



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank


Croire en vous



Plan Supply Chain

Pour optimiser les délais de paiement
donneurs d'ordres-fournisseurs

PLAN ENTREPRISE 



Face aux défis économiques du Maroc, l'intégration industrielle par la voie des écosystèmes s'érige comme un levier structurant pour l'émergence d'un tissu local de TPME performant et compétitif. Le Plan d'Accélération Industrielle a fortement amorcé cette dynamique et Attijariwafa bank, de par sa position d'acteur majeur dans le développement de l'économie et l'accompagnement des initiatives dédiées aux TPME, poursuit son engagement volontariste de soutenir les entreprises afin d'accroître leur compétitivité et renforcer leur capacité à développer leurs affaires.



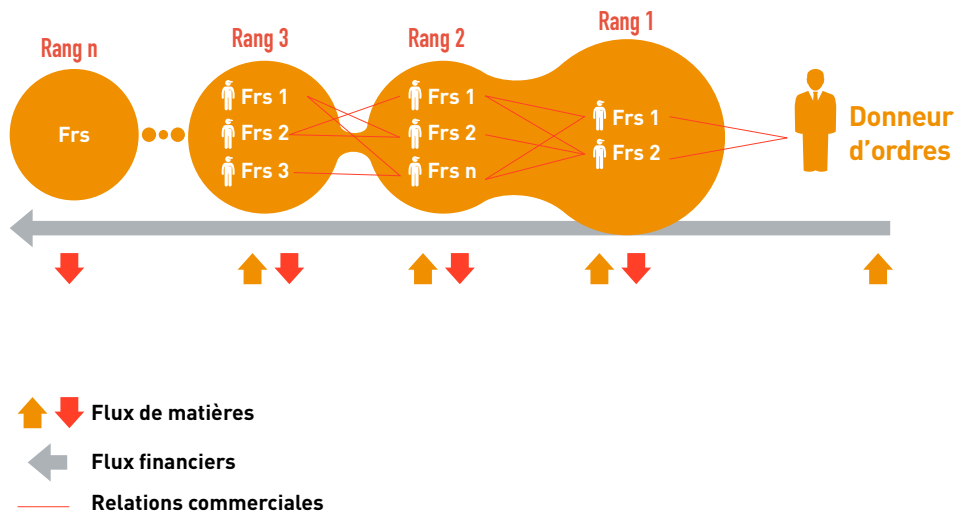
**PLAN SUPPLY CHAIN, UN DISPOSITIF
D'ACCOMPAGNEMENT GLOBAL AU SERVICE
DES ÉCOSYSTÈMES DONNEURS D'ORDRES-FOURNISSEURS**

Les décalages temporels entre les flux physiques d'exploitation et les flux monétaires sont structurels dans les entreprises. Ils créent des besoins en financement dont l'optimisation a un impact majeur sur leur performance globale. Leur compétitivité en dépend et la résilience de toute la chaîne logistique autour du donneur d'ordres s'en trouve impactée.

Consciente des leviers de création de valeur au sein d'une chaîne logistique et des priorités de chacune des parties dans une relation commerciale, Attijariwafa bank oeuvre à la réduction des coûts de financement des fournisseurs, l'abaissement du niveau du risque financier au sein de la supply chain, et par conséquent l'amélioration des conditions de paiement.

C'est dans ce sens que nous avons mis en place **Plan Supply Chain**, une offre globale d'optimisation des flux financiers et d'accompagnement qui répond aux enjeux de maîtrise de la chaîne d'approvisionnement, à travers :

- un continuum de financement adapté aux flux opérationnels ;
- une solution intégrée et tripartite mettant en synergie le donneur d'ordres, le fournisseur et la banque ;
- un accompagnement spécifique et personnalisé des acteurs de cet écosystème.



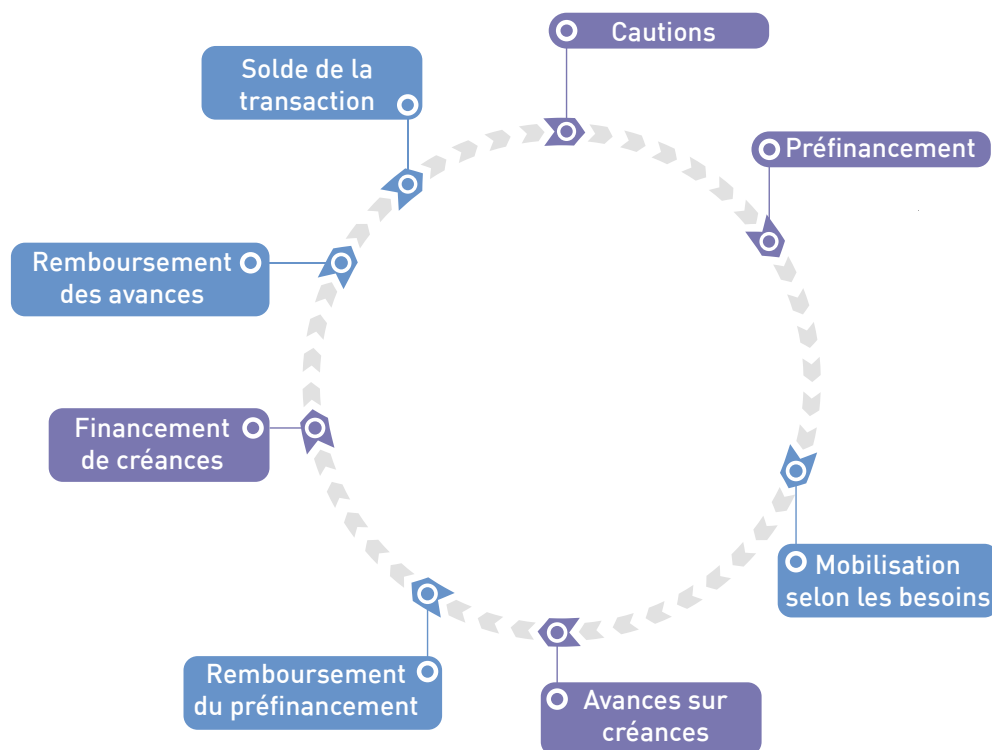


**UN FINANCEMENT ADAPTÉ
À TOUTES LES ÉTAPES**

Basé sur une approche tripartite impliquant le donneur d'ordres, le fournisseur et la banque, **Plan Supply Chain** d'Attijariwafa bank permet de répondre aux besoins de financement des TPME fournisseurs tout en atténuant le risque de contrepartie bancaire grâce à la visibilité offerte par le donneur d'ordres.

La libération du cash-flow au sein de la supply chain s'en trouve améliorée, grâce à la combinaison de trois facteurs :

- l'adoption d'une approche de financement marché par marché ;
- la combinaison de différentes solutions financières apportant du cash-flow tout au long du cycle d'exécution de la commande ;
- la coordination et la collaboration du donneur d'ordres favorisant l'évaluation des risques et une prise de position de couverture appropriée.



1. À LA SOUMISSION AUX MARCHÉS

L'accompagnement d'Attijariwafa bank, dans le cadre du **Plan Supply Chain**, démarre avant même d'être adjudgé du marché. En plus des différents engagements délivrés par la banque sous forme de cautions (administratives, garantie...), notre position de partenaire financier apporte à la TPME l'accompagnement nécessaire pour la bonne planification de ses besoins.

Dans une démarche régie par un processus opérationnel conçu en concertation avec le donneur d'ordres et basé sur la connaissance des besoins techniques du projet, nous procédons à la mise en place d'un programme de financement du marché, couvrant son cycle de vie de bout en bout.

Un processus d'échange d'informations et d'enrichissement de la connaissance du dossier, facilite la prise de décision, accélère la circulation des flux financiers et encourage la transparence entre donneur d'ordres, fournisseur et banque.

2. À L'EXÉCUTION DES MARCHÉS

Pour renforcer les capacités de prise en charge des différents marchés, Attijariwafa bank accompagne les TPME opérant en écosystème autour du donneur d'ordres pour améliorer leur position en fonds de roulement durant le cycle de vie d'une commande.

Durant cette phase, notre gamme de solutions flexibles permet de disposer de liquidités dès la signature du bon de commande à travers un préfinancement du marché, et jusqu'à l'émission des premières factures et la signature des bons de livraison via le Factoring.

●●● Préfinancement de marchés

Ce financement proposé sous forme d'avance, permet aux entreprises adjudicataires de marchés, de financer les premières dépenses liées aux marchés (acquisition de biens et services, matériaux, matières premières, règlement de salaires...), moyennant une domiciliation du marché chez Attijariwafa bank par le donneur d'ordres.

Allant jusqu'à 25 % de la commande, le préfinancement peut se décliner sur une palette large de la gamme de produits du groupe Attijariwafa bank : avance sur marchandise, crédit documentaire, aval, découvert...

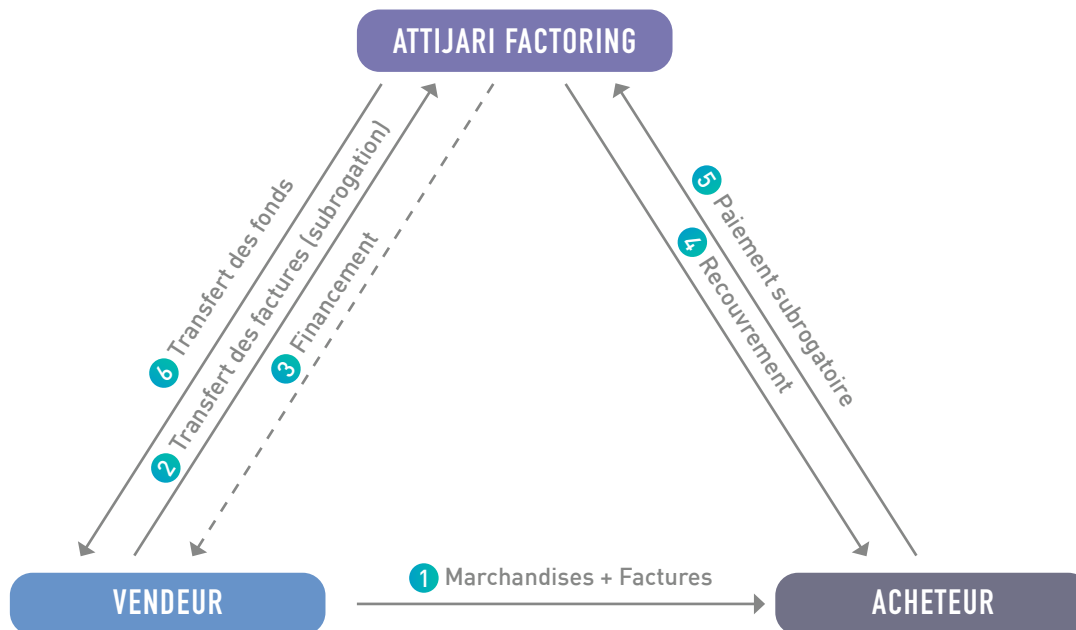
Pour renforcer les capacités des TPME à exécuter les marchés/commandes, le préfinancement de marchés peut s'accompagner de Leasing ou Crédit Moyen Terme pour le financement des investissements matériels.

Pour financer leurs besoins d'exploitation, les entreprises adjudicataires de marchés peuvent également bénéficier des mécanismes d'accompagnement en partenariat avec TAMWILCOM (ex CCG), notamment la garantie Damane Attasyir destinée aux crédits de fonctionnement d'un montant supérieur à 1 million de DH et Damane Express pour les crédits dont le montant est inférieur à 1 million de DH..

••• Avances sur créances ou Factoring

Les flux de trésorerie accélérés générés par les paiements anticipés des premières factures permettent d'améliorer le fonds de roulement du fournisseur tout en procédant aux premiers remboursements du préfinancement accordé initialement.

En plus d'une trésorerie immédiate, le recours à l'affacturage permet aux fournisseurs de se décharger de la gestion du poste clients et de se consacrer au développement de leur activité.



3. À L'APUREMENT DES MARCHÉS

L'apurement est l'opération définitive consistant à solder le marché. Elle s'opère suite à la réception du paiement définitif de la part du donneur d'ordres sur le compte bancaire spécifié au niveau de la domiciliation du marché.

Pour inscrire les relations entre donneurs d'ordres et fournisseurs dans une véritable approche d'optimisation dans cette dernière phase d'apurement du marché, une solution sur-mesure de Confirming est mise à la disposition des donneurs d'ordres. Grâce à ce service, le donneur d'ordres se décharge de la gestion des tâches liées au règlement de ses fournisseurs à travers deux niveaux de services :

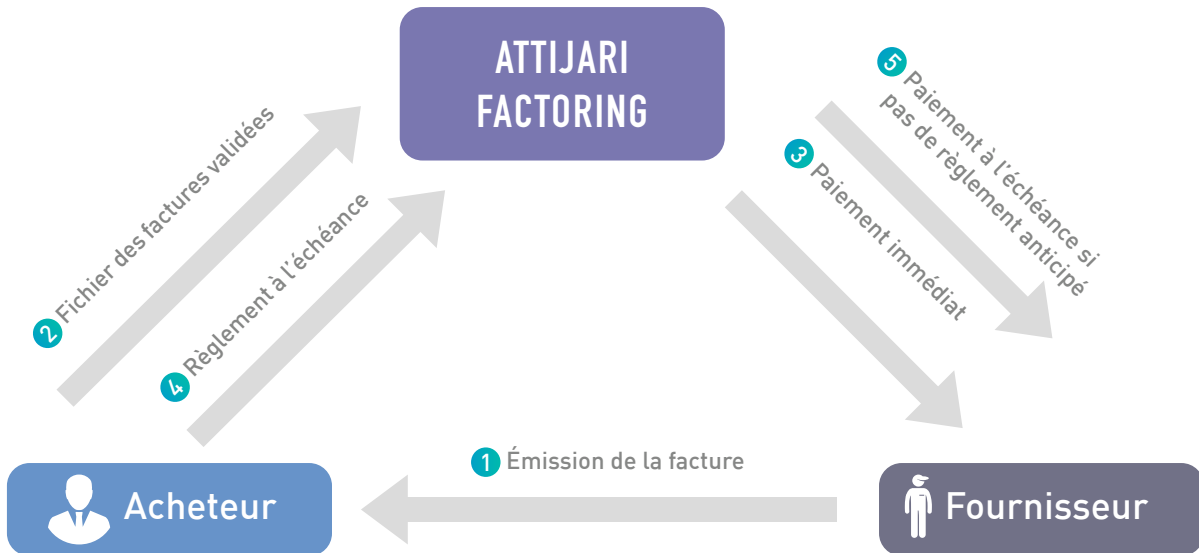
●●● Confirming

Le donneur d'ordres transmet un fichier de factures validées à son niveau pour traitement à date d'échéance. Les paiements seront effectués sous bonnes dates.



••• Confirming avec financement

L'avantage de ce service pour le fournisseur est de pouvoir disposer, s'il le souhaite, du montant de sa créance bien avant la date d'échéance prévue dans la facture. Cette opération de financement peut servir à solder des opérations de Factoring initiées auparavant dans le cycle de vie du marché et de réduire ainsi les coûts de financement pour le fournisseur. Le fournisseur bénéficie ainsi d'une plus grande fluidité dans la gestion de sa trésorerie.





**DES SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT SPÉCIFIQUES
AUX ÉCOSYSTÈMES DONNEURS D'ORDRES-FOURNISSEURS**

En plus des solutions de financement, Attijariwafa bank propose des solutions non-financières en accompagnement des TPME appartenant aux écosystèmes des donneurs d'ordres :

- **un dispositif pour favoriser le networking entre donneurs d'ordres et fournisseurs** : Club Afrique Développement, ateliers d'échange avec les donneurs d'ordres, webinaires en partenariat avec Bpifrance, networking au niveau des Centres Entreprises... ;
- **un dispositif d'essaimage** à travers la mise en place de solutions TPE (Dar Al Moukawil...) pour encourager les projets à potentiel et l'introduction des projets d'essaimage, des donneurs d'ordres partenaires, aux dispositifs d'accompagnement d'Attijariwafa bank ;
- **des actions d'assistance technique** à travers les offres du programme MOUWAKABA de Maroc PME. Ces offres se basent sur 6 grandes thématiques cofinancées à hauteur de 80% pour les PME et 90% pour les TPE : stratégie de développement et de restructuration, performance opérationnelle, développement des marchés, management de l'innovation, Lean Manufacturing et digitalisation des entreprises.



**LA SUPPLY CHAIN FINANCE,
UNE SOLUTION GAGNANT-GAGNANT**

SUPPLY CHAIN FINANCE, UN MODÈLE WIN-WIN...

»» Pour le fournisseur

- Amélioration de la visibilité sur la situation cash-flow
- Capacité de disposer de liquidités rapidement et au bon moment (délais de paiement)
- Accélération du cycle de conversion du cash
- Amélioration de l'agilité et de la flexibilité face aux besoins des clients (délais, exigences sur les prix...)
- Renforcement de la résilience et amélioration de la qualité
- Amélioration de la compétitivité

»» Pour le donneur d'ordres

- Amélioration des principaux indicateurs financiers
- Réduction des coûts des transactions
- Réduction des risques de rupture de la chaîne d'approvisionnement
- Renforcement des relations fournisseurs et fidélisation des plus stratégiques
- Amélioration de la compétitivité



**Afin de bénéficier des solutions du PLAN SUPPLY CHAIN,
nous vous invitons à contacter votre Centre Entreprises.**



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank