

Le Reverse Factoring : monstre protéiforme ?

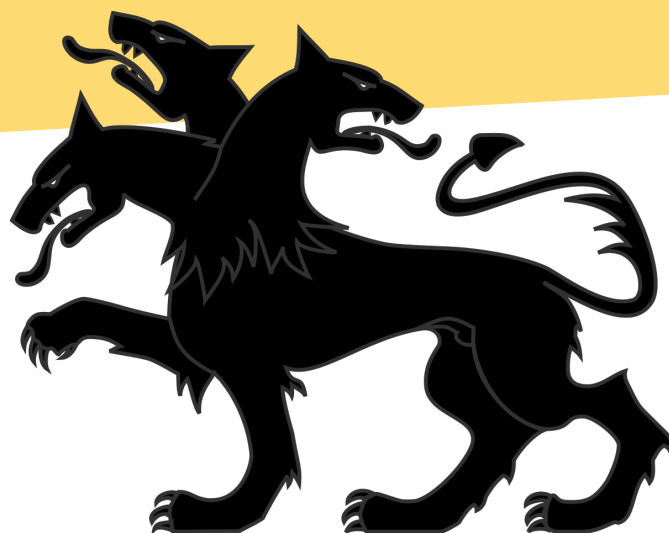
Si Cerbère disposait de trois têtes, le Reverse Factoring revêt aujourd'hui tant de formes différentes, qu'il est plus proche de la Méduse et ses innombrables serpents en guise de chevelure et dont le regard paralysait quiconque osait jeter un oeil direct à la créature. Cher pour d'aucuns, effrayant pour d'autres, dangereux pour certains commissaires aux comptes, le Reverse Factoring fait réfléchir longuement avant de tenter l'aventure. Pourtant, depuis 13 ans, nous prônons un Reverse Factoring à l'inverse de ces caractéristiques.

Le Reverse Factoring naît d'une idée simple ; permettre aux fournisseurs de bénéficier d'un règlement avant les échéances en engageant le donneur d'ordre à rembourser un financier tiers. Une sorte de SUPER affacturage avec ceinture et bretelles pour le financier puisque, dans certains cas, il a un recours double contre le fournisseur et le donneur d'ordre.

Soyons clairs, parti d'un concept presque vertueux, rarement autant de déclinaisons parfois motivées par des objectifs moins nobles ont fini par voiler les vertues de ce type de dispositif.

Nous n'allons pas nous attarder sur les structurations suscitant requalification en dette financière et désamour comme le délicat tripartisme contractuel, les mandats hasardeux de cession « pour le compte de », de portage délicat des délais de paiement, ou de faire subir le coût de financement des fournisseurs au donneur d'ordre, etc.

Pourtant, le Reverse Factoring, dans un format équilibré, est aujourd'hui promu par la Médiation Interentreprises chapeauté par Pierre Pelouzet, avec une Lettre de Mission claire du Ministre Bruno Le Maire. Rebaptisé en Paiement Fournisseurs Anticipé (P.F.A.), ce dispositif se construit dans un format collaboratif où donneur d'ordre et fournisseurs comprennent et apprécient les services mis en place.



D'ailleurs, si le P.F.A. a déshabillé le « Reverse » de sa connotation trop financière de « Factoring », cela réside dans sa philosophie de service aux fournisseurs et non plus de produit de crédit court terme. On parle alors de Reverse Collaboratif puisque la Supply Chain témoigne de maillons liés entre eux. L'inverse romprait la chaîne.

« Notre » Reverse Collaboratif ou P.F.A. apporte aux 2 parties des bénéfices tangibles et quantifiables et ce, sans instaurer une intermédiation d'un véhicule financier entre fournisseurs et donneur d'ordre.

En revenant à la Médiation Interentreprises, garde-fou des rapports entre les acteurs de l'économie, après sa propre analyse, le P.F.A. est considéré et promu comme un outil de relance et non pas comme un instrument de pression. Dans le contexte actuel, de nombreux donneurs d'ordre doivent protéger leur chaîne d'approvisionnement. Quoi de mieux que de garantir ses propres commandes par un influx de cash chez ses fournisseurs ?

Pour cela, une structuration équilibrée et permettant de maintenir la dette fournisseurs, devra être visée, permettant aux fournisseurs de bénéficier du cash le plus tôt possible et sans coûter quoi que ce soit au donneur d'ordre. Il porte déjà le risque de l'opération, fait bénéficier aux fournisseurs de sa qualité de signature, le coût de financement s'applique fournisseur bénéficiaire qui n'est en rien obligé de l'utiliser.

Chacun est donc libre ! Le client propose, le fournisseur dispose. Une « chaste » relation.

Mais le client peut également bénéficier de gains BFR car notre expérience montre, ainsi que les contrôles de la DIRECCTE, qu'un portefeuille fournisseurs doit être analysé et travaillé en détail.

Les délais hors réglementation doivent s'ajuster et les délais en deçà sont une opportunité de discussion libre avec son fournisseur. Le délai ne sera allongé que si les deux parties s'accordent.

Une réelle collaborativité dans la relation fournisseurs conduit à un équilibrage des rapports, terreau fertile pour la discussion voire la négociation entre les parties.

Si le Reverse se décline en versions protéiformes, dont il conviendra d'éviter certaines variantes toxiques, sa croissance témoigne d'une réelle prise de conscience de certains écosystèmes qu'il est nécessaire de s'organiser pour faire affluer une ressource financière.

L'Escompte Dynamique, mécanique similaire de règlement anticipé fournisseurs - sur les fonds propres du client - se développe dans l'optique d'apporter de la ressource aux fournisseurs, le plus simplement du monde et ce, sans aide financière externe.

A vous de choisir ce qui vous convient le mieux, notre expertise permet de construire ensemble le dispositif équilibré et rentable qui ne vous attirera ni les regards pétrifiants de la Méduse, ni les aboiements de Cerbère mais... le sourire et la confiance de vos partenaires fournisseurs.

