

Factoring, strumento a supporto della transizione di filiera

«Aiutiamo le filiere a crescere in Italia e nel mondo»

Cos'è il factoring

Tre componenti di prodotto

Finanziaria	Gestione/Finanziamento dei flussi capitali in relazione al valore ed alla qualità del portafoglio Clienti
	+
Operativa	Monitoraggio dei Clienti e Gestione dei pagamenti
	+
Copertura Rischio	Copertura del rischio di insolvenza dei Clienti

Come funziona



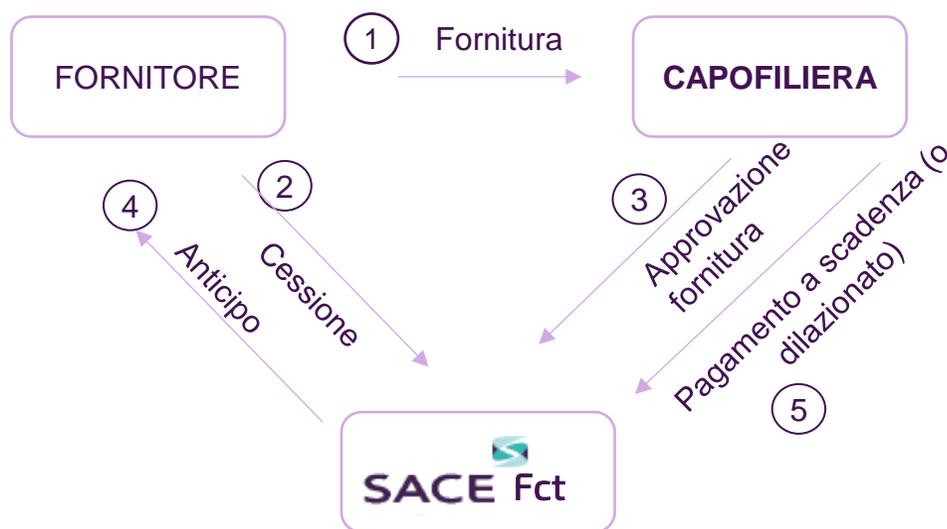


Approccio integrato a supporto della transizione sostenibile delle imprese di Filiera



IL PRODOTTO SCF E LA FILIERA

COME FUNZIONA



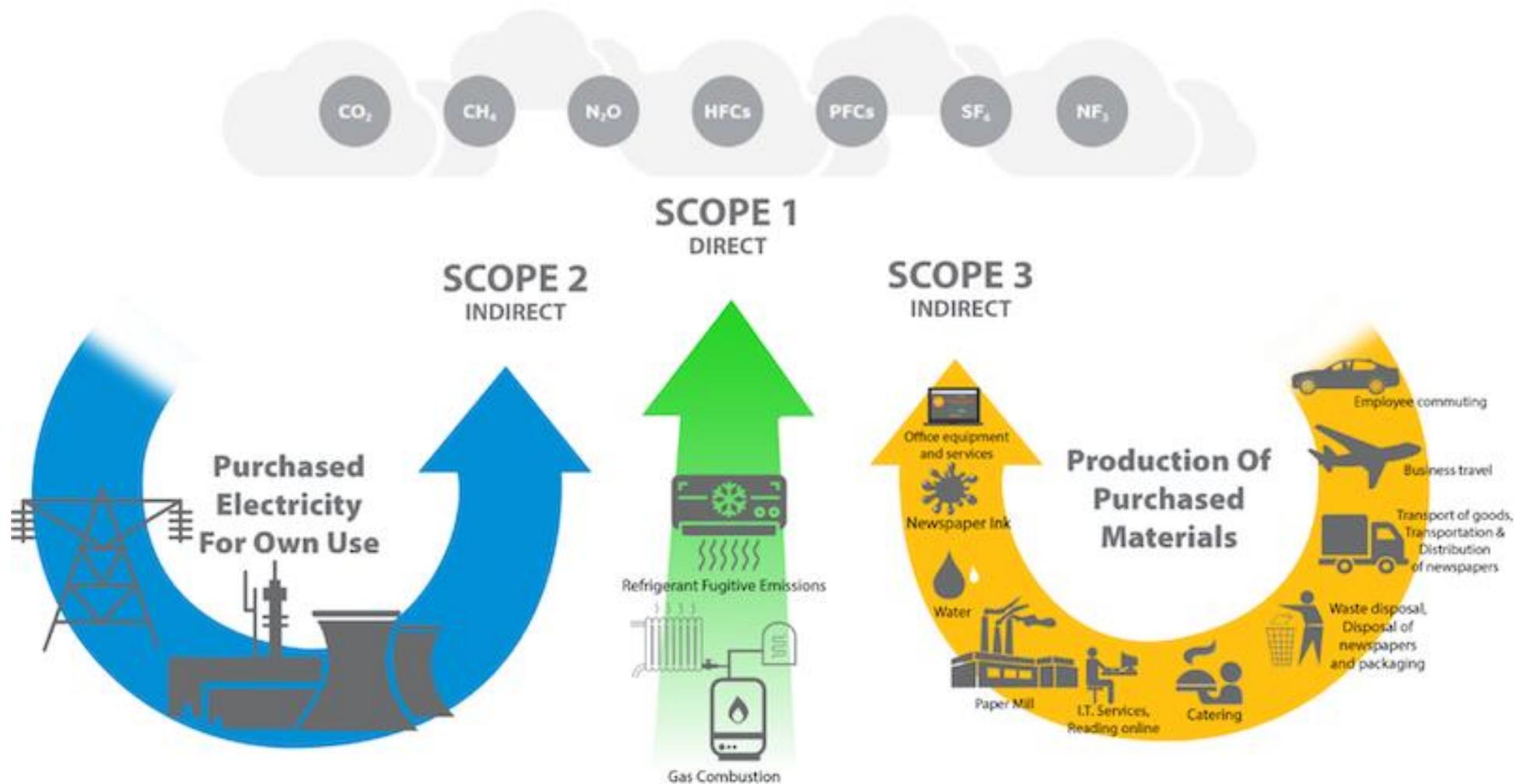
BENEFICI per il Fornitore

- l'attribuzione di una linea di credito ad hoc per lo smobilizzo dei crediti vantati verso il buyer commisurata al fatturato svolto nei suoi confronti, beneficiando del merito creditizio del Debitore
- la **certezza dei flussi di cassa** e miglior programmazione delle esigenze di tesoreria;
- l'effetto positivo per la riduzione del working capital
- la **riduzione dell'attività relativa alla gestione amministrativa dei crediti** demandata al factor.

BENEFICI per il Buyer

- la fidelizzazione della relazione con i fornitori e la valorizzazione dei fornitori strategici che accedono prioritariamente al programma
- il supporto e monitoraggio creditizio dei fornitori
- la concentrazione delle transazioni di pagamento su di un unico beneficiario, con risparmio di costi bancari
- l'allineamento dei flussi di pagamento alle esigenze di tesoreria e il possibile ottenimento di una dilazione finanziaria da parte del factor.

Il ruolo delle forniture nella performance del capofiliera





IL RUOLO DELLA FILIERA

Ruolo strategico delle PMI fornitrici di filiera rispetto ai capofiliera sia da un punto di vista di performance finanziaria che temi della sostenibilità

«Le PMI rappresentano oltre il 99% delle imprese italiane, impiegano il 75% della forza lavoro nazionale e contribuiscono per il 65% alla generazione di valore aggiunto del nostro Paese».

Annuario Statistico Italiano

«Il coinvolgimento dei fornitori nei processi di design dei prodotti, beni e servizi in ottica sostenibile e circolare alimenta lo sviluppo di approcci innovativi»

Un Global Compact Network

«in termini strategici il ruolo della supply chain è fondamentale per garantire al buyer il giusto livello di controllo dei flussi di materiali, delle scorte e delle informazioni necessarie [...] riducendo il rischio di eccesso o carenza di offerta, migliorando le performance nelle fasi operative e diminuendo i costi, con un effetto positivo sulla competitività

Un Global Compact Network

Le emissioni che avvengono nella catena di approvvigionamento (scope 3) sono in media 11,4 volte più alte delle emissioni dirette (scope 1 e 2). È pertanto evidente che qualunque grande player non può essere sostenibile considerando unicamente la sua performance sulle variabili ESG (con particolare rilevanza della variabile Environment) ma deve necessariamente coinvolgere la sua catena di fornitura

CDP



SUPPLY CHAIN SOSTENIBILE ED ALCUNI ESEMPI VIRTUOSI DA SEGUIRE

Dagli accordi di Reverse ESG ai programmi di sviluppo della filiera PMI

7



LEONARDO

1) **Leonardo** ha, da anni, implementato un programma di sviluppo sostenibile dei fornitori chiave chiamato LEAP (Leonardo Empowering Advanced Partnerships), che mira a valorizzare capacità ed eccellenza tecnologica dei partner, promuovendo la crescita della piccola e media impresa nazionale. Ad oggi, sono circa 200 i fornitori coinvolti e per oltre 120 sono già stati attivati progetti di miglioramento e sviluppo inclusa formazione manageriale e tecnico-specialistica, sviluppo di competenze per la trasformazione digitale, accordi di partnership commerciale di lungo periodo. A partire dal 2020, inoltre, Leonardo ha introdotto il nuovo modello, LEADS (Leonardo Assessment and Development for Sustainability), per la valutazione dei parametri di sostenibilità e di sviluppo dei fornitori chiave, misurabili nel tempo.

Il coinvolgimento e la cooperazione con i fornitori negli obiettivi di sostenibilità implica, da un lato, un processo di selezione e valutazione dei parametri ESG in fase di qualifica e in fase di esecuzione di un contratto nella logica di un miglioramento continuo. Dall'altro, richiede di supportare i fornitori nell'identificare e risolvere criticità, prevedendo piani di sviluppo e supporto in vari ambiti: programmi di sensibilizzazione e formazione sulla sostenibilità, piani di sviluppo di competenze manageriali, stimoli alla innovazione, supporto finanziario ed alla internazionalizzazione.

FINCANTIERI

Fincantieri, in un'ottica di perseguimento degli obiettivi di sostenibilità della propria filiera, ha selezionato il partner indipendente SupplHi con il supporto del quale si sta dotando di una metodologia di valutazione attraverso l'utilizzo di una piattaforma dedicata alla filiera che include una apposita sezione per la sostenibilità.

Attraverso il coinvolgimento dei fornitori gli stessi verranno misurati rispetto ai tre principali pilastri che sono: la Sostenibilità ambientale ("Environmental"), la Sostenibilità sociale ("Social") e la Sostenibilità dei processi di Governance ("Governance") consentendo alla filiera di ottenere indicazioni su come migliorare le proprie prestazioni in materia di sostenibilità,

Ad ogni Fornitore aderente alla Convenzione che accederà alla piattaforma di Supplhi, compilando il Questionario, sarà garantita una premialità da parte di SACE Fct che si tradurrà in un miglioramento del tasso di interesse applicato al Fornitore.

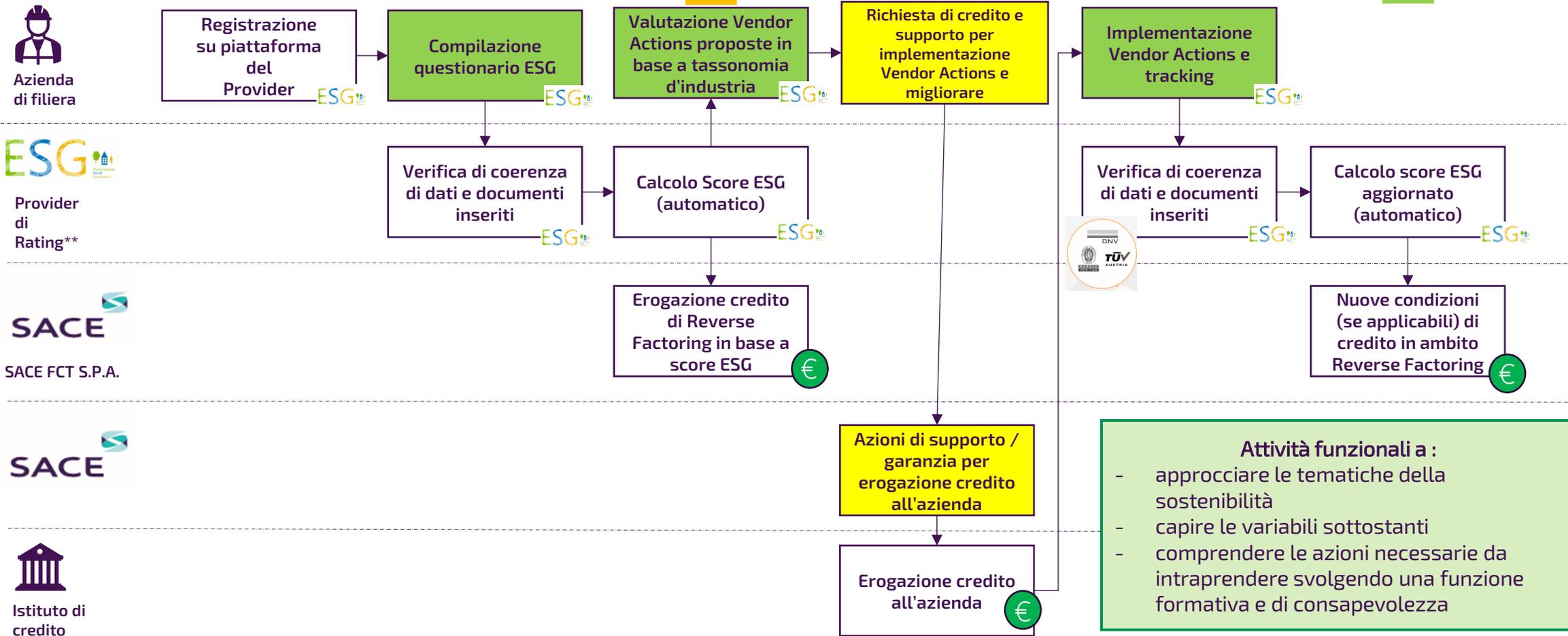
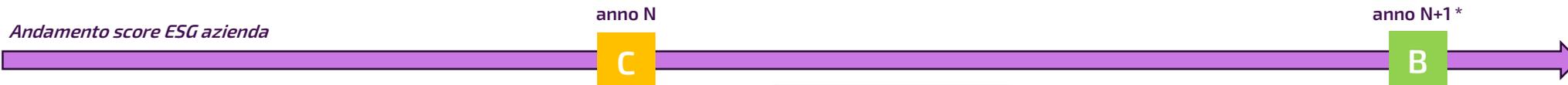
Si tratta di un intervento volto a costruire una relazione di medio lungo periodo con i fornitori volto a premiare anche i miglioramenti conseguiti anno dopo anno



SACE



Come funziona



€ Erogazione credito all'azienda di filiera / aggiornamento condizioni di credito

* L'aggiornamento delle condizioni di credito in ambito Reverse Factoring avviene con frequenza annuale

** Principali Provider già con interlocuzioni in corso





POSSIBILE STRUTTURA DI PRICING ESG

ESG Rating

Fatturato del fornitore

Pricing base			Scontistica su spread			
Size	Commiss	Spread	75-100	50-75	25-50	0-25
TOP (>500 mio)	xxx	yyy	-10%	-7%	-5%	-0%
Large (>200)	xxx	yyy	-15%	-10%	-5%	-0%
Mid (>50)	xxx	yyy	-20%	-15%	-10%	-0%
PMI (up to 50)	xxx	yyy	-25%	-20%	-15%	-0%



Review Annuale del Pricing (esempio)

	Anno N	Anno N+1	Anno N+2	Anno n+3
ESG Score	23	35	51	77
Scontistica su pricing base (large)	-0%	-5%	-10%	-15%



SACE

L'Offerta del Gruppo a sostegno della SCF sostenibile

