

Interview Vincent Mandin  
Président Alidad'Invest

### Quels sont vos principaux besoins et à quels objectifs qualitatifs et quantitatifs doit répondre votre contrat de financement ?

Le premier objectif de notre contrat de financement était **d'accompagner la croissance de nos activités par la mobilisation du poste clients**. Pour réaliser notre cible et doubler notre chiffre d'affaires, nous avons besoin d'une solution de financement adaptée aux particularités de notre poste clients et notamment à des typologies de clientèles très différentes entre nos activités de conception et de distribution de produits de jardinage (Jardivista) et celles liées à la fourniture de solutions (produits et services) pour la conduite des cultures (Vitivista). Ainsi la clientèle Vitivista, constituée d'agriculteurs dont les créances sont difficilement mobilisables, nous a dès le départ orienté vers des solutions de financement alternatives qui nous permettent de garder la main sur le recouvrement. Le fait de **conserver le pilotage des créances clients** est un besoin clef pour notre activité et déterminant dans notre choix d'un contrat de financement.

Parmi les objectifs clairement identifiés, nous souhaitons également déployer une solution capable de **réorienter l'accompagnement mis en place par nos partenaires bancaires vers le financement de nos stocks**. Il s'agissait de pouvoir mobiliser notre poste clients pour obtenir la trésorerie nécessaire à notre développement tout en conservant en complément nos lignes de financement bancaire pour des investissements différents de ceux habituellement réalisés.

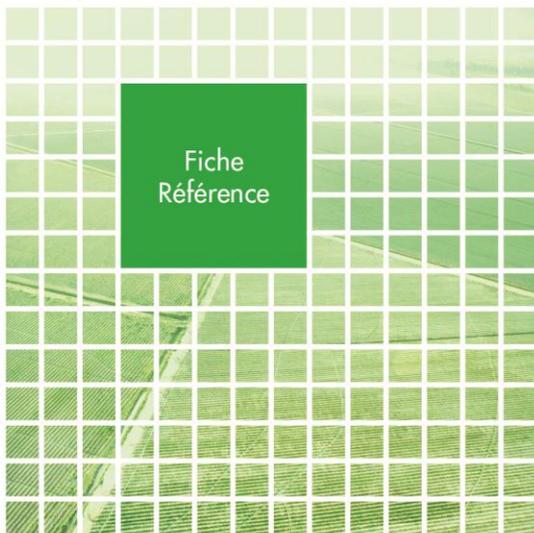
Nos banques dégagées des risques sur les créances clients peuvent désormais concentrer leur effort et reporter leurs capacités de financement pour nous accompagner sur des projets moyens termes.

A travers le choix d'un contrat de financement nous avons enfin pour objectif **d'obtenir rapidement un retour sur investissements**. L'idée était d'avoir la capacité à amortir le coût de la commission d'affacturage par une trésorerie disponible supérieure à nos besoins et ainsi de régler rapidement certains fournisseurs moyennant escompte.

### Quelles solutions avez-vous mises en place et quels sont les résultats obtenus en termes de performance (données chiffrées) ?

Compte tenu de nos objectifs et des spécificités de nos activités, nous avons opté pour un contrat d'affacturage confidentiel en rechargement de balance souscrit auprès de Natixis Factor. En place depuis Janvier 2012, cette solution s'appuie sur une délégation d'assurance crédit Groupama. Ces choix sont le résultat d'un processus d'analyse qui s'est échelonné sur environ 6 mois pendant lesquels nous avons été accompagnés par AU Group.

La première étape d'état des lieux et de recueil des besoins, nous a permis d'identifier les pré requis liés à notre métier, au volume et aux caractéristiques de notre clientèle en termes de moyens et délais de règlement.



C'est à l'issue de cette étude que nous avons identifié, guidé par AU Group, la solution la plus adaptée à nos besoins. Après avoir établi le cahier des charges, AU Group nous a accompagné depuis la phase de consultation du marché jusqu'à la grille d'analyse des propositions remises par les différents factors puis lors de la négociation et du choix de la solution.

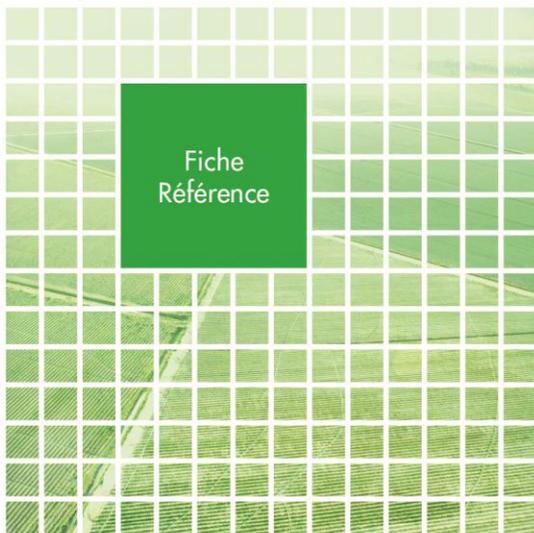
Notre contrat nous permet aujourd'hui d'atteindre les objectifs fixés en termes d'apport de trésorerie avec 75% des encours clients disponibles. Dès la première année de mise en place de la solution, **nous avons amorti le coût de la commission d'affacturage par une meilleure gestion et une politique dynamique de règlement comptant auprès de nos fournisseurs.**

### Comment votre courtier vous accompagne au quotidien pour gérer vos enjeux ?

La mise en place d'une solution d'affacturage confidentiel en rechargement de balance est complexe et les enjeux sont multiples tant en interne que vis-à-vis des partenaires financiers de l'entreprise. Si nous avons fait le choix de nous lancer dans ce projet, c'est parce que nous étions conseillés par les experts d'AU Group et qu'ils nous ont apporté la valeur ajoutée nécessaire pour formaliser nos attentes et maîtriser tous les impacts de la solution.

Parmi les enjeux identifiés nous avons un point majeur lié à la communication et à la gestion de nos partenaires bancaires. A ce titre, **le rôle du courtier a été clef pour expliquer nos choix, s'assurer de leur bonne compréhension auprès des banques pour qu'elles maintiennent leur confiance et leur support.** Lors de la phase d'appel d'offre et de négociation le positionnement d'AU Group en tant qu'intermédiaire nous a également permis de fluidifier la communication avec l'ensemble des banques engagées dans la compétition et d'optimiser les conditions tarifaires et contractuelles. Leur connaissance du marché de l'affacturage et des acteurs ont été déterminants pour le succès de notre solution de financement.

Au-delà du choix et de la mise en place du contrat d'affacturage, l'accompagnement au quotidien est un axe important de notre collaboration avec AU Group. Il repose sur la qualité de la relation et la confiance que nous avons vis-à-vis de nos interlocuteurs. La valeur du courtier passe aussi par le contact direct qu'il a avec les factors et sa capacité à intégrer les besoins de notre entreprise pour faire évoluer le contrat, renégocier les conditions, modifier des clauses et trouver les meilleures solutions.



### Quels sont pour vous les enjeux du crédit client pour les prochaines années ?

La solution de financement que nous avons déployée nous apporte aujourd'hui pleinement satisfaction et nous souhaitons à l'avenir à la fois la pérenniser et la faire évoluer au rythme de notre croissance. L'affacturage est désormais un élément fondamental pour notre groupe, c'est « un outil structurel » de financement de notre BFR que nous allons systématiquement intégrer dans notre développement. Nous attendons de la part de notre courtier la capacité à nous apporter une vision et une expertise sur de nouvelles solutions complémentaires comme le reverse factoring.

**Société** : Alidad'Invest

**Secteur d'activité** : Alidad'Invest regroupe deux activités distinctes :

- la conception et la distribution de produits de jardinage à travers notre filiale Jardivista
- le conseil et la fourniture de solutions (produits et services) pour la conduite des cultures (vigne, arboriculture, maraîchage, grandes cultures) à travers la structure Vitivista

**Chiffres d'affaire** : 70 millions d'euros

**Nombre d'employés** : 170 personnes

