

Requalification du Reverse Factoring : Mythe ou Talon d'Achille

Tel le supplice de Tantale, les fruits délicieux du Reverse Factoring, sont offerts à la tentation de nombreuses directions financières et achats. Tentation pour certains, épée de Damoclès pour d'autres, tant les risques de requalification existent dans cette Odyssée périlleuse.

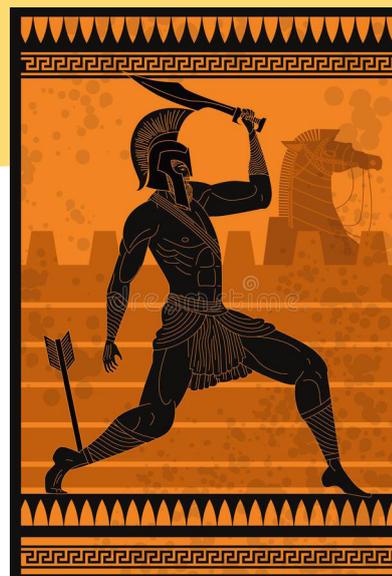
Comment éviter de se bruler les ailes comme Icare mais plutôt de profiter des multiples bénéfices de cette toison d'or ?

Le Reverse Factoring permet d'organiser le règlement des créances fournisseurs par anticipation de la date d'échéance contractuelle. L'escompte construit la base d'une rémunération effectuée avec un établissement financier qui applique un taux de financement.

Le Reverse Factoring entre D.O. et fournisseurs sera considéré comme dette financière. Le Reverse avec un établissement financier doit s'établir sur un principe lisible si la dette opérationnelle doit être maintenue. Le fournisseur qui demande un paiement anticipé reçoit les fonds par un financier tiers à qui il cède sa créance, sans recours. Le donneur d'ordres n'intervient dans l'opération que dans la fourniture d'informations sur les créances et paye le tiers à date d'échéance. L'opération de financement s'effectue hors de son périmètre.

Le talon d'Achille du Reverse :

Et c'est bien là que se situe le talon d'Achille de nombreux programmes. Malgré le fait qu'il soit à l'origine du dispositif, le D.O. doit y limiter son implication. En bref, il réunit les parties prenantes, fournisseurs et financiers, autour d'un portail de publication d'informations comptables fiables (dont il a le contrôle) et il paie le détenteur de la créance à son échéance. Voilà tout !



Plus le D.O. est engagé dans la gestion de son propre Reverse, plus le CAC devient soupçonneux sur la finalité de l'opération. Il s'agit donc de mêler harmonieusement des fournisseurs intéressés, mais libres d'adhérer, et des financiers dans un programme seulement coordonné par le D.O. Ce dernier poursuit l'activité au sein de la Supply Chain normalement et vérifie que tout se passe bien.

Trop de programmes requièrent des engagements supplémentaires du D.O. pourtant à l'origine de l'initiative et à ce titre apporteur d'affaires suprême. Telles les écuries d'Augias, voici pêle-mêle, ce que le D.O. doit éviter : supporter des frais facturés par la banque, avoir, devoir fournir/publier toutes les informations confidentielles sur ses achats, proposer lui-même le préfinancement aux fournisseurs... S'engager dans un contrat tripartite et rester vigilant sur les engagements dits irrévocables.

Sur ce dernier point, si l'esprit du Reverse est d'animer une relation à trois, cela doit être évité dans la relation contractuelle. A nouveau, si le contrat déclare le D.O. comme partie prenante dans le dispositif, le risque de requalification est imminent.

Le Reverse Factoring ne se limite au paiement anticipé

D'ailleurs, soyons clair, le Reverse Factoring, comme Apollon banni de l'Olympe, l'est par les grands CAC français pour toutes les raisons évoquées dans cette note faisant courir un risque de requalification pour leurs clients. Rajoutons une raison potentielle, utilisée par nombre de détracteurs chez les D.O. ; l'extension des délais de paiement.

La LME définit clairement que les délais de paiement sont limités. La tentation d'extension au-delà, assortie d'une promesse de rémunération plus forte avec des délais plus longs est à proscrire. Donc, étendre jusqu'à 60 jours, si le fournisseur y souscrit, oui, mais pas au-delà sinon il s'agit bien de risquer de se brûler les ailes et de retomber brutalement.

Soulignons qu'un programme de Reverse ne peut pas s'articuler sur la seule rémunération bancaire qui sera scrutée par le CAC qui, selon son montant, son application, ses modalités, pourra également requalifier le programme. Corporate LinX assiste le D.O. dans cette phase jusqu'à la phase de validation par le CAC.

Le Reverse Factoring n'est pas un programme financier, disons-le tout net. D'ailleurs ses connotations financières ainsi que son association au factoring sont ses pires ennemies.

Le Reverse doit se concevoir comme un ensemble de services fournis par le D.O. à ses fournisseurs et ne saurait se limiter au seul paiement anticipé. Ces services doivent apporter au fournisseur une visibilité sur ses créances clients (réception, validation, litige et causes, demande d'avoir, date de paiement, demande de règlement anticipé, avis de paiement, archivage). Pourquoi tant d'options ? C'est une main tendue du D.O. vers ses fournisseurs et sous-traitants avec un message très clair, travaillons mieux ensemble ! Quel D.O. peut aujourd'hui prôner l'inverse ?

Alors? Promenade dans les champs Elyséens ou tonneau des Danaïdes?

Le Reverse rebaptisé en Paiement Fournisseur Anticipé (P.F.A.) grâce à la Médiation des Entreprises, consiste pour sa construction en une liste de tâches précises qu'il faut suivre avec, comme ligne d'horizon, ne jamais faire courir au programme un risque de requalification.

Toutes tâches, tous documents, toutes publications/communications devront respecter cet objectif. Du simple dépliant pour les fournisseurs, au contrat de service, le rôle du D.O. doit être soigneusement décrit pour éviter de mauvaises interprétations. Le service aura pour finalité d'aider de manière tangible le fournisseur sans lui forcer la main.

Le rôle de la technologie ?

Le Reverse ne peut se concevoir par envoi de fichiers Excel par mail. Il faut automatiser le dispositif. Le Portail de Corporate LinX propose une automatisation complète. Bien distinguer le Portail conçu pour le D.O. des outils d'origine bancaires conçus légitimement pour aider... Les banques.

La solution technique doit être aux mains du D.O. qui contrôle l'accès et les participants en offrant visibilité et fiabilité sur le poste client (factures, litiges, avoirs, notes de débit, date de paiement, avis de paiement) et des capacités de téléchargement, lettrage et archivage. Un vrai service qui, à ce titre, peut justifier une rémunération constituant une des lignes de revenus récurrents du programme. L'outil permet donc contrôle et rémunération.

En résumé !

Tenace comme tous les mythes, celui de requalification d'un programme de Reverse Factoring en dette financière a fait reculer, pour des raisons factuelles, plus d'un aventureux Jason.

Le CAC tient les rênes de la requalification éventuelle, il faut collaborer avec lui en construisant des services fournisseurs distribués par un Portail, refouler les intermédiaires et limiter la participation du D. O. dans l'opération de financement. Pour éviter, comme Sisyphe, de remonter laborieusement le programme plusieurs fois pour obtenir l'accord du CAC, mieux vaut simplement le préparer en prenant compte des obstacles afin de ne courir aucun risque de requalification. La préparation soignée de cette épopée permet de goûter les pommes d'or des Hespérides et d'en faire profiter ses fournisseurs sans épée de Damoclès.

Pour mettre en œuvre du Reverse sans risque de requalification de la dette fournisseurs,

contactez nous : contact@corporatelinx.com

