

L'Escompte Dynamique : le fer de lance de la relance ?

Dans ce contexte de « guerre économique », de nombreux outils ou de nombreuses armes existent afin de pourfendre la crise économique. Le Reverse Factoring, longtemps associé à un instrument de torture destiné aux fournisseurs asservis au bon vouloir de leur seigneur acheteur, s'avère une arme à double tranchant. Si des aventuriers peu scrupuleux l'utilisent à des fins douloureuses pour leurs partenaires, d'autres préfèrent s'en servir afin de pourfendre la disette pesant sur le trésor de leurs partenaires.

A chacun ses objectifs, à chacun ses tactiques, à chacun son combat ! Seule la victoire commune donneur d'ordre - fournisseurs prévaut pour Corporate LinX et pour l'économie en général !

Le Reverse Factoring peut contraindre le fournisseur à rogner sa marge sans proposer de contreparties significatives. Dans cette application, on assiste à un nouveau tour de vis du donneur d'ordre, assis sur les maillons d'une Supply Chain qu'il estime corvéables à merci. Le donneur d'ordre sort-il vainqueur d'un tel tournoi ?

Que nenni !

Un tel dispositif doit au contraire contribuer à libérer la chaîne d'une contrainte prégnante : le cash.

Depuis mars 2020, de nombreux donneurs d'ordre ont dû fermer leurs échoppes dans de nombreuses cités et ont vécu les affres d'un tarissement de leurs recettes.

Dès que sœur Anne a déclaré ne plus voir l'ennemi Covid à l'horizon, les rideaux se sont réouverts. De nombreuses entreprises se sont trouvées alors prises, d'un côté, entre les demandes d'allongement des délais de paiement de leurs clients et, de l'autre, des fournisseurs qui renâclent à livrer sans paiement rapide, voire rubis sur ongle... Cette situation intenable



place des entreprises entre le marteau et l'enclume. Que faire ?

Oye, oye ! Il existe le Reverse Factoring Collaboratif qui permet d'équilibrer les rapports entre vendeur et acheteur avec une relative équité des avantages qui fournit également une transparence dans les échanges dans la mesure où Le donneur d'ordre fournit toutes informations utiles sur la position des factures fournisseurs dans sa comptabilité.

Tout est en ligne à portée de clics sur un portail dédié. Le fournisseur peut alors : accéder à son compte fournisseur chez son client, prévoir ses encaissements, recevoir les informations des règlements, télécharger les documents, rapprocher les paiements de ses factures. Le fournisseur peut, enfin, selon son propre arbitrage, bénéficier d'un règlement anticipé auquel un financier tiers peut être associé.

Les règles du tournoi sont donc claires. Loin des affrontements d'antan, le donneur d'ordre et le fournisseur deviennent partenaires plutôt qu'adversaires.

Les assauts des ennemis sont à craindre hors des murs d'enceinte de la Supply Chain mais pas à l'intérieur. L'analogie de la chaîne avec la solidité des maillons ne s'arrête pas ici, le Reverse Factoring Collaboratif contribue à apporter un lubrifiant essentiel dans les rouages : le cash.

Le Reverse Collaboratif serait donc un fer de lance de la relance ? La Médiation interentreprises ne s'y est pas trompée. Après un décorticage en règle du système et l'exclusion des modalités dites abusives, il a été rebaptisé Paiement Fournisseur

Anticipé (P. F. A.) ; Les équipes de Pierre Pelouzet devenus hérauts du P. F. A., font feu de tout bois en haranguant les donneurs d'ordre hexagonaux afin de les familiariser avec ses vertus.

Car le P. F. A. permet au donneur d'ordre d'instaurer un nouvel ordre vertueux et ce, pour un investissement très modique. Il ne porte pas le coût du règlement anticipé que les fournisseurs sont libres d'utiliser ou... pas. En revanche, il en a érigé les règles et les frais avec le financier. De plus, sa dette fournisseurs est maintenue voire allongée si le fournisseur accepte un allongement de ses délais de paiement dans les délais règlementaires.

Pour le fournisseur, le P.F.A. apporte une visibilité de tous les instants sur ses encours clients, une prévision précise de ses encaissements à venir et des liquidités en 1 clic s'il souhaite être payé

Demain. Le fournisseur ne subit pas de frais de service et le coût négocié du paiement anticipé a été négocié par son client auprès du financier participant à l'opération. Ce paiement anticipé peut être déconsolidé à 100% et s'avère plus compétitif qu'une ligne d'affacturage ou de découvert négociée directement auprès de sa banque.

Alors le chevalier Reverse Factoring Collaboratif peut-il s'instaurer comme fer de lance de la relance. Oui ! Tant ses applications sont nombreuses. Mais comme l'armure, le Reverse doit s'adapter à la taille, le gabarit, la force de la Supply Chain. Point d'approche produit fourre-tout, donc, mais la nécessité de correctement évaluer les besoins avant de foncer tête baissée afin que la lance du Reverse Factoring atteigne sa cible : la relance !

