



**Guide du  
Dynamic Discounting :**  
Comment débloquer plus  
de liquidités et créer plus  
de valeur

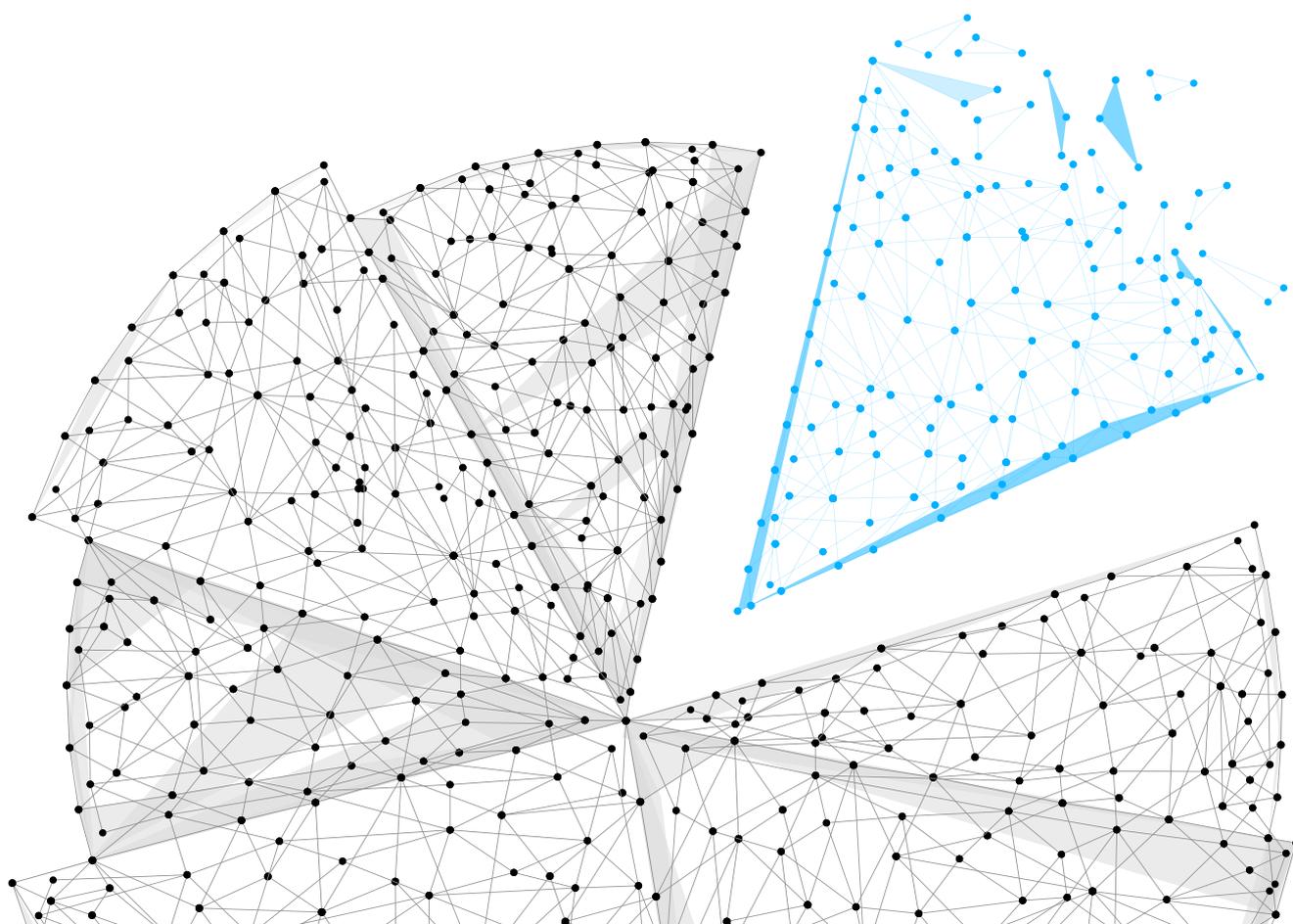
**TRADESHIFF**<sup>®</sup>  
Quick & Dirty Guides

# Nous savons que le métier de trésorier en entreprise est actuellement complexe.

Vous devez gérer une trésorerie de plus en plus importante et il peut être difficile de trouver un endroit approprié où placer la totalité de cet argent. Les taux d'intérêt sont bas, ce qui a pour conséquence des rendements minimes. En parallèle, la pertinence des instruments d'investissement traditionnels, comme par exemple les dépôts bancaires et les fonds monétaires, est actuellement à l'étude en raison d'une nouvelle réglementation à venir.

## **Il est temps de trouver une alternative.**

Dans ce guide, nous allons vous montrer la manière dont le dynamic discounting offre une alternative d'investissement attrayante et sans risque pour les excédents de trésorerie de votre entreprise. Nous vous montrerons également comment cette solution libèrera de la valeur dans l'ensemble de votre entreprise, tout en renforçant la position de votre trésorerie en tant que partenaire stratégique apportant de la valeur ajoutée.



# Introduction

Concernant les investissements à court terme, il est facile de suivre le statu quo. La plupart des trésoriers mettent l'argent de la société à la banque ou investissent dans un fonds monétaire. C'est une stratégie compréhensible : l'objectif ultime d'une trésorerie est de trouver un lieu sûr pour les liquidités de l'entreprise, afin que celles-ci puissent être disponibles lorsque l'entreprise en aura besoin.

En faisant cela, les trésoreries passent toutefois à côté d'une grande opportunité d'utiliser leurs liquidités de manière plus stratégique. Et par « stratégique », nous n'entendons pas seulement des rendements légèrement supérieurs associés à un risque minimal. Il s'agit également de faire profiter l'ensemble de votre entreprise, ainsi que son écosystème de fournisseurs, en créant un avantage concurrentiel pour votre entreprise.

Comment y parvenir ? La réponse est le **dynamic discounting**. En tant que professionnel de la trésorerie, vous avez probablement déjà entendu parler du dynamic discounting. Cette solution, qui permet aux acheteurs de payer les factures approuvées des fournisseurs avant échéance en contrepartie d'un escompte, existe depuis plus de 10 ans. C'est pourtant loin d'être la norme, et on ne sait pas vraiment pourquoi.

Parmi les plus grandes entreprises mondiales qui utilisent cette solution, beaucoup ont constaté qu'elles offraient à la trésorerie une option d'investissement à court terme à haut rendement et peu risquée, unique en son genre. Elle réduit également le coût des biens pour les achats. Elle favorise en outre l'efficacité et l'automatisation des comptes fournisseurs. Enfin, elle donne accès aux fournisseurs à un capital facilement disponible et rentable.

**Si vous ne l'utilisez pas encore, vous passez à côté de quelque chose.**

Voici quelques astuces pour vous aider à élaborer une analyse de rentabilité d'un programme de dynamic discounting, afin de commencer à générer des rendements plus élevés sur vos liquidités grâce à une solution qui plaira aussi à vos fournisseurs.

# 1

## FAIRE D'AVANTAGE FRUCTIFIER VOS EXCÉDENTS DE TRÉSORERIE

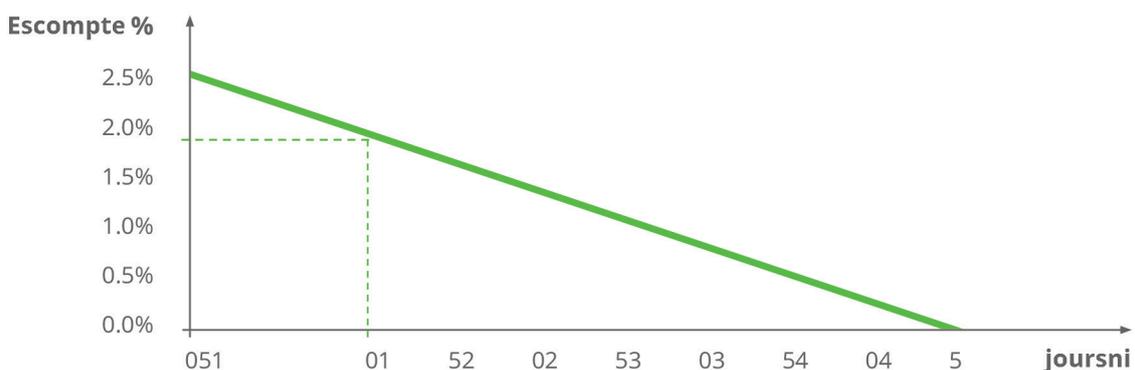
Le dynamic discounting permet avant tout à votre trésorerie d'atteindre un de ses objectifs fondamentaux, à savoir l'obtention d'un rendement sans risque d'excédents de trésorerie de votre entreprise.

Depuis la crise de 2008, les plus grandes entreprises du monde ont accumulé des milliards de dollars. Aux États-Unis seulement, les entreprises ont une réserve de trésorerie de 1,84 milliard de dollars. Toutefois, des taux d'intérêt plus bas que jamais et des changements réglementaires ont limité les alternatives auxquelles peuvent recourir les trésoriers lorsqu'il s'agit de savoir où placer cet argent.

Certes, la trésorerie peut placer son argent dans une banque ou l'investir dans un fonds monétaire. Il s'agit bien sûr d'options à faible risque, mais qui ne rapportent presque rien et qui ne font guère fructifier les liquidités de la société dans le but d'optimiser les rendements. De plus, ces produits sont désormais soumis à des réglementations, ce qui les rend moins attrayants qu'auparavant.

Dans cet environnement, le dynamic discounting offre une alternative percutante. En investissant une partie du fonds de roulement dans un programme visant à payer les fournisseurs rapidement en contrepartie d'une remise, votre trésorerie pourra obtenir un rendement bien supérieur à ce qui est par ailleurs possible.

Ces rendements varieront en fonction de circonstances liées à l'industrie, à la géographie et à la portée du programme. Mais, de manière générale, le dynamic discounting peut générer un TAEG situé entre 8 et 12 %, sans risques, sur les excédents de trésorerie. Certains clients de Tradeshift bénéficient même de rendements supérieurs à 20 %.



Cela vous intéresse ? Voici quelques étapes à suivre pour démarrer votre projet de dynamic discounting.

### EN BREF:

Calculez le rendement moyen de vos options d'investissement actuelles à court terme et déterminez combien vous pourriez gagner de plus avec un programme de dynamic discounting.

### DANS LA PRATIQUE:

Lorsque vous vous sentez prêt, présentez l'idée à votre directeur financier. Celui-ci deviendra alors un sponsor crucial de ce projet qu'il serait difficile de mettre en œuvre sans son soutien.

## 2

### **DONNER À VOTRE SERVICE ACHATS LES OUTILS POUR RÉUSSIR**

Les professionnels de la trésorerie moderne doivent pouvoir transcender les limites de leur propre service et chercher à ajouter de la valeur à l'ensemble des activités de l'entreprise. Lancer un projet de dynamic discounting est le moyen idéal d'y parvenir.

Prenez par exemple la valeur que cela peut ajouter aux achats. Les indicateurs de performance des achats se concentrent souvent sur la réduction du coût des biens achetés. C'est une tâche complexe qui prend des mois, voire des années, de négociations et de renégociations ardues des contrats.

Un programme de dynamic discounting permettra au service des achats d'accomplir une partie, voire la totalité, du chemin qui mène à la réalisation de ces objectifs – et cela presque du jour au lendemain. Des escomptes progressifs sur un volume élevé de factures s'accumulent rapidement, entraînant une réduction importante des dépenses globales.

Le dynamic discounting peut même fournir aux achats un outil permettant de renforcer les liens avec les fournisseurs. Il contribuera grandement à réduire les risques liés à la chaîne d'approvisionnement. Les équipes d'achats stratégiques peuvent également utiliser cette méthode pour soutenir d'autres initiatives. Elles peuvent par exemple offrir des taux de financement préférentiels aux fournisseurs qui livrent dans les délais prévus.

Voici quelques conseils sur la manière d'impliquer le service des achats ainsi que d'autres services dans ce projet.

#### **EN BREF:**

Lors de la mise en œuvre d'une analyse de rentabilité d'un programme de dynamic discounting, réfléchissez à la valeur que cette solution peut offrir au-delà de la trésorerie.

#### **DANS LA PRATIQUE:**

Lorsque vous vous sentez prêt, parlez-en aux services qui pourraient, selon vous, bénéficier du dynamic discounting. Impliquez-les dans votre projet afin qu'ils puissent y apporter un maximum de valeur.

# 3

## SOUTENIR LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les services de trésorerie doivent toujours avant tout se concentrer sur les besoins de trésorerie propres à l'entreprise. Toutefois, les services de trésorerie qui sont le mieux à même de réussir ont conscience du fait que leur société opère au sein d'un écosystème et que les besoins en liquidités de sa chaîne d'approvisionnement sont tout aussi importants.

En effet, de nombreuses entreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement mondiale ont du mal à assurer un fonds de roulement suffisant. C'est parce que les acheteurs exigent des délais de paiement plus longs et que les banques ne sont pas disposées à prêter en aval de la chaîne logistique. Cette situation peut éventuellement empêcher les fournisseurs de répondre à la demande, voire causer la défaillance de fournisseurs clés. Et lorsque votre chaîne d'approvisionnement est défaillante, c'est votre entreprise toute entière qui risque, elle aussi, de le devenir.

Le dynamic discounting permet d'atténuer ces risques en offrant aux fournisseurs un financement facilement disponible et à faible coût. De plus, la flexibilité du dynamic discounting signifie que les fournisseurs peuvent choisir quelles seront les factures bénéficiant d'un escompte et à quel moment, ce qui en fait un partenariat créateur de valeur partagée.

Cette solution peut également offrir d'autres avantages sur le long terme. Elle peut par exemple permettre de positionner votre entreprise comme client privilégié, ce qui vous donne un avantage sur vos concurrents. L'accès à des capitaux moins coûteux peut également permettre aux fournisseurs d'innover, d'améliorer ou de réduire le coût des produits qu'ils fournissent.

La participation des fournisseurs est essentielle au succès de tout programme de dynamic discounting. Voici quelques conseils sur la meilleure façon de les convaincre de participer à votre projet.

### EN BREF:

Consacrez un peu de temps aux fonds de roulement de vos fournisseurs, afin de déterminer si ils sont en difficulté. Les achats peuvent fournir des informations utiles en la matière. Les fournisseurs qui ne sont pas en mesure d'accepter des commandes ou qui ne livrent pas à temps sont, par exemple, souvent ceux qui ont un problème de fonds de roulement.

### DANS LA PRATIQUE:

Lorsque vous vous sentez prêt, faites intervenir les achats, afin d'expliquer à vos fournisseurs les avantages d'un programme de dynamic discounting. Leur adhésion est essentielle au succès du programme. Ils doivent avoir le sentiment qu'ils pourront également bénéficier du dynamic discounting

# 4

## RÉSOUTRE LES PROBLÈMES LIÉS AUX COMPTES FOURNISSEURS

Quand on parle aux professionnels de la comptabilité fournisseurs, ils avouent qu'ils passent beaucoup de temps à répondre aux appels téléphoniques et aux courriers électroniques de fournisseurs à la recherche d'un paiement. Ils préféreraient nettement utiliser leur temps à effectuer des analyses et à rationaliser les processus. En donnant aux fournisseurs le contrôle du moment où ils sont payés, un programme de dynamic discounting peut permettre de résoudre ce problème et faire de la trésorerie un héros aux yeux des comptes fournisseurs.

Grâce au dynamic discounting, qui agit comme un catalyseur de la numérisation, vous constaterez également une collaboration accrue entre la trésorerie et les comptes fournisseurs. Cette solution garantit en effet le partage de données précieuses, telles que les factures, les bons de commande et les notes de crédit, avec le service de trésorerie. La trésorerie peut ainsi travailler avec les comptes fournisseurs dans le but de mettre au point des solutions plus stratégiques en ce qui concerne les conditions de paiement et de mieux comprendre à quel moment les paiements sont effectués. Cela aidera votre entreprise à atteindre ses objectifs en matière de fonds de roulement.

Il est probable que les comptes fournisseurs ne voient pas très bien pourquoi un programme de dynamic discounting pourrait leur être bénéfique. Suivez les étapes suivantes afin de gagner leur confiance.

### EN BREF:

Identifiez les points sensibles des comptes fournisseurs et les raisons de leur existence.

### DANS LA PRATIQUE:

Lorsque vous vous sentez prêt, utilisez le dynamic discounting comme catalyseur de la numérisation des comptes fournisseurs. Travaillez ensuite avec les comptes fournisseurs afin de promouvoir le partage des données entre les services, puis tirez-en profit afin de promouvoir la trésorerie et les comptes fournisseurs en tant que services stratégiques.

# 5

## MENER UNE NUMÉRISATION DE BOUT EN BOUT

La capacité du dynamic discounting à promouvoir la numérisation de bout en bout au sein du Procure-To-Pay est souvent négligée. Le dynamic discounting ne fonctionne que lorsque les acheteurs et les fournisseurs collaborent sur une plateforme numérique qui augmente la rapidité et l'efficacité de ce processus.

La réalité est que la plupart des entreprises sont souvent submergées par la quantité de factures papier envoyées par les fournisseurs. Cela est dû au fait que les fournisseurs peuvent ne pas vouloir modifier leurs processus ou tout simplement ne pas adhérer à l'expérience offerte par la solution qu'ils sont invités à utiliser. Des recherches menées par Ardent Partners ont révélé qu'en moyenne les entreprises reçoivent des factures électroniques de moins de 25 % de leurs fournisseurs. Ainsi, malgré les grandes possibilités offertes par le processus numérique, il reste encore beaucoup de papier dans le système, ce qui entraîne une inefficacité et une augmentation des coûts.

C'est ici qu'intervient le dynamic discounting. Si les achats peuvent informer les fournisseurs, qu'en utilisant la plateforme de facturation électronique, ils auront accès à un flux de trésorerie accéléré, ils seront alors vraiment incités à changer leurs processus.

De plus, le dynamic discounting fait que l'effort consacré à la numérisation du processus Procure-To-Pay de l'entreprise en vaut vraiment la peine. Après tout, il importe peu de mettre en place un système permettant d'approuver une facture en trois jours si celle-ci demeure dans un logiciel d'ERP en attente de paiement. Grâce au dynamic discounting, chaque facture approuvée devient un atout ayant un impact financier réel sur le bénéfice net de l'entreprise.

Suivez les étapes suivantes afin de consolider votre analyse de rentabilité.

### EN BREF:

Déterminez le nombre de fournisseurs qui vous transmettent encore des factures papier et pour quelle raison.

### DANS LA PRATIQUE:

Lorsque vous vous sentez prêt, travaillez avec les services approvisionnement et comptes fournisseurs, afin de promouvoir les avantages offerts par l'utilisation de la facturation électronique, avec comme valeur ajoutée le dynamic discounting, et vous pourrez observer une véritable flambée de vos taux d'adoption.

## CONCLUSION

L'avantage principal du dynamic discounting est clair : cette méthode offre à la trésorerie une option d'investissement à court terme à haut rendement et à faible risque. Mais ce n'est pas tout : le dynamic discounting fournit également à la trésorerie un outil qui apporte une valeur importante à l'entreprise dans son ensemble. De ce fait, la mise en place d'un programme de dynamic discounting peut propulser la trésorerie à un niveau supérieur, en garantissant que le reste de l'entreprise reconnaisse ce service comme le partenaire stratégique à valeur ajoutée auquel vous avez toujours cru.

	Votre entreprise	Vos fournisseurs
 <b>Renforcez les liens avec vos fournisseurs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Créer une supply chain plus saine</li><li>• Réduire les risques de la supply chain</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Amélioration des délais de règlements (DSO)</li><li>• Amélioration des prévisions de trésorerie</li></ul>
 <b>Optimiser le Besoin en Fonds de Roulement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rendements des liquidités plus élevés et sans risque</li><li>• Bénéficier de plus d'escomptes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Accès plus rapide aux liquidités</li><li>• N' affecte pas les lignes de crédit des fournisseurs</li></ul>
 <b>Améliorer l'efficacité</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Supprimer le poids des sollicitations fournisseurs</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Visibilité totale du statut de la facture</li><li>• Paiement anticipé automatique des factures</li></ul>

## À PROPOS DE TRADESHIFT ?

Tradeshift mène l'innovation dans la chaîne d'approvisionnement pour l'économie numérique connectée. En tant que leader dans le domaine des paiements de la chaîne d'approvisionnement et des marketplaces, la société aide les acheteurs et les fournisseurs à numériser toutes leurs transactions commerciales, collabore à toutes les étapes du processus et se connecte à n'importe quelle application de la chaîne d'approvisionnement. Plus de 1,5 million d'entreprises dans 190 pays font confiance à Tradeshift pour traiter plus de 500 milliards de dollars en valeur transactionnelle, faisant de Tradeshift le plus grand réseau commercial mondial pour l'achat et la vente. Découvrez le commerce pour tous sur [tradeshift.com](https://tradeshift.com)

## TRADESHIFT

Pour en savoir plus, contactez-nous sur [info@tradeshift.com](mailto:info@tradeshift.com)