

Les fournisseurs des Fromageries Bel boivent du petit lait

Le groupe agroalimentaire propose à certains de gérer via un site internet dédié le paiement anticipé de leurs factures.

PAR BENOÎT MENU

+ EMAIL bmenou@agefi.fr

Proposer à ses fournisseurs d'organiser le paiement anticipé de leurs factures ? C'est l'idée mise en pratique par les Fromageries Bel avec invoice@bel. La solution ne manque pas d'arguments, pour chaque partie.

Directeur de la trésorerie et des assurances de Bel, Benoît Rousseau met en avant le souhait fondateur de « s'inscrire dans une démarche RSE [responsabilité sociétale des entreprises, NDLR] qui est déjà au cœur de notre stratégie d'entreprise ». Le périmètre initial du projet ne couvre pourtant que 200 millions d'euros de factures annuelles, soit les 500 fournisseurs généraux français (machines, emballages, médias, etc.) des entités françaises de Bel et payés à 60 jours. Restent à l'écart, pour l'instant, les fournisseurs de matières premières, dont le lait, qui représentent une part majeure des achats du groupe. « Nous continuons à réfléchir à la mise en œuvre ultérieure du programme auprès des producteurs de lait, mais nous restons très contraints par des délais de paiement très courts », plaide Benoît Rousseau.

TRANSPARENCE

En pratique, toute facture certifiée bonne à payer par la comptabilité de Bel pour tout fournisseur inscrit est transmise chaque nuit au site invoice@bel par le progiciel de gestion SAP. Le fournisseur qui aura choisi le paiement anticipé à la carte valide sa demande sur le portail pour renvoi dans le système SAP avec un taux d'escompte (Euribor 1 mois, avec un plancher

à 0 %, plus marge, confidentielle) constituant la rémunération directe de Bel. Les factures sont réglées le 10, le 20 ou le dernier jour du mois. « *Un mode systématique est disponible, où le taux est bien sûr plus avantageux pour le fournisseur, c'est-à-dire moins élevé, car cette option engendre moins de volatilité de notre BFR [besoin en*



fond de roulement, NDLR] », pointe Patrice Bourcier, contrôleur financier investissements chez Bel. Il souligne la grande transparence d'une plate-forme associant instantanéité et historique pour une vision claire du poste client Bel. En coulisses, de façon transparente pour l'utilisateur, se place le portail personnalisé CLeX de Corporate LinX, conseil et prestataire technologique d'une solution « clés en main » selon son président Fabien Jacquot. Invoice@bel écarte banques et factors, car il est ici question d'escompte commercial et non de cession de créance et donc stricto sensu pas d'affacturage inversé. « L'intervention des banques serait plus coûteuse et surtout ne répondrait pas à nos besoins spécifiques », lâche Benoît Rousseau. Fabien Jacquot se réjouit quant à lui d'un « financement de l'économie réelle d'entreprise à entreprise. Des montants énormes de cash dorment. »

La rémunération de ce cash dans un contexte de taux négatifs est bien

un argument pour Bel. L'endettement associé à son rachat de Maternelle Mont-Blanc fin 2016 ne l'empêche pas de conserver un volant de sécurité de liquidités. « *Nous sommes prêts à en consacrer une petite part à invoice@bel, dégradant ainsi modestement notre BFR, c'est un placement optimal* », glisse Benoît Rousseau. Mieux,

le dirigeant vante un projet « *structurant, source de gains de productivité par la rationalisation de nos processus internes, impliquant de nombreux services* ».

Le portail est ouvert depuis fin 2017. A une trentaine d'inscrits aujourd'hui, la phase

d'accueil se poursuit activement auprès de 200 acteurs mais « *nous sommes victimes de notre réputation de bon payeur* », sourit Patrice Bourcier. Bel mise d'ici fin 2018 sur un total annualisé de 120 millions d'euros de facturation anticipée. Ce qui permettrait un amortissement en un an par l'escompte des coûts de développement et d'exploitation. Sans compter les gains de productivité et l'amélioration des relations avec les fournisseurs. Patrice Bourcier pointe « *un déficit de connaissance de la solution, d'autant que notre interlocuteur primaire est commercial et non financier. Pourtant, nous sommes compétitifs par rapport aux taux des factors.* » Benoît Rousseau n'exclut pas, si le programme franchit le seuil visé, de « *recourir à des apporteurs externes de liquidité, investisseurs friands de tels circuits courts* ». Les factures seraient alors titrisées au sein d'un fonds commun de titrisation. Sans modifier le lien entre Bel et ses fournisseurs. ■



DR
« **INVOICE@BEL, DÉGRADE PEU NOTRE BFR, C'EST UN PLACEMENT OPTIMAL** »

— **BENOÎT ROUSSEAU**, directeur de la trésorerie et des assurances de Bel