

Le reverse factoring collaboratif clef-en-main

Repenser la relation donneur d'ordre / fournisseur, l'optimiser, trouver de nouvelles solutions, innovantes, inédites... Telles sont les missions que se sont fixés les fondateurs de la société Corporate LinX, il y a 10 ans. Nous sommes allés poser nos questions à l'un d'entre eux, Fabien Jacquot, qui nous donne quelques clefs pour mieux comprendre l'importance de cette démarche. Entretien.



Fabien Jacquot

Corporate LinX a 10 ans cette année. Un bel anniversaire...

En effet la société a été créée en 2008 en tant que société française dédiée aux solutions d'amélioration du cycle achats-facturation-règlement entre donneur d'ordre et fournisseurs. Ce qui n'existait jusqu'alors en France qu'au travers de produits bancaires de financement. Nous avons démarré notre activité afin d'offrir une prestation alternative et indépendante aux donneurs d'ordre français. Nous étions au départ positionnés sur la distribution de notre propre applicatif pour améliorer la gestion et le suivi des transactions dans le cycle achat-règlement et leur suivi au travers d'un logiciel dédié. Mais, nous avons rapidement constaté qu'il fallait ajouter un accompagnement en amont ainsi qu'en aval pour couvrir toutes les facettes permettant d'assurer une démarche réussie et rentable.

Qu'est-ce qui vous a immédiatement différencié sur le marché ?

Nous nous sommes focalisés sur les sociétés françaises car il n'existait pas de prestataire français indépendant. Le Reverse Factoring était uniquement proposé par des banques mais sans le temps d'une réflexion approfondie sur la meilleure manière de traiter le sujet. A la différence des banques, qui proposent uniquement du financement court terme, nous cherchons constamment à améliorer la relation entre les différents partenaires, ne pas l'intermédiaire, garder une intervention transparente.

Quel regard portez-vous sur le marché ?

Il s'est bien développé, avec en plus des acteurs bancaires traditionnels, des éditeurs de logiciels ou des Fintechs dont nous faisons partie. L'émergence du financement alternatif a influé sur ce type d'activités, en fluidifiant la capacité d'optimisation et de valorisation du portefeuille fournisseur.

Comment vous étiez-vous démarqué dès le départ ?

Nous avons développé des offres permettant de ne pas utiliser les lignes bancaires du donneur d'ordre tout en offrant une ressource financière pérenne et compétitive. Par ailleurs, la technologie a beaucoup facilité la mise en relation entre donneurs d'ordres et fournisseurs. Il fallait développer une offre facile d'accès, sans barrière d'entrée pour le fournisseur.

Et aujourd'hui, comment collez-vous aux nouvelles exigences du marché ?

Nous venons de refondre entièrement notre offre technique, intégrant toutes les innovations des 10 dernières années. Nous proposons une technologie modulable et facilement intégrable dans l'environnement technique, comptable et graphique du client. Parmi les nouveautés, nous avons fait en sorte de proposer le règlement anticipé d'une commande pour financer ce que le donneur d'ordre demande à ses fournisseurs répondant ainsi aux problématiques de creux de trésorerie rencontrés par nombre de fournisseurs.

Dans quelle mesure diriez-vous que Corporate LinX a de beaux jours devant lui ?

Une fois modernisé, le reverse factoring devenu collaboratif, est devenu un véritable outil de financement de l'économie réelle. Il s'agit chez nous d'un service grâce auquel tous les participants doivent tirer des bénéfices respectifs. C'est surtout un véritable véhicule pour financer les entreprises quelle que soit leur taille ou secteur d'activité, un instrument pour aider le donneur d'ordre à éventuellement mieux utiliser ses fonds propres et les fournisseurs à disposer d'un robinet à cash sans contrainte forte ou contrepartie. Nous souhaitons maintenir notre positionnement de nœud de réseau indépendant dans le financement interentreprises sans imposer une intermédiation entre donneur et fournisseurs. ■