

# Finance & Achats: un partenariat constructif pour *augmenter* le fonds de roulement



# Introduction

## Les avantages d'un partenariat constructif entre les Achats et la Finance pour augmenter le fonds de roulement

À mesure que les marchés deviennent plus volatils, les prix des biens et des services augmentent inexorablement et la gestion du fonds de roulement devient de plus en plus complexe.

Vous découvrirez dans ce livre blanc qu'il existe de nombreuses méthodes pour faire de la collaboration Achats-Finance un atout majeur à la réalisation des objectifs en matière de fonds de roulement:

### 1. Délais de paiement:

Les Achats peuvent contribuer à la cohérence des délais de paiement par le biais de négociations.

### 2. Performance Fournisseurs:

La gestion de la performance des fournisseurs permet un suivi plus précis de la qualité et des conditions générales de vente et d'achats.

### 3. Données fournisseurs:

Maintenir une base de données fournisseurs précise et à jour facilite la prise de décision.

## Qu'est-ce que le fonds de roulement?

Le fonds de roulement semble être un sujet simple, mais cette impression est trompeuse. Le fonds de roulement correspond à l'ensemble des fonds stables dont dispose une entreprise par le biais de ses actionnaires, des banques ou son activité, et qui permettent, de manière générale, de financer la trésorerie et les créances. C'est donc une garantie de liquidité de l'entreprise. Plus il est important, plus grande est la marge de sécurité financière. Le calculer ne demande pas beaucoup de travail, mais tenter de l'augmenter peut être un véritable casse-tête pour bien des services de votre organisation. C'est là que ce « sujet simple » devient complexe.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, voici un glossaire des termes utilisés dans ce livre blanc:

**FRNG – Fonds de roulement net:** Il représente la différence entre les ressources à long terme de l'entreprise (capitaux permanents) et son actif immobilisé

**Résultats cibles:** Ce sont les résultats/objectifs finaux de votre société sur lesquels vous concentrez vos ressources et vos efforts (des ressources supplémentaires pour les achats, augmentation des parts de marché ou des bénéfices, etc.)

**DIO – Days Inventory Outstanding (ou délai moyen de rotation des stocks):** Le nombre de jours pendant lesquels votre marchandise reste en stock

**DSO – Days Sales Outstanding (ou délai moyen de recouvrement):** Le nombre de jours qu'il faut à votre entreprise pour se faire payer une fois que vous vendez un produit

**DPO – Days Payable Outstanding (ou délai de crédit fournisseurs):** Le nombre de jours nécessaires pour payer vos fournisseurs

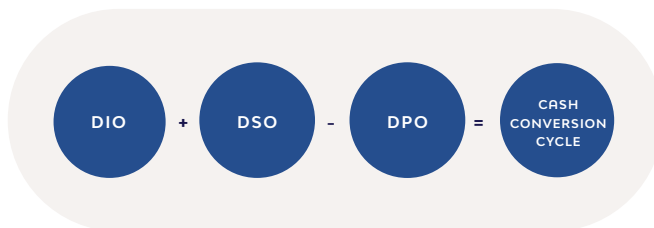
**CCC – Cash Conversion Cycle (ou cycle d'exploitation):** Il évalue la durée entre l'achat d'une marchandise et l'encaissement correspondant à la vente de cette dernière



## L'impact des flux de trésorerie sur le fonds de roulement

Un FRNG positif est le meilleur moyen d'atteindre les objectifs que vous avez définis en matière de croissance ; plus votre fonds de roulement est important, plus c'est simple. Un FRNG négatif devient vite un frein à la croissance, rendant ainsi difficile la réalisation de ces objectifs.

Les flux de trésorerie étant essentiels à un FRNG positif, une formule très simple peut être utilisée pour comprendre le cycle d'exploitation (ou Cash Conversion Cycle).



Supposons que vous souhaitiez augmenter le FRNG de votre entreprise. Pour y parvenir, il est possible d'utiliser l'une des méthodes suivantes :

1. Négocier de meilleures conditions de paiement avec vos fournisseurs
2. Réduire votre délai moyen de recouvrement
3. Vendre vos produits plus rapidement ou limiter vos stocks, réduire votre délai moyen de rotation des stocks

Évidemment, ces choses sont plus faciles à dire qu'à faire :

Le **DPO** est souvent considéré comme le moyen le plus simple d'augmenter le fonds de roulement. Le simple paiement tardif des fournisseurs pourrait libérer des fonds de roulement à court terme, mais les conséquences négatives à long terme l'emporteront sur les avantages immédiats.

Le **DSO** fonctionne de la même manière ; de nombreuses entreprises travaillent avec les clients au moment du renouvellement des contrats afin d'obtenir des délais de paiement raccourcis. Toutefois, les commerciaux ne disposent souvent pas des moyens nécessaires pour faire respecter les conditions.

Le **DIO** est le plus délicat, puisqu'il nécessite de trouver un équilibre précaire entre les équipes de fabrication et d'exploitation afin de s'assurer que les stocks sont faibles, mais répondent aux besoins de l'entreprise.

Comme vous pouvez le constater à partir de tous ces éléments, le fonds de roulement n'est pas foncièrement un concept difficile à appréhender, mais l'augmenter peut être une bataille perdue d'avance si vous n'avez pas les bonnes ressources à disposition.

## *Les domaines dans lesquels la direction achats peut contribuer à l'augmentation du fonds roulement*

**Alors que les économies poursuivent leur redressement suite à la pandémie mondiale, les entreprises se concentrent sur de nouveaux moyens de booster la croissance. Cela tient au fait que la plupart des entreprises ne transforment leur structure de coûts que lorsqu'elles sont face à une certaine pression financière. Pourtant, cette transformation permet à l'entreprise de simplifier, recentrer et renforcer son modèle opérationnel afin de pérenniser sa croissance.**

Dans l'ère post-Covid, les économies sont en tête des priorités de toutes les Directions. Cela contraint les équipes Achats à se concentrer sur de maîtrise des dépenses et les entreprises à repenser le rôle des Achats dans la gestion financière. Les Achats peuvent contribuer à créer des flux de trésorerie positifs et à générer des liquidités très rapidement de deux façons:

1. En collaborant avec la comptabilité fournisseurs afin de se concentrer sur le DPO
2. En collaborant avec la comptabilité clients pour agir sur le DSO.

Les Achats sont les premiers interlocuteurs des fournisseurs et ils sont indéniablement les mieux placés pour négocier les contrats de manière à optimiser la stratégie financière de l'entreprise et créer de la valeur pour cette dernière.



## Augmentation du fonds de roulement – conseils et erreurs à éviter

Les entreprises accordent une grande attention à leur stratégie financière. Toutefois, la mise en œuvre d'une stratégie, quelle qu'elle soit, sans disposer d'une vue d'ensemble claire des résultats peut engendrer des obstacles impactant également le fonds de roulement. Voici une liste de conseils et d'erreurs à éviter dans ce domaine:

### Conseils

Comprendre les objectifs de votre organisation et définir une stratégie alignée qui vous permettra de les atteindre

Vous assurer que vos objectifs de FRNG soient réalisables, durables et permettent une croissance sur le long terme

Définir précisément les rôles de chaque Direction dans la stratégie Financière de l'entreprise (Finance, Comptabilité, Ventes, Achats...)

### Erreurs à éviter

Tenter d'accroître le fonds de roulement sans un plan efficace pour le mettre à profit

Dégrader les relations avec les fournisseurs en négociant de nouvelles conditions de paiement

## Les conseils de nos experts

Chez Corcentric, nous aidons les entreprises à identifier les opportunités d'amélioration de leurs processus pour augmenter le fonds de roulement. Notre approche simple et holistique se compose de la façon suivante:

UNE VISION COHÉRENTE ALIGNÉE À LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE ET SOUTENUE PAR L'ENSEMBLE DES DIRECTIONS

UNE EXPERTISE ET UNE STRATÉGIE CIBLÉES POUR VOUS APPORTER DES BÉNÉFICES CONCRETS

UNE ROADMAP D' ACTIONS À METTRE EN ŒUVRE POUR SOUTENIR LE CHANGEMENT

UNE CONDUITE DU CHANGEMENT EFFECTUÉE GRÂCE À UNE MÉTHODOLOGIE ÉPROUVÉE ET DES OUTILS D'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉS

UN SUIVI PRÉCIS DES BÉNÉFICES CONSTATÉS INTÉGRÉ AUX PROCESSUS EXISTANTS

UNE TRANSITION EFFICACE VERS LA RÉALISATION D'OBJECTIFS DE CROISSANCE DURABLE

## Conclusion

Dans un contexte économique instable, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement deviennent la norme. Les entreprises doivent s'assurer qu'elles disposent d'une stratégie financière durable et solide basée sur des indicateurs fiables. Elles doivent également mettre à profit la collaboration entre les Directions Finances et Achats pour soutenir leur croissance sur le long terme.

### Conseil n° 1:

Gardez le cap sur la stratégie financière et de votre entreprise et faites de votre fonds de roulement un pilier de votre croissance.

### Conseil n° 2:

Ne mettez pas en péril les relations avec vos fournisseurs pour améliorer votre bilan financier à court terme.

### Conseil n° 3:

Anticipez et assurez le suivi de vos dépenses de façon précise et proactive.

# *Améliorez votre performance Achats* et Financière avec Corcentric

Corcentric offre une Suite complète de solutions Source-to-Pay, combinant Technologie, Services et Consulting pour optimiser 100% des flux achats et financiers B2B des entreprises. Depuis 1996, les Directions Achats et Finance des ETI et Grands Comptes font confiance aux équipes et aux solutions Corcentric pour mieux gérer les dépenses, optimiser la trésorerie et améliorer la performance de leur entreprise.

SERVICES

TECHNOLOGIE

CONSULTING

*Get peace of mind.*

Web:

[corcentric.com](https://corcentric.com)

Email:

[contactfrance@corcentric.com](mailto:contactfrance@corcentric.com)



## À PROPOS DE CORCENTRIC

Corcentric est un opérateur mondialement reconnu de solutions Achats et Finance. Nous offrons des solutions sur mesure combinant Technologie, Services et Consulting pour permettre à nos clients d'atteindre leurs objectifs métiers en toute sérénité. Ce partenariat durable construit depuis plus de 20 ans avec nos clients est le fondement de notre succès partagé. Pour en savoir plus, visitez notre site internet [corcentric.com/fr](https://corcentric.com/fr)