

La Lettre du **trésorier**

ENTRETIEN

DOUGLAS MACKINNEY
TECHNICOLOR

P.6



ACTUALITÉ P.17

La souveraineté
européenne en
matière de paiement

ACTUALITÉ P.20

Des Eurobonds santé et
une *forward guidance*
plus complète

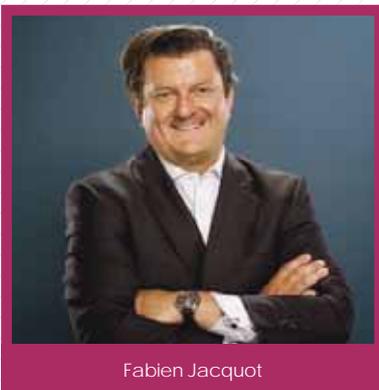


DOSSIER P.9

Cautions et garanties
méritent un accessit

Affacturage Inversé Collaboratif – le besoin d’une approche sectorielle

Durant nos 13 années d’activité, Corporate LinX a progressivement contribué à élargir le champ du Reverse Factoring traditionnel, augmentant sa portée et les gains atteignables. Si le Reverse traditionnel demeure un produit bancaire, les nouveaux formats innovants permettent d’aller plus loin dans la relation qu’entretient le donneur d’ordre avec son écosystème de fournisseurs et de sous-traitants. De fait, nous lançons des offres dédiées à des secteurs particuliers subissant une forte pression économique.



Fabien Jacquot

Notre focus s’est initialement porté sur la définition d’un dispositif défini et contrôlé par le donneur d’ordre pour le bénéfice de ses partenaires commerciaux. Le donneur d’ordre invite les partenaires appropriés, comme ses fournisseurs, et les divers financiers qui souhaitent participer au projet. Notre technologie permet d’accueillir tous types de partenaires, financiers inclus, via une connexion unique à l’ERP ! Cette démarche centrée autour du donneur d’ordre (« Buyer Centric ») se distingue des programmes dépendants d’un tiers : technologique, financier, réseau. De fait, le Reverse Factoring s’est transformé en Reverse Collaboratif autorisant chacun des partenaires commerciaux à adhérer, librement, aux divers avantages proposés par de tels dispositifs. Un même fournisseur peut donc bénéficier de la gestion en ligne détaillée de ses

différents postes clients, de prévisions précises des encaissements tant sur le montant que la date et/ou de l’arbitrage d’un besoin d’avance de trésorerie. Tout ceci au sein d’une seule interface qui leur délivre leur avis de paiement et toutes informations / documentations utiles.

Pour le donneur d’ordre, notre offre prévoit d’évaluer et mettre en place les gains BFR en utilisant de nombreux leviers identifiés lors d’une analyse précise en mettant à contribution des départements impliqués dans la gestion/relation fournisseurs. Acheteurs comme comptables disposent alors d’une boîte à outils de services concrets afin d’améliorer la relation fournisseurs.

Encore plus récemment, Corporate LinX, tirant enseignement de la dynamique spécifique de certains secteurs, ajuste sa proposition en déclinant des variantes spécifiques.

L’offre « ROAD-TO-CASH » permet aux sociétés de Transport de gérer leur poste clients et poste fournisseurs au sein du même applicatif. Ainsi, les transporteurs/logisticiens peuvent maîtriser leurs encaissements clients permettant une prévision des règlements fournisseurs dans les délais légaux... Évitant ainsi notamment le courroux de l’administration. Les créances clients et/ou fournisseurs peuvent être financées, simplement.

Aujourd’hui nous lançons « L.A.I.T. » (Look At my Invoices Today) pour les donneurs d’ordre œuvrant dans le secteur laitier et qui souhaitent étendre leurs actions d’aide aux fournisseurs/producteurs de la filière, sous grande pression économique.

L’offre « L.A.I.T. » autorise un suivi de chaque instant des créances sur les clients ainsi qu’une aide financière aux producteurs de lait, aux coopératives laitières mais également aux industriels du secteur. Nous sommes heureux de collaborer avec de grands acteurs de ce secteur clef et stratégique pour notre alimentation, qui représente 30 milliards d’euros de revenus annuels, en France.

L’ambition de Corporate LinX demeure d’apporter des solutions concrètes aux trésoriers désireux d’optimiser leurs BFR et conscients du besoin de resserer les maillons de leur Supply Chain. Nos efforts pour répondre aux challenges de certains secteurs fragilisés va se poursuivre par le lancement prochain de nouvelles offres sectorielles ciblées apportant des solutions concrètes à toute entreprise et son écosystème de partenaires commerciaux. ■

Reverse Collaboratif et Sectoriel : **Nouvelle Offre dédiée** aux entreprises **Laitières**

- Soutenez vos partenaires de la filière lait.
- Améliorez votre BFR.



GESTION **P2P**
REVERSE FACTORING **COLLABORATIF**
SUPPLY CHAIN **FINANCE**
ESCOMPTE **DYNAMIQUE**
SÉCURISATION DES **PAIEMENTS**

Corporate LinX eXchange - CLeX

Portail de relations collaboratives entre

votre organisation et vos partenaires commerciaux

