

La Lettre du **trésorier**

DOSSIER

DES ENTREPRISES DE PLUS EN PLUS CAPTIVÉES PAR L'AUTO-ASSURANCE

P.11



ACTUALITÉ P.18

Changement de
décor dans les taux

ÉVÉNEMENT P.21

Le numérique et
la décarbonation



ENTRETIEN P.8

Hubert Rodarie
Af2i

Escompte Dynamique : Quels impacts sur le BFR ?

Payer sur ses fonds propres ses fournisseurs revient à consommer du BFR. Alors que le BFR est devenu plus prégnant dans la gestion des entreprises, il peut paraître contre-productif d'en accélérer sa dégradation pour la seule vertu de renforcer le partenariat avec ses fournisseurs. Qu'en est-il ?

OPTIMISER LE BFR GRÂCE À L'ALLONGEMENT DU DPO

Le Reverse Factoring, cousin de l'Escompte Dynamique permet de rembourser, plus tard, le prêteur qui effectue l'avance de paiements des factures aux fournisseurs. Ainsi, on peut donc allonger le délai de paiement Fournisseur (DPO) et, par conséquent, améliorer le BFR. De plus, en respectant la réglementation sur les délais de paiement et sans dénaturer les traitements comptables, le Reverse Factoring peut permettre de ne pas reclasser la dette opérationnelle.

Le Reverse Factoring peut donc ne pas impacter voire améliorer le BFR du donneur d'ordre.

AMÉLIORER LE BFR GRÂCE À L'OPTIMISATION DES PROCESSUS INTERNES

L'Escompte Dynamique (ED) dispose d'une subtilité supplémentaire dans sa structuration. D'abord, ce dispositif reste sous le contrôle intégral du donneur d'ordre. Aucune délégation ou intervention d'un partenaire financier dans la gestion. Ceci permet d'affiner et de personnaliser l'utilisation ainsi que les objectifs de l'ED. Depuis 2008, année de naissance de la LME, notre expérience démontre que les entreprises peuvent encore améliorer aujourd'hui les conditions contractuelles avec leurs fournisseurs. Nos analyses préalables à la mise en place d'un programme d'ED réalisées sur les délais de paiement, acomptes, campagnes de règlements, cyclicité des paiements, etc. Permettent de dégager une suite d'améliorations possibles du BFR. Les petits ruisseaux font les grandes rivières qui débouchent sur des améliorations tangibles de BFR entre 3 et 7% du CA. Par ailleurs, ces gains ne se font pas nécessairement au détriment des fournisseurs à qui l'on propose des améliorations de leur propre BFR avec des paiements plus courts permettant une diminution de leur DSO.

GAINS DE MARGE TOTALEMENT CAPTÉS PAR LE DONNEUR D'ORDRE

Dans un programme d'ED, le DO utilise ses fonds propres pour le paiement anticipé des fournisseurs. L'ED permet au cash non suffisamment rémunéré en banque de travailler vertueusement. Mieux, le DO peut décider de la rentabilité et s'assurer que cette ressource optionnelle est compétitive. La Marge demeure à la main du DO qui peut la faire varier selon son propre arbitrage ; criticité, volumes, historique, etc.

STRUCTURATION « LIGHT » DU DISPOSITIF

Le règlement anticipé proposé aux fournisseurs permet au DO d'offrir un véritable bouquet d'avantages comme la réelle liberté d'utilisation du service, pas de contractualisation nécessaire, pas d'assurance-crédit requise, pas d'accroissement du concours bancaire du fournisseur. Selon la structuration de l'ED, il n'est pas nécessaire d'établir un contrat avec le fournisseur comme dans le cadre d'un financement de type affacturage. L'adhésion fournisseur n'en est que grandement facilitée. Pour le DO, ce dispositif de paiements en avance, s'effectue sans risque de contrepartie, car les factures sont réceptionnées par les services de sa propre organisation.

OUTIL D'AMÉLIORATION DE LA RELATION FOURNISSEURS

Nombreux sont les secteurs dont les fournisseurs sont circonspects quant à leur relation clients. Les DO doivent donc réfléchir à des moyens de fidélisation de leurs fournisseurs et se préoccuper de la rareté de certaines professions / expertises afin d'assurer de la pérennité de leur Supply Chain et des délais de livraisons promis à leurs clients. Dans la boîte à outils des acheteurs, un dispositif d'ED offre des perspectives positives de négociations mais s'inscrit également dans les politiques RSE.

IL N'EST PLUS NÉCESSAIRE DE SE POSER LA QUESTION DE PRÉSERVER OU DE CONSOMMER SON BFR :

En générant des gains BFR permis par l'amélioration de certains processus et conditions fournisseurs, l'Escompte Dynamique autorise l'utilisation de son BFR pour l'optimiser. De surcroît, tout en dégageant des gains Marge, l'ED, via l'utilisation des fonds propres, se déroule sans risque de contrepartie. Un dernier atout concerne le contrôle du DO sur l'opération sans aucun besoin de partager avec un tiers financier des informations sensibles sur ses achats.

L'Escompte Dynamique est donc équilibré pour donneur d'ordre et fournisseurs, générateur de gains BFR et de marge et la rentabilité du cash se fait sans risque de contrepartie.

Un dispositif idéal et dynamique ! ■

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

• www.corporatelinx.com