

Réduire les frais bancaires, une préoccupation des entreprises

Pour les accompagner dans les renégociations avec leurs banques, le cabinet De Rhins a développé une méthode alliant efficacité et diplomatie.

PAR ALEXANDRA OUBRIER

Les entreprises aussi se préoccupent de leurs frais bancaires. Plusieurs cabinets ont développé une expertise pour les accompagner dans cette optimisation, parmi lesquels De Rhins qui s'est lancé en 2008 et a depuis réalisé près d'une cinquantaine de missions auprès de sociétés au chiffre d'affaires compris entre 150 millions et 2 milliards d'euros par an. « Notre prestation est différente du 'cost killing', précise d'emblée Anthony Schulhof, président et fondateur de De Rhins. Nous visons des résultats économiques mais aussi qualitatifs dans l'amélioration et la simplification de la relation de l'entreprise avec ses banques partenaires. Certes, les banques perdent un peu de marge suite à notre intervention, mais elles gagnent aussi la fidélité de leur client. » Car la renégociation des frais bancaires selon la méthode De Rhins aboutit à des contrats triennaux équilibrés et fondés sur des éléments objectifs, ce qui permet de libérer l'entreprise et la banque de réclamations répétées autour des tarifs, au moins pendant deux ou trois ans. En outre, le cabinet évite les mises en concurrence violentes de façon à ne pas dégrader les relations car, le plus souvent, les entreprises veulent de meilleures conditions sans changer de banques, mais se trouvent démunies pour entamer une négociation avec des arguments objectifs autres que la comparaison des tarifs entre banques, la transparence faisant largement défaut.

Remise à plat

Pour autant, le potentiel de réduction des coûts bancaires pour les entreprises est important : « Toutes subissent des conditions tarifaires surévaluées, assène Anthony Schulhof. Les commissions de mouvement sur les flux débiteurs

confiés aux banques et les conditions télématiques peuvent être considérablement optimisées. Pour les entreprises travaillant avec les consommateurs finaux, le gain moyen se situe entre 10 % et 20 %, et pour celles œuvrant en BtoB, ce chiffre peut atteindre de 25 % à 40 %, voire plus. » Il faut parfois savoir gérer les réactions négatives des dirigeants lorsqu'ils découvrent



qu'ils ont payé leurs services bancaires très cher et pendant longtemps... « Nous avons réalisé plusieurs centaines de milliers d'euros d'économies par an, notamment sur les flux monétaires, tout en conservant des relations équilibrées avec nos huit banques partenaires, témoigne Frédéric de Castro, directeur général finances du groupe Etam qui réalise 10 millions de transactions par cartes bancaires par an dans ses 720 magasins français. A l'issue de l'étude réalisée par De Rhins sur chacun des 27 types de transactions bancaires sur un an, nous avons découvert de gros écarts de facturation entre banques. De Rhins, par ses outils d'analyse et sa réputation de sérieux, nous a permis de mener une négociation objective et d'obtenir les meilleurs prix possibles. » Mission accomplie.

La méthode de De Rhins repose sur une phase assez longue d'étude de l'activité bancaire : « Pour reconstituer une cartographie précise des flux, nous utilisons les fichiers de communication bancaire sur douze mois, ligne par ligne, banque par banque, explique Anthony Schulhof. Nos outils métiers nous permettent même de détecter les fichiers manquants. »

Le consultant s'intéresse aussi aux enjeux pour l'entreprise : quelles sont les banques inamovibles ou à éviter à tout pris, la multibancarisation est-elle primordiale, faut-il réorganiser les flux, quels sont les soldes de cash qui permettent à la banque de se rémunérer sans frais... ? Cette phase, qui dure environ trois mois, se termine par un rapport comportant une cartographie des flux et une répartition de tous les coûts liés.

Scénario d'appel d'offres

A partir de ces éléments et de ses propres benchmarks, De Rhins reconstitue le produit net bancaire des banques, en y incluant les gains générés par les soldes laissés sur les comptes, et définit les conditions cibles qui permettent à la fois de réduire les frais, de simplifier la facturation, voire de la supprimer lorsqu'elle est insignifiante sur certains services. Un PNB fictif est recalculé à partir des conditions cibles, ainsi que les économies potentielles, puis De Rhins propose un scénario d'appel d'offres. Si l'entreprise le valide, l'appel d'offres est lancé auprès des banques partenaires qui fournissent ensuite des propositions fermes. Après des discussions, tout est formalisé sous forme de contrat, les banques s'engagent sur des tarifs en échange d'un niveau de flux confié par le client, et les relations se poursuivent sur des bases assainies. ■