



I fornitori nel Supply Chain Finance

Assemblea Assifact

Milano, 26 giugno 2024



Di che cosa parliamo?

- **Supply chain finance (SCF):** l'insieme di soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio Capitale Circolante facendo leva sul ruolo che essa ricopre all'interno della Supply Chain in cui opera e sulle relazioni con gli altri attori della filiera. Le forme più diffuse in Italia sono:
 - **Reverse Factoring:** In questo schema, l'impresa acquirente facilita la cessione dei propri debiti di fornitura a un finanziatore, a condizioni più vantaggiose per i fornitori selezionati.
 - **Confirming:** Nel programma di Confirming, l'impresa acquirente emette mandati di pagamento per le fatture approvate nei confronti dei fornitori. I fornitori possono quindi richiedere l'anticipazione del corrispettivo a condizioni favorevoli, grazie al merito creditizio dell'acquirente.

Caratteristiche comuni delle soluzioni di Supply chain finance



**Approccio collaborativo
fra l'acquirente e i suoi
fornitori**



**Flessibilità delle
soluzioni**

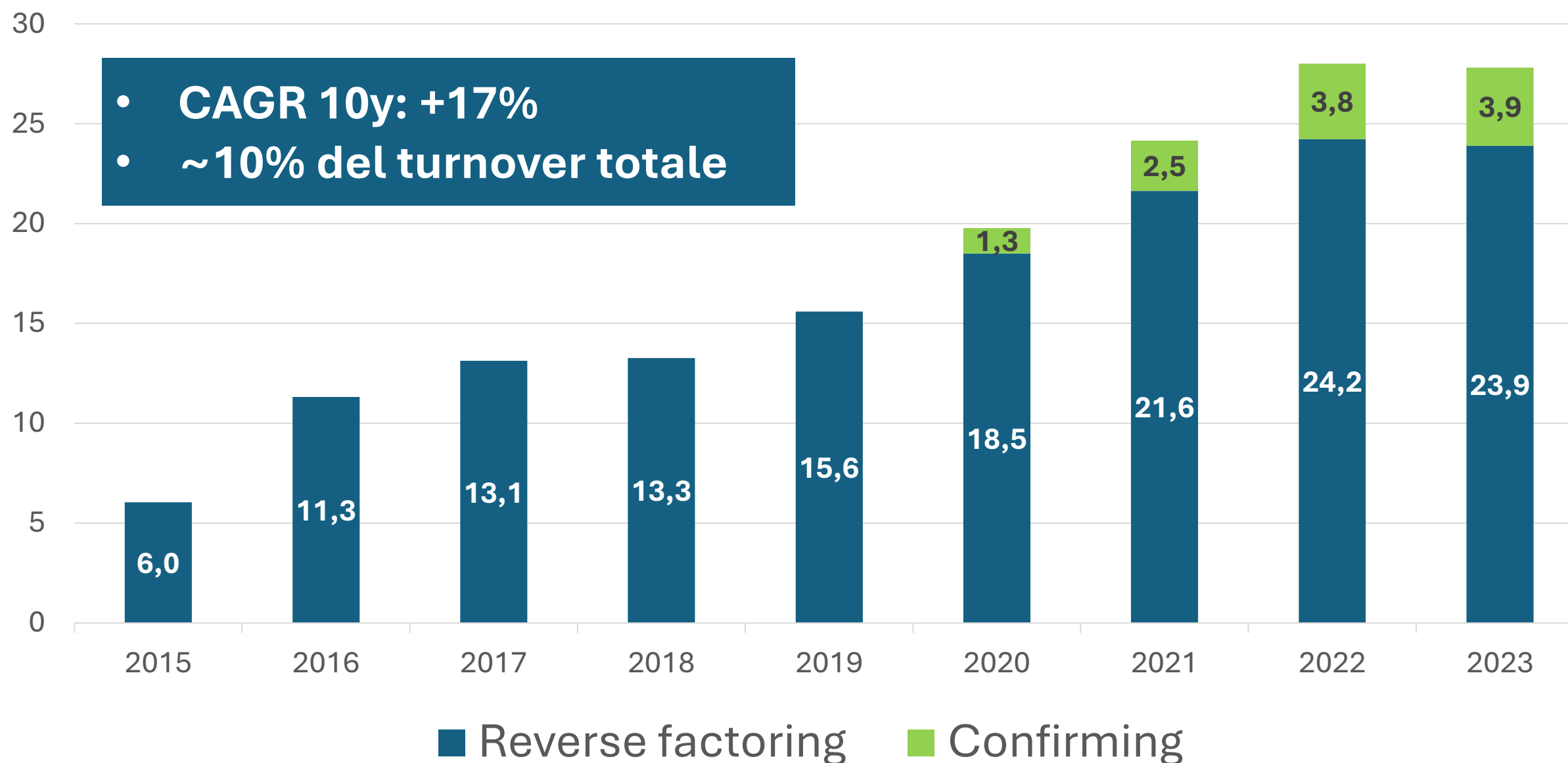


**Innovazione e
digitalizzazione**

Il mercato del Supply chain finance

Turnover da programmi di Supply chain finance

(mld di €)



Perché una guida al Supply chain finance per i fornitori?

- **I fornitori sono il «nucleo» del Supply chain finance:** l'operatività nasce per supportare loro e, senza di loro, non esiste l'operatività!
- **Superare i timori:** il SCF è concettualmente semplice, ma alla base c'è un certo grado di sofisticazione, anche dal punto di vista tecnologico, che può «intimorire» se non pienamente compresa
- **Evidenziare i benefici, finanziari e non:** è utile fornire ai fornitori che vengono invitati a prendere parte a programmi di SCF uno strumento per comprendere i benefici, non solo finanziari, dell'adesione a questi programmi
- **Valorizzare il ruolo della tecnologia:** le soluzioni di Supply chain finance sono tipicamente abilitate da piattaforme digitali che consentono ai fornitori che vi aderiscono di beneficiare di numerosi vantaggi operativi
- **Ascoltare la voce delle imprese che vi aderiscono:** grazie ai dati raccolti nell'indagine sulla domanda di factoring e invoice fintech svolta da Assifact e KPMG e pubblicata nel 2023, è stato possibile evidenziare il punto di vista e il «profilo» dei fornitori che aderiscono a programmi di SCF

Il Supply chain finance secondo i fornitori



I fornitori coinvolti in programmi di Reverse factoring e Confirming:

- tendono a valorizzare più delle altre imprese il ruolo di queste soluzioni:
 - nell'**ottimizzare il capitale circolante** (a livello di intera filiera),
 - nel **fidelizzare i fornitori**
 - nel **migliorare il merito di credito** di questi ultimi grazie allo smobilizzo dei rispettivi crediti commerciali...

- ... e meno rispetto alle altre:
 - lo scopo di **sostenere i fornitori in difficoltà**
 - **allungare i tempi di pagamento del buyer** senza incidere eccessivamente sui suoi fornitori
- evidenziano come profili essenziali per il successo dell'iniziativa nell'ordine:
 1. la **flessibilità della piattaforma**
 2. l'**automazione** della fase finale di pagamento
 3. La **facilità nell'onboarding**

Il ruolo delle piattaforme digitali nel SCF



Automazione dei processi finanziari

L'automazione riduce notevolmente la necessità di procedure manuali, errori umani e tempi di elaborazione.



Trasparenza e visibilità

Tramite la piattaforma digitale, i fornitori possono monitorare lo stato delle transazioni, verificare i pagamenti e le scadenze.



Comunicazione e collaborazione facilitate

Le piattaforme di Reverse factoring e Confirming semplificano la comunicazione e la collaborazione tra acquirenti e fornitori.



Gestione documentale e archiviazione digitale

Le piattaforme consentono una gestione efficiente di fatture, contratti e altri documenti finanziari che possono essere caricati, condivisi e archiviati all'interno della piattaforma.



Personalizzazione e adattabilità

Le piattaforme digitali sono spesso altamente personalizzabili per soddisfare le esigenze specifiche di acquirenti e fornitori. Questa flessibilità consente alle aziende di configurare la piattaforma in base ai propri processi e flussi di lavoro.



Sicurezza dei dati e conformità normativa

Le piattaforme di Reverse factoring e Confirming sono progettate per garantire la protezione dei dati e rispettare le regolamentazioni sulla privacy.

L'approccio dei fornitori verso le piattaforme



Rispetto ai clienti del factoring tradizionale, i fornitori coinvolti in programmi di Reverse factoring e Confirming:

- sono **più spesso dotati di integrazioni nelle piattaforme offerte dai singoli finanziatori**
- più degli altri manifestano **l'interesse per piattaforme «one-stop» che consentano l'accesso a diversi finanziatori e/o forme di sostegno al circolante**
- presentano una **maggiore predisposizione al ricorso di soluzioni abilitate da nuove tecnologie**

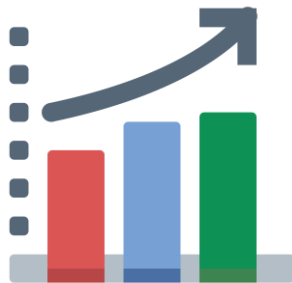
- presentano una **maggiore predisposizione a (o necessità di) individuare fonti di finanziamento alternative** rispetto a quelle tradizionali per i propri fabbisogni finanziari connessi al circolante
- sono **più attenti ai profili dell'innovazione tecnologica**, dando maggiore importanza alla possibilità di accedere con modalità multicanali e all'utilizzo di tecnologie avanzate (IA, blockchain, ...) e meno al costo del servizio.

I vantaggi per le PMI fornitrici nel SCF



Benefici di natura finanziaria

- Miglioramento della liquidità aziendale
- Maggiore facilità di accesso al credito
- Condizioni più favorevoli



Benefici di natura commerciale

- Maggiore capacità di cogliere opportunità di business
- Migliori relazioni con il cliente
- Negoziazione più efficace delle condizioni commerciali



Benefici di natura organizzativa

- Semplificazione dei flussi di lavoro
- Ottimizzazione dei tempi di incasso
- Migliore gestione delle controversie

Il Supply chain finance e la sfida della sostenibilità



I temi legati alla sostenibilità ricevono una crescente attenzione da parte delle istituzioni, degli investitori e delle autorità di regolamentazione



Le grandi imprese sono sempre più consapevoli dell'importanza degli obiettivi di sostenibilità e del ruolo del capo-filiera nel guidare la transizione verso una catena del valore realmente sostenibile



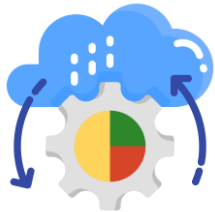
Il settore creditizio è sempre più spinto verso l'integrazione dei fattori ESG nei propri modelli di business, anche attraverso la valutazione dei rischi connessi ai profili della sostenibilità

- Il Supply chain finance può essere utilizzato per **incentivare i fornitori a intraprendere un percorso di transizione ESG**, attraverso facilitazioni finanziarie la cui accessibilità e il cui costo sono condizionati al rispetto di determinati parametri di sostenibilità
- Attraverso soluzioni di Reverse factoring e Confirming appositamente pensate, i fornitori di dimensioni più piccole possono essere supportati finanziariamente in questo percorso dal grande buyer e **imparare il «linguaggio» e le metriche della sostenibilità, competenze spendibili anche con altri finanziatori e investitori**
- La premialità tipicamente prevista nei programmi di SCF sostenibile offre, ai fornitori che vi aderiscono, l'opportunità di **«monetizzare» i propri investimenti nella sostenibilità e promuovere la transizione ESG** al proprio interno
- Per il futuro, la sfida principale è quella dei dati utili a misurare le performance ESG dei vari attori della filiera: in questa prospettiva è richiesto un **nuovo paradigma di cooperazione fra il buyer, i fornitori e il settore creditizio**

Conclusioni e opportunità per il futuro



Secondo i dati raccolti nell'ambito dell'indagine sulla domanda di factoring e invoice fintech di Assifact e KPMG, i fornitori coinvolti in programmi di Reverse factoring e Confirming in Italia sono più sofisticati e aperti alle nuove tecnologie rispetto alle altre imprese.



L'utilizzo di piattaforme tecnologicamente avanzate consente importanti recuperi di efficienza nella gestione della relazione con il cliente, attraverso la digitalizzazione e l'automazione dei flussi e una maggiore trasparenza e visibilità degli eventi rilevanti del rapporto commerciale.



Tramite i programmi di SCF, i fornitori accedono al credito a condizioni più vantaggiose e beneficiano di importanti miglioramenti dal punto di vista finanziario, commerciale e organizzativo, facendo leva sulla relazione collaborativa instaurata con il cliente. Il SCF può offrire anche soluzioni «win-win» nella transizione verso una catena del valore sostenibile.



Il processo di maturazione del SCF in Italia è soggetto a pressioni derivanti sia dalla normativa (rappresentazione e disclosure contabile, KYC, CSRD e CSDDD, Late Payment Regulation...) che dall'innovazione tecnologica (AI, integrazione di sistemi e piattaforme...). Sta alle imprese, acquirenti e fornitrici, e al settore finanziario trasformare queste sfide in opportunità.