

Reprise par François Behr il y a un an et demi, l'entreprise a ramené son délai moyen de paiement de 53 à 32 jours.



## Pour Silix, bien payer, une stratégie payante

### Le distributeur mosellan prend soin de payer ses fournisseurs rubis sur l'ongle.

**G**âce à Silix TP & Environnement, le BTP a intégré la classe des bons élèves en matière de paiement des fournisseurs. Ce négociant lorrain de matériaux béton et pierre naturelle figure parmi les six lauréats 2016 du Prix des délais de paiement, parrainé par le ministère de l'Économie. Il y côtoie Terreal, l'autre représentant de la construction, distingué dans la catégorie « entreprise de taille intermédiaire » (ETI).

**Informatisation du système d'achats.** La PME de 21 salariés de Marange-Silvange (Moselle) a été saluée pour sa capacité à avoir ramené de 53 à 32 jours son délai moyen de paiement, entre 2014 et 2015. Elle compte faire passer le timing à 30 jours d'ici à la fin de cette année et à « tendre vers le zéro retard ». Sur le plan des « outils », l'amélioration repose sur une informatisation tous azimuts du système d'achats. Celle-ci organise le déclenchement d'un processus automatique de paiement à la réception de la facture et va jusqu'à la dématérialisation complète auprès de certains gros pourvoyeurs d'affaire. « Un système de traçabilité des factures entrantes est mis en place pour éviter tout blocage anormal ou toute perte en ligne dans le circuit de validation », poursuit le dirigeant, François Behr. Dans ce dispositif, les four-

nisseurs ont la certitude d'être payés à 45 jours maximum. Certains bénéficient, sous conditions d'escompte, d'un paiement au comptant à l'instant de la réception de facture, ce qui explique la moyenne ramenée à 32 jours. Le comptant concerne environ 10 % des 400 pourvoyeurs de Silix. Un autre facteur d'amélioration vient de la dissociation des circuits quand un litige survient. La résolution de celui-ci emprunte alors un chemin autonome par rapport à la comptabilité. Le fournisseur reçoit un message électronique spécifique qui lui présente l'objet du problème, ce qui accélère sa résorption, assure le négociant (13 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015). « Les seules difficultés qui subsistent tiennent à la mauvaise foi », appuie François Behr.

**Rassurer et respecter les fournisseurs.** Mais pour le dirigeant, le plus important se trouve ailleurs : dans les principes mêmes dont les outils ne sont que l'application. Ils peuvent se résumer à deux règles : rassurer et ne pas prendre son fournisseur pour son banquier. Ils sont liés au contexte récent de l'entreprise, reprise par François Behr il y a un an et demi. « Je ne venais pas du négoce, raconte-t-il, je n'étais pas vraiment connu sur place. Il y avait, du coup, un besoin de rassurer les partenaires et, dans le cas des fournisseurs, la meilleure façon de gagner leur confiance, c'est de les payer rubis sur l'ongle. En outre, être sollicité en permanence par un fournisseur en attente d'être payé vous fait au final perdre du temps qui n'est pas consacré au cœur de métier. Et je considère que si on veut améliorer sa trésorerie, ce n'est pas sur le dos d'entreprises déjà mises à mal par la crise des TP, mais c'est par la bonne organisation de la gestion administrative et la négociation avec son ou ses banquiers. » En somme, estime François Behr, le respect des échéances se borne à appliquer des règles de bon sens qui, si elles étaient mieux partagées, ôteraient toute raison d'être à un tel trophée ! « L'un de nos partenaires allemands m'a félicité mais avec un sourire en coin, en me disant : un tel prix, ça n'existe pas chez nous, car tout le monde tient les délais. » ● Christian Robischon