

## Hircus

### Fiabiliser ses paiements internationaux vers ses fournisseurs pour accélérer les importations de textile



#### À propos

La qualité de son cachemire est la marque de fabrique première d'Hircus. Ils vont le chercher en Asie, et plus précisément en Chine, en plein cœur du désert de Gobi, où se trouvent aujourd'hui les meilleurs fournisseurs du monde. C'est l'environnement de prédilection des chèvres Capra Hircus qui vivent par -40°C en hiver, et qui sont à l'origine de cette laine nécessaire à la fabrication d'un cachemire haut de gamme.

On comprend que si la qualité de la matière première est la priorité, un approvisionnement fiable et régulier est primordial pour la marque. Il s'agit d'obtenir les pièces rapidement et d'optimiser la chaîne logistique d'approvisionnement.

C'est là qu'iBanFirst entre en jeu.

#### Le challenge

##### Se fournir en Asie, accélérer la distribution en Europe, et ce, sans intermédiaires

Le choix d'Hircus de proposer des prix justes à ses clients, en supprimant les intermédiaires de vente, nécessite une **supply chain fluide**, réactive et optimisée.

Pour que les relations avec les fournisseurs soient bonnes, la confiance doit être au rendez-vous. Quels gages de confiance peut concrètement donner un acheteur ?

**Les délais de paiement** font partie des plus gros défis que rencontrent les fournisseurs. Leur trésorerie est impactée lorsque la production est lancée, et que des frais réels sont engagés. Les produc-



HIRCUS

CACHEMIRE

Textile et Habillement



Fondée en **2014**



+**20** employés



**Asie, Europe**

#### Produits utilisés

Paiements sortants et entrants  
Change au comptant  
Contrats de paiement avec change à terme

#### Devises

EUR, USD

tions ne débutent pas, tant que les paiements (au moins partiels) ne sont pas reçus. De même pour les transporteurs. La marchandise n'est pas envoyée tant que les montants ne sont pas effectivement crédités sur les comptes en banque. Ils se protègent ainsi des retards, voire des défauts de paiements qui sont fréquents dans le commerce international. C'est après 3 ans d'activité que Jean-Nicolas Payart, cofondateur d'Hircus, se confronte aux limites des solutions qu'offrent les banques traditionnelles lorsqu'il s'agit de gérer ce point clé qu'est la **rapidité des paiements en devises vers l'étranger**.



On doit toujours avoir la confirmation de paiement avant que le fournisseur ne libère la marchandise. Et avec nos partenaires bancaires, on avait toujours une semaine de délais. C'était très contraignant, d'autant plus que je n'arrivais pas à suivre les paiements perdus entre différentes banques intermédiaires. Impossible d'être transparent envers nos fournisseurs.

**Jean-Nicolas Payart**, Cofondateur d'Hircus

## 💡 La solution

### Une plateforme fiable pour gérer simplement ses paiements en devises dans les meilleurs délais

La direction d'Hircus a donc choisi iBanFirst pour optimiser la rapidité de ses paiements et assurer des importations dans les temps impartis, dans un secteur du textile marqué par une forte saisonnalité.

« *En tant que cofondateur, c'est moi qui m'occupe des paiements fournisseurs en devise étrangère. Je n'ai pas de personne ou de service dédié pour ça. En moyenne, je réalise un paiement par mois, si on lisse sur l'année, mais en réalité, j'en fais la grande majorité sur les mois d'automne et d'hiver. Et à ce moment-là, j'ai besoin de simplicité et de fiabilité.* »

Outre la rapidité de paiement qu'elle permet, la plateforme lui simplifie la vie quand il s'agit de paiements internationaux avec une gestion administrative réduite au strict minimum.

Et surtout, c'est la confiance de ses fournisseurs qu'il a acquis au même coup : « *Je n'ai même pas à utiliser la fonctionnalité du Payment Tracker d'iBanFirst, mes fournisseurs reçoivent une notification les informant que le virement est parti. Le lendemain les fonds sont sur leur compte. Je n'ai jamais eu de problème. Je ne m'inquiète plus, je sais que c'est fiable*, et eux aussi savent que je le suis. »



Le gros plus d'iBanFirst, c'est la rapidité des paiements et des conversions. Je paie mes fournisseurs asiatiques en dollar USD, et je sais qu'en 24 heures les fonds sont sur leurs comptes.

**Jean-Nicolas Payart**  
Cofondateur d'Hircus

## ✓ Le résultat

### Une accélération des opérations et des garanties de protections contre les volatilités des devises

L'entreprise Hircus compte bien poursuivre sa croissance et augmenter ses ventes en Europe. Les quantités importées vont croître également, et le taux de change EURUSD va devenir de plus en plus important pour l'entreprise, puisque les volumes de paiements vont mécaniquement augmenter.

Pour faire face à ce risque grandissant de volatilité des devises, Hircus a déjà commencé à utiliser les solutions de couverture de change d'iBanFirst : les contrats de paiement avec change à terme permettent de bloquer un taux de change sur une paire de devises.

En cas de dégradation du cours, c'est ce qu'on appelle « bloquer un cours budget » afin de garantir les marges commerciales réelles.



On cherche à mieux acheter du dollar. Cette année ça a été difficile, personne n'avait prévu une telle baisse de l'euro face au dollar. Pour l'an prochain, on espère réussir à faire mieux avec une stratégie de couverture de change partielle de nos flux en dollar; tout en gardant une grande marge de manœuvre en combinant cette stratégie de couverture avec des opérations de change au comptant (spot). Ça nous permettra de pouvoir réagir au mieux en toutes circonstances dans un marché des changes par essence imprévisible.



Paris | [www.fr.ibanfirst.com](http://www.fr.ibanfirst.com) | [hellofrance@ibanfirst.com](mailto:hellofrance@ibanfirst.com) | +33 1 76 44 00 47