



Le fabricant de La Vache qui rit, Babybel, Boursin ou encore Kiri a choisi de mettre en place une plateforme de « reverse factoring » à l'attention de ses fournisseurs. - PHOTOPQR/LE PROGRES/Philippe Trias/MaxPPP

Comment Bel aide ses fournisseurs à surmonter la crise

19 Juin, 2020
VINCENT BOUQUET

Business case : Afin d'amortir le choc économique lié à la pandémie de Covid-19, le fabricant de La Vache qui rit, Boursin ou encore Kiri a mis en place un système d'escompte à 0 % à l'attention de certains de ses sous-traitants.

La crise liée à la pandémie de Covid-19 aura mis en lumière deux catégories de donneurs d'ordres : d'un côté, ceux qui, pour préserver leur trésorerie, ont allongé leurs délais de paiement - comme s'en inquiétait récemment le comité de crise copiloté par le médiateur des entreprises et le médiateur du crédit -, quitte à prendre le risque de mettre en difficulté leurs fournisseurs ; et de l'autre, ceux qui, bien conscients que la survie de leurs sous-traitants était essentielle pour garantir leur propre activité, ont choisi de les épauler. Le groupe Bel fait partie de ces derniers.

Depuis la crise des matières premières, notamment laitières, survenue il a deux ans, le fabricant de La Vache qui rit, Babybel, Leerdammer, Boursin ou encore Kiri a choisi de mettre en place une plateforme de « reverse factoring » - aussi appelée « dynamic discounting » - développée par Corporate LinX. Objectif : permettre à ses fournisseurs de suivre, en temps quasi réel, l'état d'avancement du paiement de leur facture, mais aussi leur proposer un règlement plus rapide moyennant un escompte .

Deux choix s'offrent alors à eux : une démarche continue, considérée comme « standard », où chaque facture est payée sous une dizaine de jours en échange d'un rabais moyen de 0,18 % par mois, et une démarche ponctuelle, selon les créances, avec un escompte moyen de 2 % sur leur montant contre un paiement accéléré. « Une remise qui reste tout à fait modique au regard du coût du crédit actuellement en vigueur en France », souligne le directeur de la trésorerie et des assurances du groupe Bel, Benoît Rousseau.

Travail de pédagogie

Face à la crise du Covid-19, le groupe agroalimentaire a voulu aller plus loin et a proposé à plusieurs de ses fournisseurs, installés dans certains pays particuliers, notamment en zone euro, un système d'escompte à 0 % pour les aider à amortir le choc. « *Si notre business n'est que très peu impacté par la crise, ce n'est pas le cas de tous nos fournisseurs, notamment des fabricants de packaging, qui parfois se retrouvent en difficulté, explique Benoît Rousseau. Or, il est très important que nous prenions soin de nos relations fournisseurs car notre continuité d'activité en dépend. Si nous n'avons pas vocation à devenir leur banquier, les aider, dans une telle période, c'est aussi nous aider.* »

D'abord prévu jusqu'à fin juin, ce système a finalement été étendu jusqu'à fin septembre afin de les soutenir dans la durée. « *En cette période difficile, cette initiative de paiement anticipé sans frais, a été accueillie, par notre société, avec une véritable joie de se sentir soutenue par son client Bel, démontrant son souci du maintien de liens étroits avec ses partenaires* », souligne la Présidente de Posson Packaging, Sylvie Casenave-Péré.

Quand certains sous-traitants, comme Posson Packaging, ont sauté sur l'occasion, et ont même accepté de redémarrer partiellement leurs lignes de production, d'autres se sont montrés plus suspicieux. « *Nous avons dû engager un gros travail de communication et de pédagogie par rapport à eux car certains pensaient qu'il y avait un loup quelque part, remarque le directeur de la trésorerie. Au contraire, la démarche se veut très transparente, sans frais cachés, mais les sous-traitants ne sont pas habitués à ce genre de relations.* » A croire, qu'en matière économique aussi, chat échaudé craint l'eau froide.