

Informations **Entreprise**

COLLECTOR :
LE TROMBINOSCOPE
SPÉCIAL
GOUVERNEMENT

Une autre lecture de l'économie - n°146

**Les jeunes
et l'emploi**

Juste l'Enfer

**Il était une
fois SAP...**

**Un jackpot
nommé progiciel
de gestion**

**Marque
France
Label
d'avenir
pour notre
industrie**

**C'est dans l'air
quand l'informatique
manage l'information**

● **Impôts, SMIC, ISF
Heures sup', TVA sociale...**

● **Le point de vue des
grands économistes
et des entrepreneurs**

**Mr Le Président,
attention !
Les patrons
chantent
le blues**

M 02036 - 146 - F: 5,00 € - RD



Face à face avec Fabien Jacquot, fondateur de Corporate LinX

Créé en 2008, avec l'objectif d'aider les sociétés à réduire leurs coûts d'exploitation, tout en optimisant la performance de leur fonds de roulement (BFR), dans la gestion de leur chaîne d'approvisionnement et leur relation avec les fournisseurs, Corporate LinX, met à la disposition d'entreprises de tailles variables, son expertise pour la mise en place réussie de Reverse Factoring. Aujourd'hui, une offre toute inclusive intitulée Reverse Factoring 'All in 1' répond aux besoins des entreprises françaises. Rencontre et explications avec son Président fondateur Fabien Jacquot.

Informations Entreprise : Fort du constat que le Reverse Factoring est en forte croissance en France et que les offres pour répondre aux besoins des entreprises sont disparates, complexes et souvent teintées d'un lien marqué avec un établissement bancaire, vous avez décidé de lancer l'offre du Reverse Factoring 'All in 1'. Qu'a-t-elle de particulier ?

Fabien Jacquot : Rappelons brièvement que le Reverse Factoring permet au donneur d'ordres de faire régler par une banque ses factures fournisseurs plus tôt que leur date d'échéance. Le fournisseur bénéficie d'une gestion précise de son cashflow avec des conditions financières très attractives car son client rembourse la banque qui effectue l'avance ; une sécurité pour cette dernière. Le donneur d'ordres donne un coup de pouce tangible à la gestion financière de ses fournisseurs et peut en tirer une rétrocession financière émanant de la banque.

Les entreprises qui souhaitent mettre en place ce type d'avantage fournisseur sont soucieuses de le faire avec un minimum de budget, d'effort et de complexité. Le Reverse Factoring traditionnel de '1 for All' ne convenant pas car aucune offre ne saurait convenir pour des groupes d'industries si diverses ; nous avons donc construit le Reverse Factoring 'All in 1'. Nous avons dépoussiéré le Reverse Factoring en l'adaptant aux besoins d'un marché évoluant rapidement ainsi qu'aux contraintes des entreprises en période de crise. Notre offre 'All in 1' s'adapte aux spécificités d'acteurs industriels, services ou de la grande distribution qui, vous en conviendrez, ont des activités bien distinctes. La force de notre offre est de comprendre et de s'adapter à la mécanique interne de chaque entreprise afin de livrer une solution en droite ligne avec ses objectifs.

I.E. Comment cela fonctionne-t-il ?

F.J. : L'offre Reverse Factoring 'All in 1' comprend : conseil et expertise métier pour la mise en place, recherche en financement, fourniture du portail Internet avec consultation en ligne des informations pour les fournisseurs, déploiement du programme auprès des fournisseurs. Ce dernier volet, souvent négligé est pourtant un élément fondateur du succès d'un programme de Reverse Factoring. Car si les fournisseurs ne connaissent pas les termes du programme ou les conditions pour y adhérer, toutes les étapes précédentes n'auront pas servi à grand-chose.



I.E. : Vous sentez-vous en phase avec le marché français ?

F.J. : Le 'Reverse Factoring' provient du monde anglo-saxon. En Europe, le 'Confirming' prévaut essentiellement en Espagne où environ la moitié des TPE/PME bénéficient de règlement anticipé. En France, l'affacturage et le découvert bancaire sont les solutions de crédit court terme utilisées par cette même cible de TPE/PME. En décortiquant ces différentes offres financières, en les déshabillant des contraintes, en réduisant les coûts ; nous avons construit un produit simplifié pour les entreprises en France. Notre offre est construite dans un souci de : facilité à appréhender, simplicité à souscrire sans barrière d'entrée et avec une grande compétitivité des conditions de crédit proposées par les banques partenaires. D'autre part, notre proposition tient compte des contraintes des groupes français, notamment de leur besoin de maintenir inchangée leur dette commerciale afin de ne pas courir le risque de requalifier l'initiative

en dette financière ; et ce tout en utilisant cette dette opérationnelle pour leur avantage et celui des fournisseurs.

I.E. : Avec quelles entreprises avez-vous l'habitude de travailler ?

F.J. : Notre offre trouve un écho positif chez des groupes français/internationaux d'industries diverses dont les fournisseurs, après avoir découvert les avantages du Reverse Factoring, nous sollicitent. Ces fournisseurs souhaitent à leur tour faire bénéficier leurs propres fournisseurs des avantages d'une telle démarche. On peut donc parler d'un effet positif de ricochet.

I.E. : Quels sont vos projets ?

F.J. : Dès 2009, nous avons ouvert une filiale en Grande-Bretagne. L'Allemagne pourrait être notre prochaine étape. Nous comptons sur une implantation forte en Europe afin de tenter le grand saut vers les Etats-Unis, l'Asie voire l'Amérique du Sud. Nos projets comprennent également la possibilité de diversifier les sources et modalités de financement des projets de nos clients. Nous mettons également l'accent sur notre service de déploiement pour commercialisation optimisée auprès des fournisseurs. Enfin, notre Portail Internet est en évolution constante. Les nouveaux développements permettent d'avantage de modalités de gestion en fonction de la nature du donneur d'ordres et de son écosystème de fournisseurs et de banques partenaires. ■■