

# La Lettre du **trésorier**

ENTRETIEN

**AGNIESZKA  
DUNOYER  
ELSAN**  
P.8

## DOSSIER P.11

Vers l'organisation  
idéale



## ACTUALITÉ P.20

Fed et BCE  
en 2025

## COMPTABILITÉ P.25

IFRS et cartes  
d'entreprise

# FAITES LE PLEIN DE CASH!

- Optimisez votre BFR
- Générez des gains de marge sans risque de contrepartie
- Vos fournisseurs pilotent leurs encaissements « à la carte »
- Vos fournisseurs améliorent leur BFR

**CORPORATE  
LINX**  
COLLABORATIVE SUPPLY CHAIN FINANCE



**BFR GO (GLOBAL OPTIMIZATION)**  
**REVERSE FACTORING COLLABORATIF**  
**ESCOMPTE DYNAMIQUE**



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

Corporate LinX - France & UK  
Tél. : + 33 (0) 1 73 02 15 70  
[www.corporatelinx.com](http://www.corporatelinx.com)  
[contact@corporatelinx.com](mailto:contact@corporatelinx.com)



## Solutions dématérialisées et collaboratives pour le financement de la Supply Chain

### Escompte Dynamique : à qui le tour ?

**Ces dernières années en France, l'Escompte Dynamique a remis au goût du jour une pratique ancienne : l'application de conditions d'escompte dans la relation entre fournisseurs et donneur d'ordre. Leur lisibilité, l'absence d'intermédiaires et la simplicité de mise en place ont favorisé cet essor.**

#### La position du donneur d'ordre.

L'entreprise acheteuse et donc payeuse, soucieuse de la santé financière de ses partenaires fournisseurs et sous-traitants met en place des services contribuant à l'équilibre de leurs fournisseurs. Les conditions de règlements à 60 jours peuvent paraître une éternité pour les fournisseurs à l'affût du cash. Attention, ce n'est pas nécessairement le cas de petites entreprises fournisseurs. « Cash is King », même pour des corporates fournisseurs avec des chiffres d'affaires en dizaines de milliards.

Aider le BFR de ses fournisseurs, réduisant son DSO avec une source de cash récurrente, et sans contrainte est également un levier tangible dans la négociation ou re-négociation.

Naturellement, l'entreprise dispose de liquidités suffisantes afin de régler par anticipation les factures fournisseurs sur ses fonds propres. Le donneur d'ordre peut varier les conditions d'escompte en fonction des conditions d'achats, de la criticité des fournisseurs, de leur politique RSE mais également d'appliquer un « yield » en fonction des périodes de l'année. Naturellement ; le risque est inexistant, la trésorerie ne réglant les factures que lorsque le « Bon-à-Payer » émane de 'sa' comptabilité fournisseurs. Les gains engrangés améliorent la marge de l'entreprise en fonction des objectifs fixés mais participent à une politique RSE auprès de ses partenaires commerciaux.

#### La position du fournisseur.

Pour obtenir son cash plus rapidement, le fournisseur dispose de nombreuses méthodes afin de faire financer son poste clients et l'affacturage continue à se développer afin d'accompagner ce besoin.

Cependant, la pratique de l'escompte permet à des fournisseurs qui veulent améliorer leur trésorerie, de récupérer le cash correspondant à leur encours clients.

Il existe donc 2 options. Le fournisseur propose de l'Escompte Commercial dont il choisit les modalités en les inscrivant sur ses factures contre un paiement plus rapide.

Ou bien, le donneur d'ordre (client) lui propose de l'Escompte Dynamique dont l'acceptation et l'usage restent au choix du fournisseur.

Dans le cas piloté par le donneur d'ordre, afin de proposer un service complet, un suivi des créances très en amont offre un véritable suivi et un pilotage des encaissements laissé au choix du fournisseur et comme pré-cité, il améliore le BFR du fournisseur.

Par ailleurs, ces solutions de paiement anticipé directement appliquées entre le donneur d'ordre et les fournisseurs permettent de ne pas introduire d'intermédiaire dans la relation. Le montage sans besoin d'assurance-crédit, ni de retenue de garantie et de financement externe ; est extrêmement rapide à mettre en œuvre.

Ces services à valeur ajoutée renforcent la relation entre donneur d'ordre et fournisseurs et ce, particulièrement dans le climat d'une Supply Chain chahutée par les événements récents.

#### Comment organiser un tel dispositif ?

Tout d'abord, il convient de répertorier les conditions d'escompte existantes mais également d'établir une matrice de conditions d'escompte dynamique.

Puis, un portail fournisseurs permettra de publier de l'information en ligne leur autorisant un pilotage des encaissements.

Les factures, leur position comptable, les échéances anticipées, les avis de règlement, sont en ligne avec un téléchargement utile pour les rapprochements.

Le donneur d'ordre organise donc le dispositif et invite ses partenaires à rejoindre cette initiative dont ils apprécieront de garder leur libre arbitrage sur l'usage.

#### Des bénéfices communs

En appliquant des conditions d'escompte de marché, en laissant le choix au fournisseur, l'initiative sera basée sur un équilibre des parties, fort appréciable dans les moments de tension économique.

Dans la négociation de délais de paiement optimisés, ce type d'outils favorise les acheteurs en laissant le fournisseur à la manœuvre. Il faut également prévoir que le cash rapide peut également fidéliser des fournisseurs dans un écosystème que l'on souhaite renforcer.

Alors ! Pourquoi pas vous ?