

Avec Trésor2, Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels révolutionne la relation client/fournisseur

Afin de soutenir les filières fragilisées par la crise, Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels mise sur l'innovation technologique et financière pour fluidifier les relations entre les donneurs d'ordre et leurs fournisseurs. Grâce à une plateforme collaborative intégrant une solution de paiement anticipé développée par la fintech Pythéas Capital Advisors, la banque innove en proposant aux acteurs économiques un nouveau modèle pour restaurer la confiance et sécuriser les chaînes d'approvisionnement.



(Crédits : AdobeStock)

Près de treize ans après la loi LME qui plafonne les délais de paiement à 60 jours, un tiers des faillites françaises est encore dû à des retards de règlements. Et si les aides gouvernementales ont limité les dépôts de bilan ces derniers mois, de nombreuses entreprises rencontrent en revanche des difficultés à accéder à l'affacturage, ce qui dégrade leur trésorerie et menace leur pérennité. *« Dès le début de la crise, nous avons cherché à proposer des services à impact positif et responsable, explique Pascale TirardGatel, directrice territoriale centre sud-est chez Arkéa Banque E&I. C'est pourquoi nous avons déployé l'offre Trésor2 auprès de nos 21 centres d'affaires. Nous sommes convaincus qu'elle entraînera les grands donneurs d'ordre et leurs fournisseurs dans un cercle vertueux favorable à la relance économique. »*

Une plateforme 2 en 1 pour faciliter les règlements

La plateforme Trésor2 allie une solution financière qui permet aux fournisseurs d'ETI et grands donneurs d'ordre de céder facilement leurs créances à une solution technologique qui instaure un dialogue constructif entre clients et fournisseurs. *« Avant de résoudre les problèmes de paiements, nous avons voulu rétablir la confiance entre les acteurs en mettant à leur disposition une plateforme collaborative performante, détaille Sylvain Le Hénaff, directeur commercial chez Pytheas Capital Advisors. En permettant à chacun de s'assurer que les factures sont conformes et en cours de traitement, on peut déjà résoudre de nombreux problèmes avant les dates d'échéance, ce qui évite certaines tensions. »* Une fois les risques de quiproquo éliminés grâce aux outils collaboratifs, Trésor2 prend toute sa dimension à travers son offre d'affacturage inversé collaborative (Paiement Fournisseurs Anticipé) « à la carte » et à taux extrêmement bas. *« Nous pouvons prendre en charge le règlement de l'intégralité des factures, à terme ou en paiement anticipé, sans retenue de garantie, sans caution et sans coût fixe, poursuit Sylvain Le Hénaff. Cette souplesse permet aux fournisseurs et aux donneurs d'ordre d'optimiser leurs délais de paiement et d'améliorer leur trésorerie. »*

Une innovation sociétale

Au-delà des outils de pilotage et de financement, la plateforme Trésor2 se révèle être un moyen efficace de responsabiliser les grands groupes et les collectivités aux besoins de leurs fournisseurs dans le cadre d'une démarche RSE. En prenant conscience qu'ils ont un rôle déterminant à jouer dans la sécurisation de leur chaîne d'approvisionnement, les donneurs d'ordre s'engagent naturellement dans la pérennité financière des acteurs de leur écosystème, ce qui consolide les liens et fluidifie les échanges. *« Nous avons tous à y gagner, conclut Christian Georges, directeur financier de Saint Jean Industrie, un équipementier automobile au chiffre d'affaires de 300 millions d'euros, reconnu dans le monde entier pour ses procédés de fabrication innovants. « Nous avons rejoint la plateforme en début d'année et non seulement nous bénéficions de taux très bas et d'une flexibilité extrêmement avantageuse, mais nous pouvons offrir une bouffée d'oxygène à nos petits fournisseurs et créer des partenariats sur la durée. Selon moi, Trésor2 est une solution complète qui devrait se généraliser dans les années à venir. »*

La Tribune Partenaire

→ <https://www.latribune.fr/supplement/la-tribune-now/avec-treso2-arkea-banque-entreprises-et-institutionnels-revolutionne-la-relation-client-fournisseur-885664.html>