

## Reverse Factoring - Escompte Dynamique : à qui le tour ?

Ces dernières années en France, le Reverse Factoring et l'Escompte Dynamique ont progressé à hauteur d'une centaine d'initiatives en France. Initialement issus de la Grande Distribution et réservés aux grands donneurs d'ordre, ces programmes ont tendance à se généraliser. Ce succès durable et croissant de ces dispositifs fait naître une interrogation auprès d'entreprises en position de fournisseurs de grands donneurs d'ordres qui se disent : « Pourquoi pas moi... ? ».

Et, en effet : « pourquoi pas vous... ? ».



Fabien Jacquot

### MOI, FOURNISSEUR ?

De plus en plus de fournisseurs de grands donneurs d'ordre déploient leur propre programme de Reverse Factoring à destination de leurs fournisseurs.

Au-delà du règlement anticipé, de nouveaux services digitalisés sont venus renforcer l'attractivité de l'offre initiale : prévisions de trésorerie, gestion des litiges, consultation des statuts de factures... Ces services à valeur ajoutée renforcent la relation entre partenaires et ce, particulièrement dans le climat d'une Supply Chain chahutée par les événements récents.

### REVERSE FACTORING / ESCOMPTE DYNAMIQUE, POURQUOI FAIRE ?

Les objectifs d'une telle initiative doivent bénéficier à l'ensemble des partenaires. Le programme ne doit pas se limiter à une offre financière mais

doit se concevoir comme une panoplie de services bilatéraux dont le règlement anticipé n'est qu'un des composants.

### QUELS BÉNÉFICES ?

Le portail est vecteur d'une rémunération par les fournisseurs qui adhèrent aux services. De plus, les banques participantes sont susceptibles de vous proposer une rétrocession au titre de la création et gestion de votre programme. D'une initiative destinée à améliorer votre relation fournisseurs, vous instituez une nouvelle source de revenus aussi pérennes que récurrents !

Par ailleurs, la publication en ligne du statut des factures et, par conséquent, des litiges, profitera au fournisseur autant qu'à votre comptabilité qui ne sera plus assaillie de coups de fil de fournisseurs affolés et/ou courroucés.

Enfin, cette démarche permettra également à terme de motiver votre organisation à réduire ses délais de validation des factures et à encourager efficacement le déploiement de la dématérialisation des transactions avec de substantielles réductions de coûts opérationnels à la clé.

### QUELS COÛTS ?

La relation dématérialisée est facturée à l'usage, sans achat de technologie et/ou de machines. La mise en place est rapide (simple échange de fichiers). Le ROI est généralement atteint dans la 1<sup>re</sup> année d'utilisation.

### QUELLES DIFFICULTÉS ?

L'accompagnement d'un prestataire spécialisé permet d'éviter quelques

obstacles, notamment la requalification possible de la dette. Pour organiser un tel programme, technologie seule ou conseil seul nécessiteront plusieurs intervenants. Privilégiez les offres « tout en 1 » qui assureront efficacité de mise en place, compétitivité tarifaire et ROI rapide.

Alors : « Pourquoi pas vous ? ».

### EN BREF :

Fondée en 2008, Corporate LinX permet aux grandes entreprises de dématérialiser et d'améliorer la performance financière de leur Supply Chain tout en optimisant durablement leur relation fournisseurs.

Au-delà de la mise à disposition du portail Corporate LinX eXchange (CLeX), Corporate LinX propose une analyse du cycle P2P et un accompagnement dans l'embarquement des fournisseurs, deux composants clés pour la réussite de ce type de programme.

Corporate LinX est le seul spécialiste indépendant français. Le portail transactionnel CLeX permet de dématérialiser les transactions, de réduire les coûts opérationnels et d'améliorer le BFR du donneur d'ordres.

### CONTACT

- 01 64 45 74 51
- 06 21 66 40 01
- [www.corporatelinx.com](http://www.corporatelinx.com)