

**GESTION FINANCIÈRE**



## Trésorerie - Les frais bancaires, une source d'économie sous-estimée

**Peu d'entreprises osent s'attaquer à leurs frais bancaires. Il existe pourtant des techniques pour obtenir de meilleures conditions tarifaires auprès des banques.**

« **L**a banque est un fournisseur stratégique avec un système de tarification spécifique très difficile à comprendre», explique Anthony Schulhof, président de De Rhins. Cet ancien de Lowendal a créé en 2008 cette structure spécialisée dans l'optimisation des frais sur les flux, le financement à court et moyen terme, l'affacturage et l'épargne salariale. Très souvent, les entreprises craignent que des négociations dégradent la relation professionnelle bâtie avec leurs banquiers. C'est pourquoi l'offre de De Rhins vise, non seulement à obtenir de meilleures conditions tarifaires, essentiellement dans la gestion des flux, mais aussi à améliorer la qualité de la relation banque-entreprise. «Le marché du cash management est très volatil, souligne Anthony Schulhof. Lorsque nous intervenons, les banques savent qu'elles vont devoir faire des concessions mais qu'ensuite le client sera fidélisé car l'entreprise signe un accord triennal avec la banque.» En outre, le cabinet travaille sur la simplification et l'uniformisation de la tarification bancaire. «Les entreprises sont soumises à une multitude de sources de facturation bancaire, ce qui les empêche d'avoir une vision du coût global réel du service offert par leurs banques, constate Anthony Schulhof. C'est pourquoi nous cherchons toujours à simplifier et à uniformiser les modes de facturation afin de rendre ces flux davantage prévisibles pour les entreprises, qui peuvent ainsi mieux les contrôler.»

### Une baisse du coût bancaire de 20 à 35 %

Pour tenir ses objectifs, le cabinet débute ses missions par un audit réalisé à partir des flux commerciaux de l'année écoulée de l'entreprise. Ce travail le conduit à établir une cartographie des flux de l'entreprise banque par banque ainsi qu'un diagnostic du coût réel de la prestation bancaire par nature de commissions. Une fois ces éléments établis, il peut évaluer les conditions cibles que l'entreprise peut obtenir. «Pour déterminer le juste prix que l'entreprise peut demander à ses banques, nous nous basons sur un panel

d'éléments tels que des données comparatives, notre expérience, l'analyse des coûts des banques ainsi que sur notre connaissance des équipes au sein des cellules d'appel d'offres flux des banques», explique Anthony Schulhof. L'estimation réalisée est fondée sur un niveau de flux constant et ne prévoit pas de changement au sein du pool bancaire de l'entreprise. Cette dernière peut toutefois jouer



**Anthony Schulhof, président, De Rhins**

**«Dans 90 % des cas, les entreprises ne changent pas leurs banques.»**

sur ce paramètre pour faire fonctionner la concurrence et améliorer encore ses conditions. Mais cette option est rarement utilisée. «Les clients recherchent généralement le moins de changements possibles afin de ne pas remettre en cause la relation qu'ils ont avec leurs banques, remarque Anthony Schulhof. Dans 90 % des cas, ils ne changent ni leurs banques, ni l'allocation des flux entre leurs différents établissements.» Malgré ces contraintes, De Rhins assure obtenir une baisse du coût bancaire de 25 % à 35 % dans le B2B, et de 20 % à 25 % en moyenne dans les activités de B2C, dont les flux sont plus coûteux à traiter.

Après cette première phase d'étude, qui dure environ trois mois, si les conditions tarifaires visées ne lui conviennent pas, l'entreprise peut choisir d'arrêter la démarche. Dans le cas contraire, le cabinet lance les démarches auprès des partenaires bancaires, au nom de l'entreprise. La rédaction du cahier des charges, des appels

d'offres et les négociations durent en moyenne deux mois à deux mois et demi. «Les trésoriers n'ont pas le temps de faire ce travail fastidieux, commente Anthony Schulhof. De plus, nous accédons à des interlocuteurs que les entreprises ne connaissent généralement pas, ce qui permet de négocier plus facilement.»

A la fin de la mission, le cabinet se rémunère, de façon similaire aux cabinets de réduction de coûts, sur l'économie qu'il a permis à l'entreprise de réaliser. Ses honoraires représentent un montant compris entre 20 % et 40 % de ces économies, sur la base des deux années à venir. A l'entreprise, ensuite, de conserver les acquis obtenus sur la durée. ■

Aurélie Fardeau