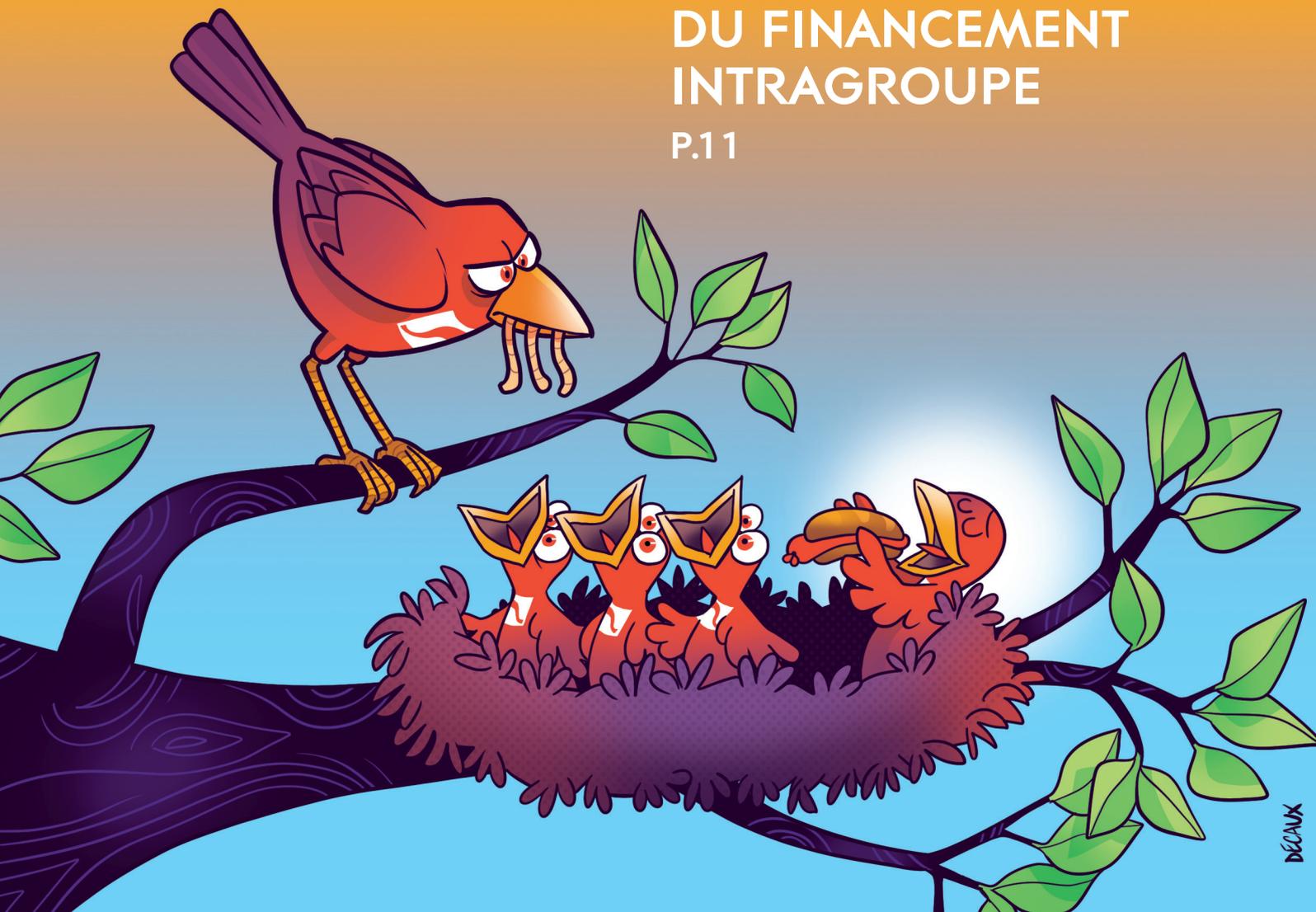


La Lettre du **trésorier**

DOSSIER

VICTOIRE AUX POINTS DU FINANCEMENT INTRAGROUPE

P.11



ENTRETIEN P.8

Jean Babkine
REEL International

ACTUALITÉ P.20

La Fed et la
baisse des taux

ACTUALITÉ P.24

Code de bonne conduite
du marché des changes

- Optimisez votre BFR Fournisseurs
- Générez des gains de marge sans risque de contrepartie
- Partagez de l'information en ligne avec vos fournisseurs
- Offrez-leur une prévision précise de leurs encaissements

MAÎTRISEZ VOTRE BFR AVEC FORCE ET SOUPLESSE



Corporate LinX eXchange - CLeX
Portail de relations collaboratives entre votre organisation et vos fournisseurs



BFR GO (GLOBAL OPTIMIZATION)
REVERSE FACTORING COLLABORATIF
ESCOMPTE DYNAMIQUE

Corporate LinX – France & UK
Tél. : + 33 (0) 1 73 02 15 70
www.corporatelinx.com
contact@corporatelinx.com

SOMMAIRE

› DOSSIER

P.3 Un parfum d'après tempête

› SOMMAIRE **P.5**

› POINT DE VUE SUR LES MARCHÉS

P.7 Dans un monde bouleversé, le ciblage
d'inflation est-il encore pertinent ?
Par Philippe Waechter, Ostrum

› ENTRETIEN

P.8 Jean Babkine
REEL International



› FISCALITÉ

P.18 L'état législatif se resserre
en matière de prix de transfert

› ACTUALITÉ

P.20 La métaphore du pendule, ou
la nécessité de sortir des schémas
préconçus en matière de baisse
des taux directeurs



P.24 Trop peu d'entreprises
connaissent le code de bonne
conduite sur le marché
des changes

› ACTIVITÉS DE L'AFTE

P.26 L'assemblée générale de l'AFTE

Président

Daniel Biarneix

Directeur de la publication

Franz Zurenger

Rédacteur en chef

Arnaud Brunet
arnaud.brunet@afte.com

Comité de rédaction

Raffi Basmadjian
Véronique Blanc
François d'Alverny
Marc Espagnon
Lionel Jouve
Vincent Le Bellac
Hervé Postic

Commission paritaire
N° CPPAP 0624 G 88142
ISSN n° 0757 - 0007

Conception - Impression:
humancom - Beecom

Régie publicitaire:
Mistral Média
Directeur Général:
Luc Lehericy
Tel. : 01 40 02 99 00
luc.lehericy@mistralmedia.fr

afte | Association Française des
Trésoriers d'Entreprise

AFTE
46 rue d'Amsterdam
75009 Paris
Tél. : 01 42 81 53 98
Fax : 01 42 81 58 55
Site Internet : afte.com
E-Mail : afte@afte.com

LE PAIEMENT FOURNISSEUR ANTICIPÉ (PFA) AU SERVICE DES FOURNISSEURS DE L'AGROALIMENTAIRE

Les diverses récentes secousses économiques ont accentué la pression dans le secteur agricole mettant les producteurs de denrées alimentaires face à des défis croissants de compétitivité et croissance ou parfois même leur survie. Certains donneurs d'ordre de l'agroalimentaire ont recours à des techniques innovantes afin d'aider l'écosystème de leurs partenaires vitaux de la Supply Chain alimentaire.

En agriculture, le cycle de « production » est long et les dépenses associées pèsent lourd avant de pouvoir livrer, facturer et être payés par les clients. Si on considère fruits, légumes, céréales, lait le temps de production s'étend sur un cycle long et dépend des aléas météorologiques mais également de marché avant de pouvoir recevoir un paiement des produits vendus.

Une solution pour les producteurs consiste à demander des acomptes, des paiements comptants ou des paiements en avance mais qui viennent impacter le bilan de leurs clients donneurs d'ordre en grignotant leur BFR achats.

Divers acteurs de l'agro-alimentaire, de tailles diverses, ont opté pour des solutions permettant d'aider leurs fournisseurs en leur proposant des services à valeur ajoutée comme un suivi comptable précis de la vie de leurs factures et une prévision exacte des encaissements futurs. Afin de se prémunir de l'appétence variable des assureurs-crédit à couvrir le risque de financement dans ce secteur, le donneur d'ordre peut résoudre cette équation en organisant un système de paiement attractif.

Les produits dits périssables bénéficient déjà d'une réglementation

spécifique imposant des délais de 30 jours nets. N'est-ce pas suffisant ? 30 jours représentent 1 mois de plus que la durée initiale pour produire la denrée et de pouvoir la vendre.

En organisant un service de Paiement Fournisseur Anticipé (PFA), le donneur d'ordre propose une action concrète pour la gestion cash du producteur agricole. Certains dispositifs permettent même des paiements avant la maturité des factures plus tôt. Grâce à ces dispositifs, l'exploitant récupère le cash plus rapidement mais il améliore son BFR en réduisant son délai clients ; certains mécanismes sont même déconsolidants !

Il existe plusieurs montages quant aux sources de financement de ces dispositifs et surtout la possibilité de combiner ; fonds propres, financement externe, paiements via supports de crédit court terme, etc. Par ailleurs, de tels montages peuvent améliorer le BFR du donneur d'ordre jusqu'à 9 % du CA achats.

Disposer d'une source interne de fonds propres permet le démarrage d'un P.F.A. en quelques semaines en l'associant à des sources financières supplémentaires ou qui remplaceront les fonds propres du démarrage.

L'équilibre entre les partenaires permet de renforcer les filières agricoles sous tension. On a coutume de constater que la force d'une chaîne tient à la solidité du plus faible de ses maillons. Ces dispositifs permettent de renforcer les maillons faibles.

Depuis 16 ans, Corporate LinX, société française, est au service des entreprises françaises afin d'améliorer les BFR respectifs des partenaires afin d'équilibrer la Supply Chain alimentaire. Toutefois, avant de se lancer, il est primordial d'analyser la situation actuelle du poste fournisseurs de votre organisation et ce, afin de définir les facteurs traçables d'amélioration.

Le secteur agricole travaille à la qualité de notre alimentation, un sujet aussi stratégique que l'éducation ou la défense. Nous sommes fiers de contribuer à l'instauration d'un équilibre entre les acteurs de l'agro-alimentaire (mais pas que...) depuis 2008. Des techniques comme le Paiement Fournisseur Anticipé permettent d'instaurer et de maintenir un équilibre des relations entre différents partenaires de cette même Supply Chain alimentaire.