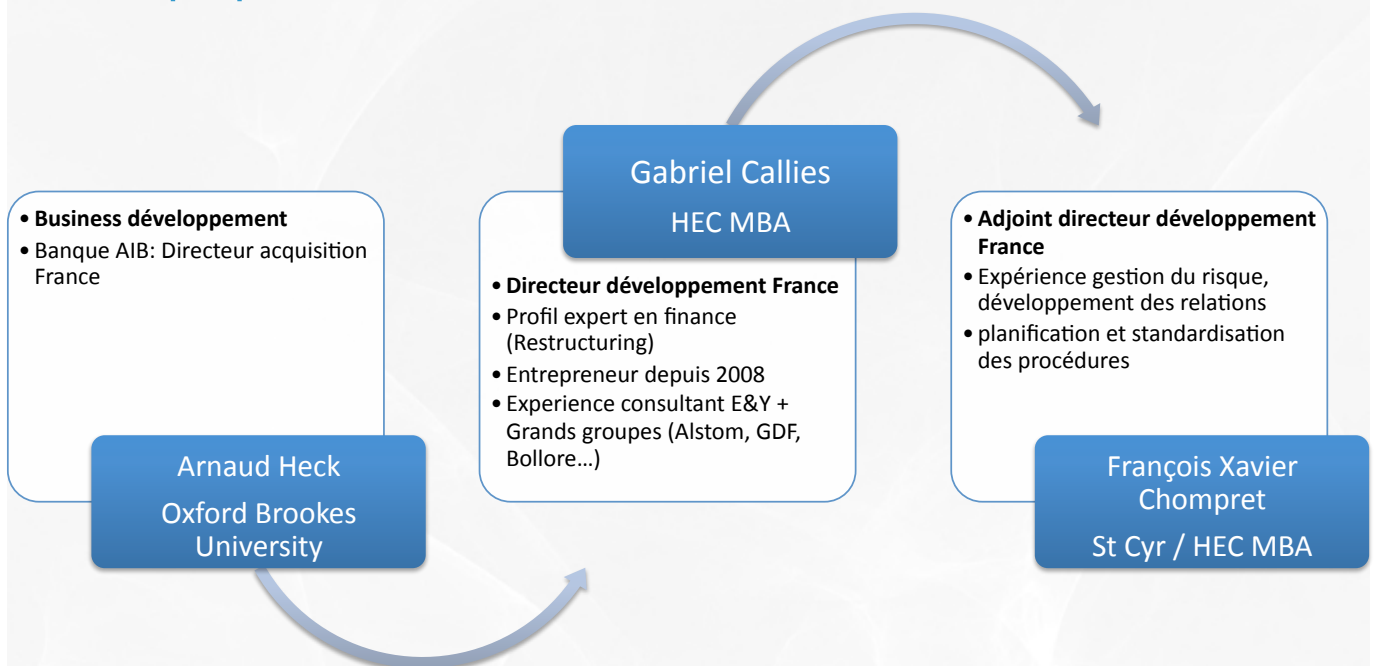


Supply Chain Finance (ou affacturage inversé) Le financement du BFR via le compte fournisseur

Gabriel Callies (gabriel.callies@coresolutions.com)
François Xavier Chompret (fx.chompret@coresolutions.com)

19 mai 2011

L'équipe CS France



• Une société déjà expérimentée...

- ... qui répond à un besoin...
- ...mieux que ses concurrents...
- Étape suivante: Profitez dès demain
- Collaboration: Commande à décaissement

3

À propos de...

Créé en 1995

- Bureaux: Hong Kong, US, Angleterre, Chine, Indonésie

Expert en R&D et rapidité à délivrer (IT)

- 120 professionnels

Expert en collaboration SaaS en Supply Chain Finance

- Méthodologie, technologie et connectivité/portail avec les banques

Partenaires pays spécialisés en Finance

- France, Hollande, Brésil, Australie et Afrique centrale

Mérites

- Évalué « Positif » par Gartner dans son édition 2009 de Marketscope pour PLM
- Classé dans le TOP100 des fournisseurs de solutions de supply chain par 'Supply & Demand Chains Executive' (2007, 2008 et 2009)

4

Références clients



- Une société déjà expérimentée
- ... qui répond à un besoin...
- ...mieux que ses concurrents...
- Étape suivante: Profitez dès demain
- Collaboration: Commande à décaissement

Rappel:

Un programme de Supply Chain Finance, c'est quoi ?

Définition

- Un programme par lequel un groupe acheteur permet à ses fournisseurs de financer leurs créances à un taux basé sur le 'credit rating' du groupe acheteur.
- Le programme est piloté par le groupe acheteur, qui choisit la (ou les) institution(s) financière(s) ainsi que le prestataire technologique.
- Demande est forte dans tout secteur. L'offre n'est pas encore structurée

Objectifs

- Fournir un mode de financement supplémentaire à ses fournisseurs, attractif si possible
- Gains de BFR immédiats
- Renforcer la confiance entre le donneur d'ordre et ses fournisseurs

Paramètres clé

- Multi-Banques
- **Gratuité** pour les acteurs (pas de licence)
- **Impact organisationnel minime et GoLive rapide**
- Choix de l'automatisation: commandes, factures, litiges, notifications
- Stratégie d'enrôlement fournisseur cohérente

Ce qu'en dit Mc Kinsey...

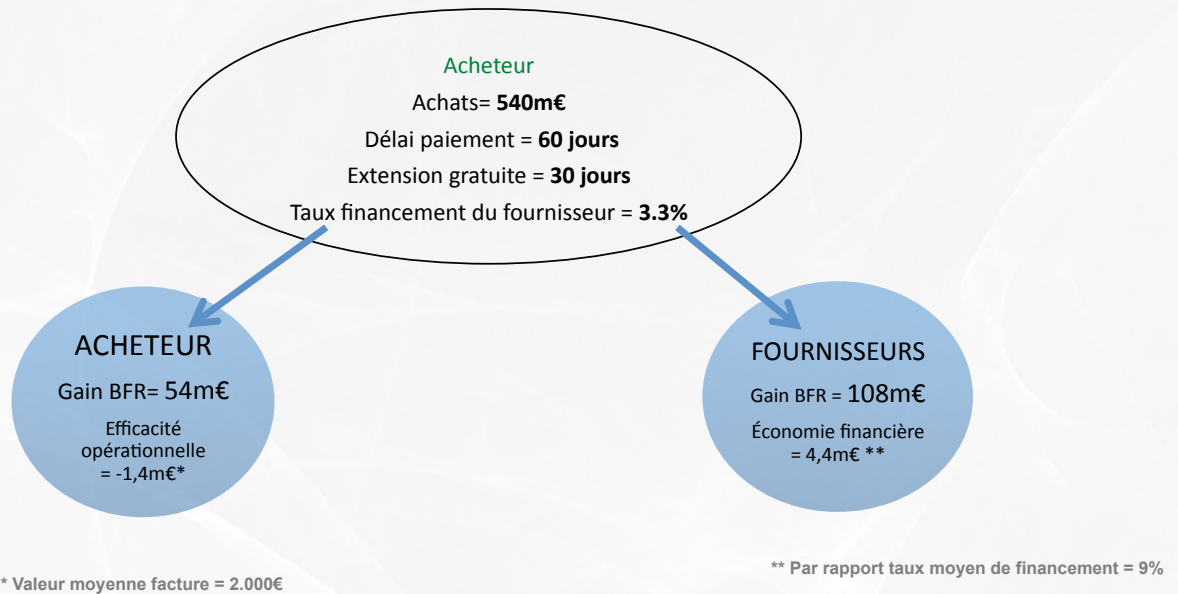
« Toute banque qui ignore l'évolution du SCF court le risque de désintermédiation. En permettant à des acteurs bancaires et non-bancaires de choisir les services à proposer, les banques pourraient se retrouver isolées. Il est estimé que les grandes banques perdront des parts de marché même si leur revenu augmente dans cette activité.. »

**Source: Mc Kinsey on payment
Juin et Octobre 2010**

« Toute banque, quelle que soit sa taille et son ambition doit admettre que les attentes actuelles du marché vont vers une ouverture sur l'extérieur. Un réseau ouvert en communauté (dans lequel plusieurs banques et fournisseur de technologie sont au service de la communauté d'acheteur et ses fournisseurs) a la plus grande probabilité d'attirer le marché de masse. Les groupes acheteurs participants veulent des services de Trade Finance de plusieurs partenaires, pas seulement les banques qui travaillent pour leur propre intérêt. En conséquence, nous prévoyons que les solutions hybrides vont être leader.

Plate forme **indépendante, collaborative, non discriminatoire** (100% fournisseurs) et gérant l'ensemble des processus de la commande au décaissement

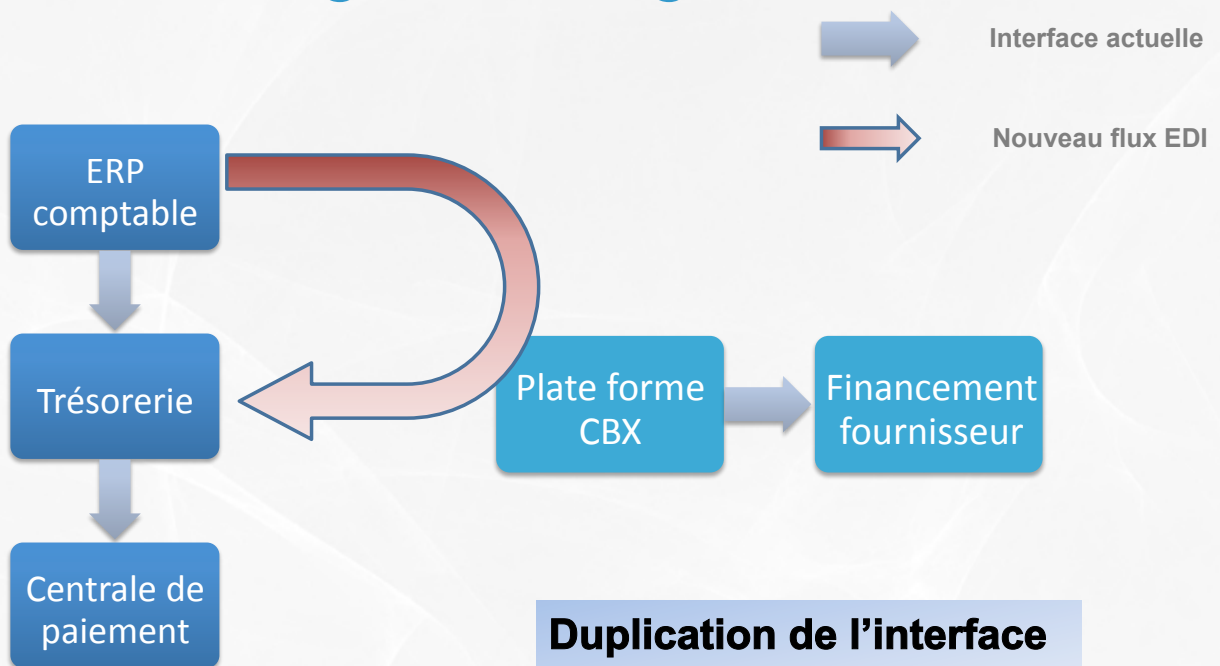
Aucun budget et des gains pour tous...



Effet immédiat en trésorerie et en résultat

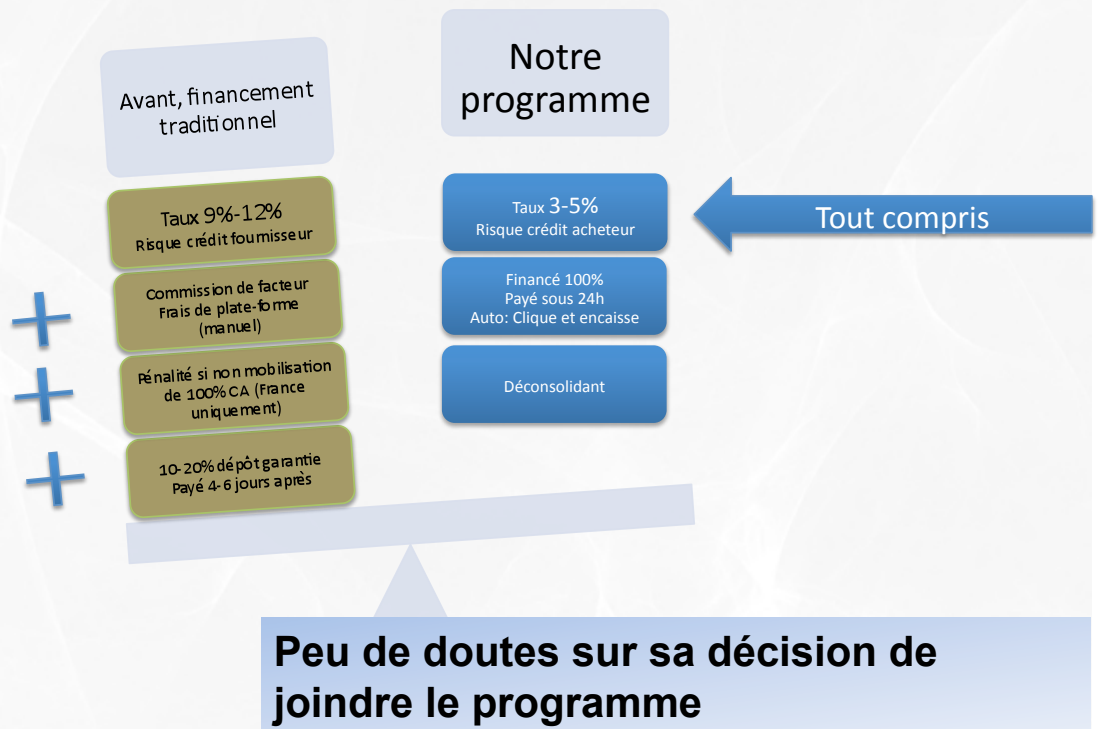
Chiffres non contractuels donnés à titre d'illustration

Et sans changement organisationnel

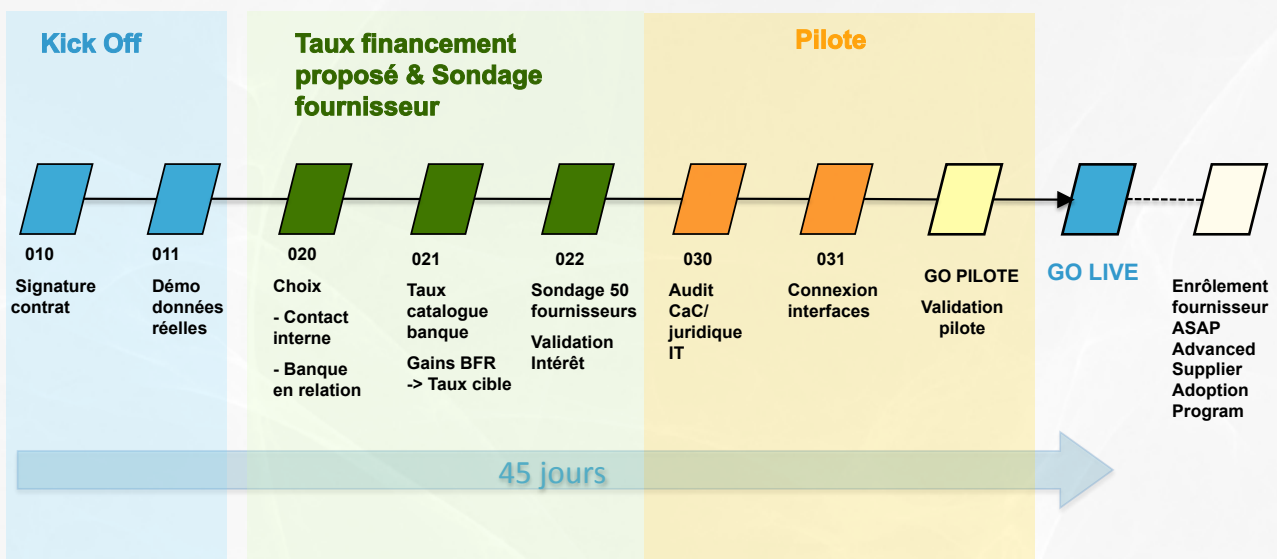


Duplication de l'interface existante vers CBX

Une offre que le fournisseur ne peut pas refuser



4 jours ETP puis GO-LIVE



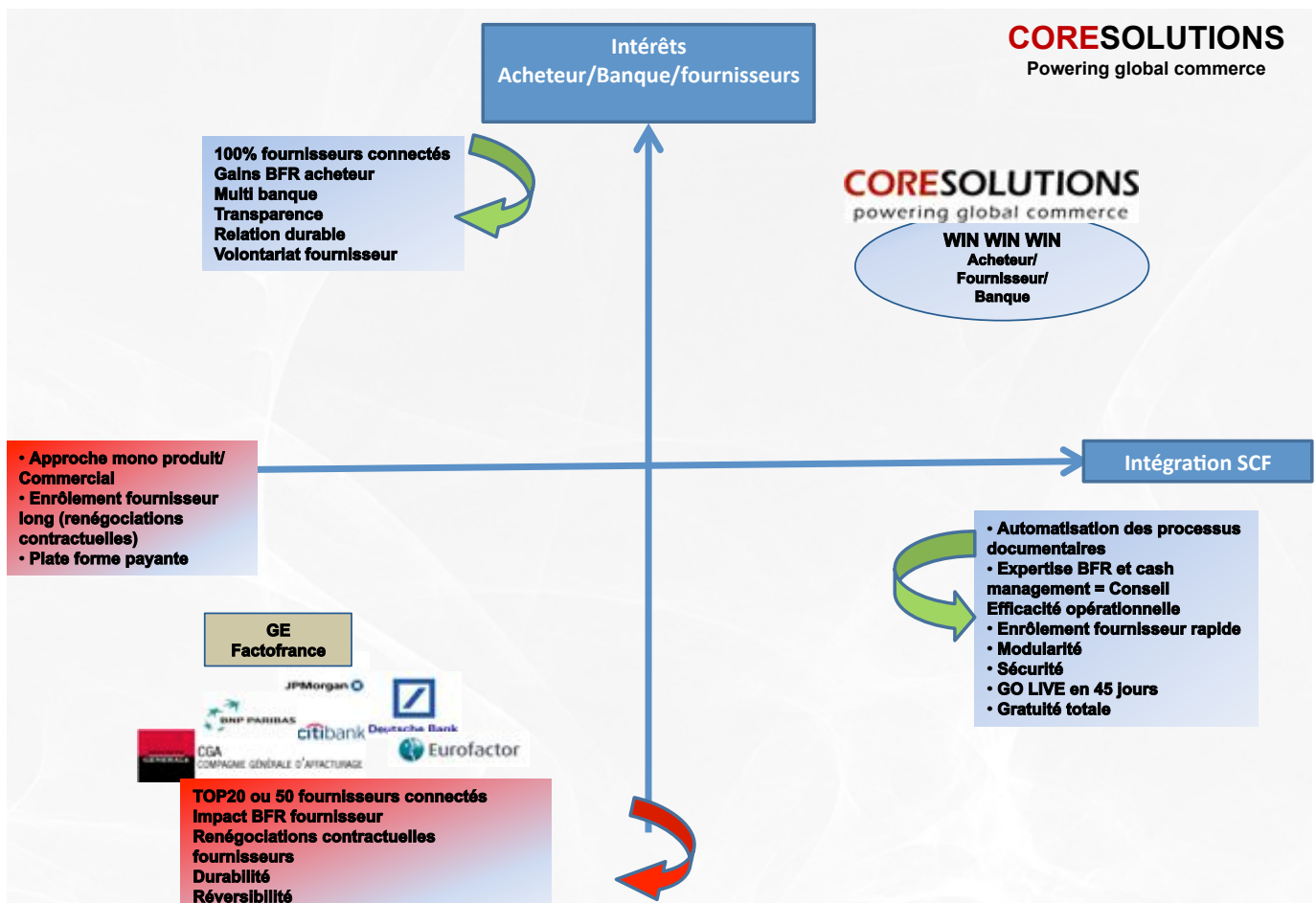
Nous ne consommons pas les ressources clients et livrons vite en 45 jours

- Une société déjà expérimentée...
- ... qui répond à un besoin...

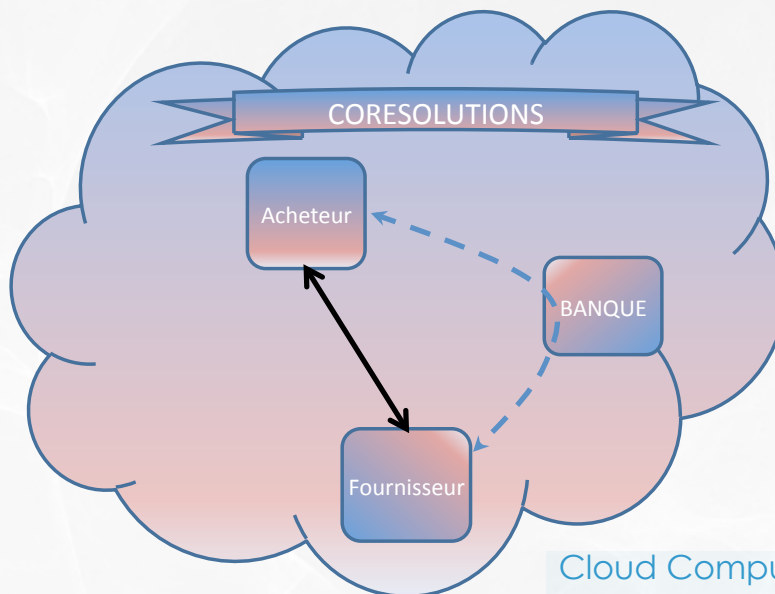
• ...mieux que ses concurrents.

- Étape suivante: Profitez dès demain
- Collaboration: Commande à décaissement

13



Une nouvelle façon de penser l'affacturage inversé



Cloud Computing, SaaS,
Pas de licence
Affacturage classique géré

15

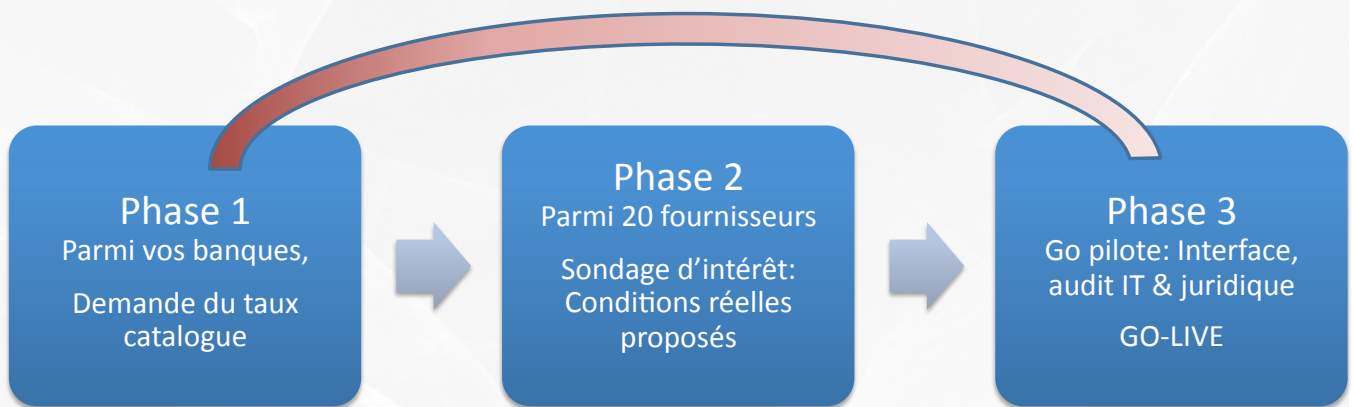
- Une société déjà expérimentée...
- ... qui répond à un besoin...
- ... mieux que ses concurrents.

• **Étape suivante: Profitez dès demain**

- Collaboration: Commande à décaissement

16

Démarrons aujourd'hui sans effort de votre part



pour des résultats dans l'année...

Page: 17

Ce que CBX apporte...

- Une plateforme Web qui a fait ses preuves
 - Aucune contrainte technique, pas d'installation
 - Gère l'ensemble du processus P2P: Commande à encaissement
- Outil facile et **100% EDI**
 - Présentation intuitive → User friendly
 - Extraction Excel → Rapports et graphiques personnalisés
 - Dématérialisation complète
- **SÉCURITÉ** des opérations
 - Gestion centralisée des droits utilisateurs
 - Maintien et hébergement (fiabilité >99,95%)
- **PERFORMANCE de PAIEMENT**, visibilité en temps réel pour assurer:
 - 100% des paiements à bonne échéance
 - Suivi des lettrages

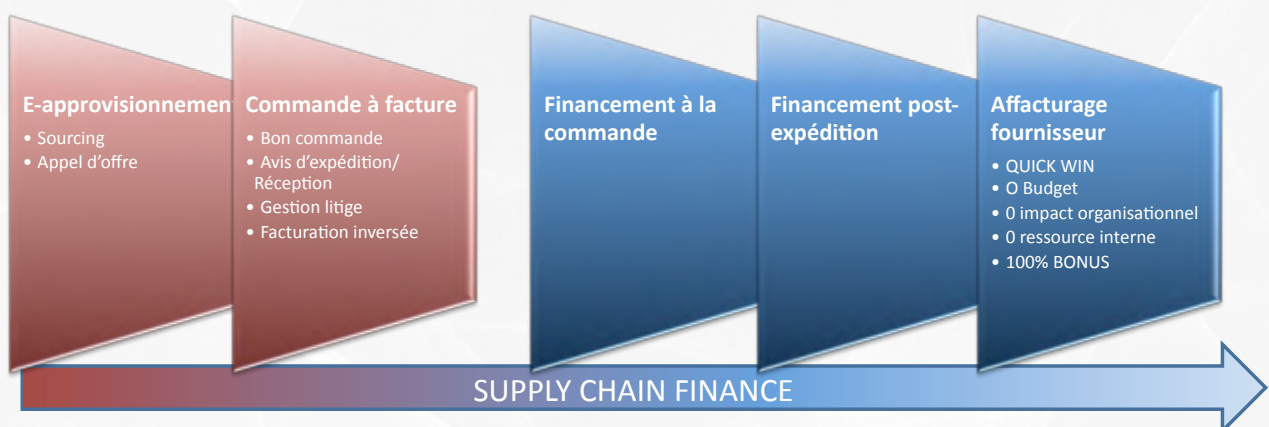
Pas d'oubli, pas de retard
Pas de doublon

- Une société déjà expérimentée...
- ... qui répond à un besoin...
- ... mieux que ses concurrents.
- Étape suivante: Profitez dès demain

• **Collaboration: Commande à décaissement**

19

5 modules pour plus de performance





Intégrés ou indépendants

20

20

Approche en 2 étages: → Livrer des gains immédiats

- Accès au cash immédiat pour les fournisseurs 
 - Motive TOUS les fournisseurs pour se connecter
 - Enrôlement fournisseur rapide
 - 1 plate forme unique pour Supply Chain finance + Financements (affacturage inversé, affacturage classique, escompte...)
 - 45 jours pour Go-Live

- Online B2B commerce 
 - Gestion du bon de commande à facture
 - Gestion des litiges
 - 3 mois de mise en place



Et continuer (étage 2) par l'intégration de processus structurants

**“Creating and Guaranteeing
a win-win situation that share benefits to all our partners”**

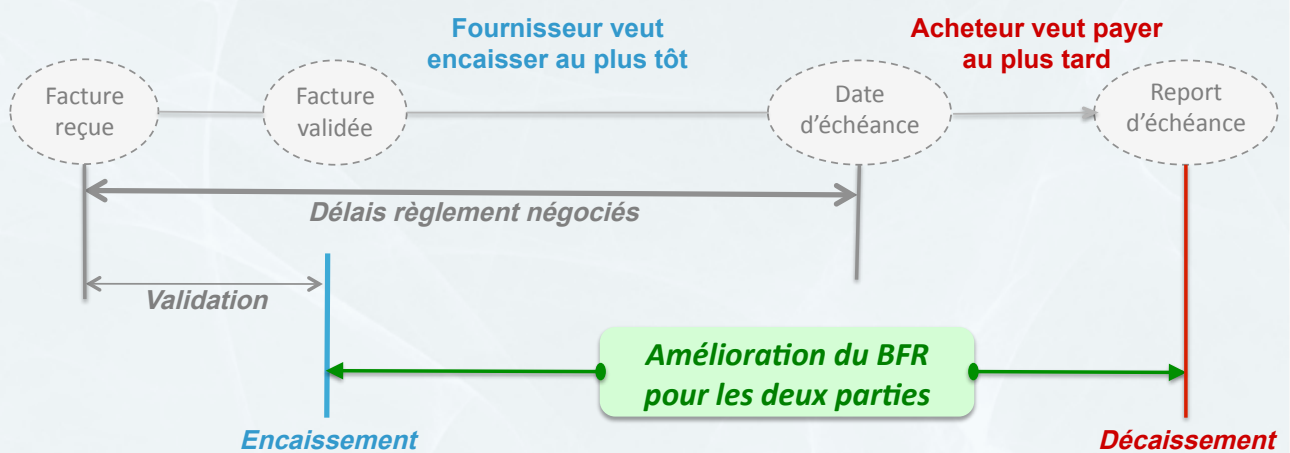


ANNEXES

WIN-WIN Dates de paiement

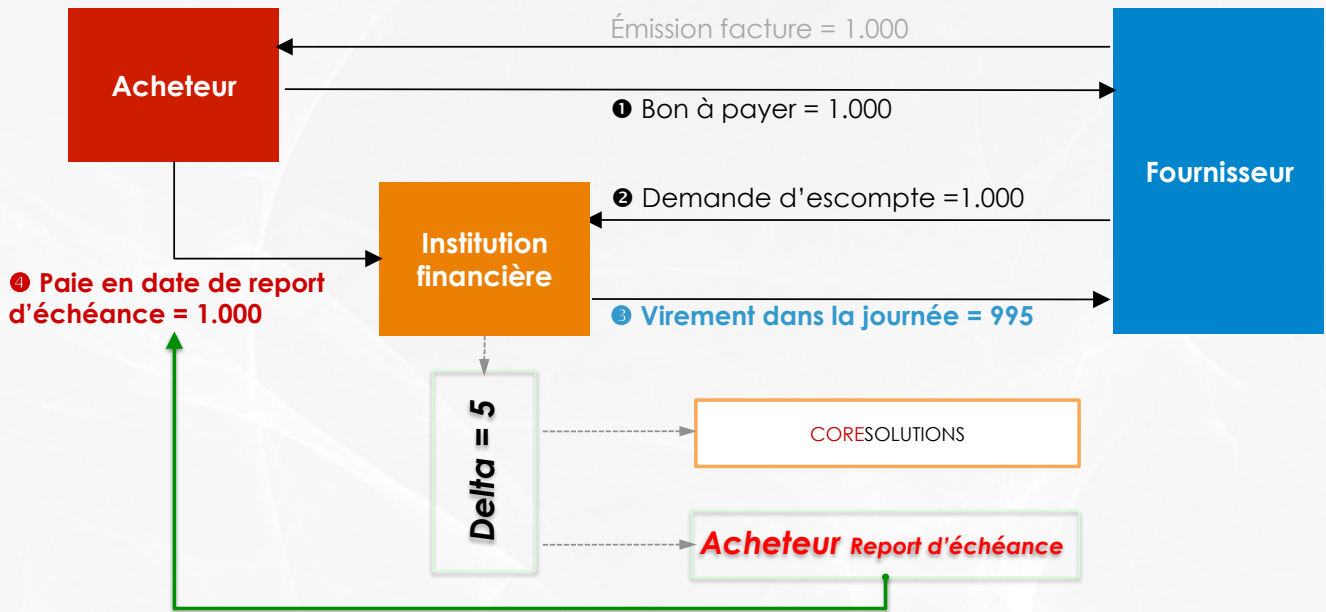
Le fournisseur encaisse à validation de facture; l'acheteur respecte la loi LME et bénéficie d'un report d'échéance des termes de paiement.

La banque assure le financement

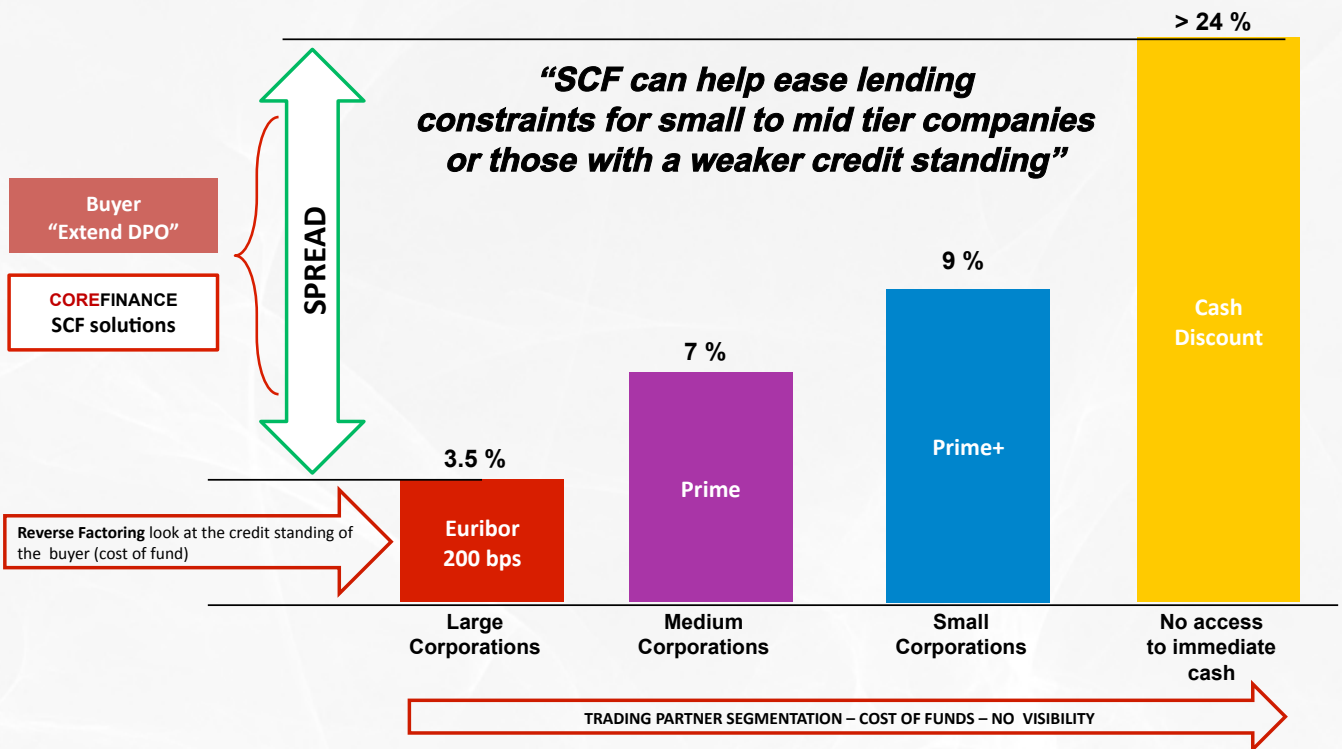


Aucune renégociation des conditions contractuelles

Du CA à chaque facture financée



Basé sur du volontariat fournisseur (Étape 2)



L'acheteur choisi les termes de paiement

Taux négocié:

Euribor 2m: 1%*

Marge banque: 0,8%*

Frais CBX: 0,2%*

Étape 1

2%

Impact sur le taux proposé
au fournisseur

Parrainage acheteur:

Délais contractuel = 60 jours

+ Paie banque 90j → 3%

+ Paie banque 120j → 4%

+ Paie banque 180j → 6%

Étape 2

Le fournisseur est motivé par un taux bas

*Chiffres non
contractuels donnés
à titre d'illustration