

Frédéric Soriano,
directeur du développement,
associé
Mehdi Farah, analyste crédit
entreprises

La gestion du poste clients est un enjeu majeur de la gestion de trésorerie pour les entreprises, spécifiquement dans un environnement économique marqué par une croissance des défaillances et un assèchement du crédit bancaire.

LE POSTE CLIENTS : UN LEVIER POUR VOTRE TRÉSORERIE



Le poste clients est un agrégat majeur du bilan, puisqu'il représente près de 30 % de l'actif. L'optimisation de sa gestion est un enjeu, car il représente une véritable réserve de liquidités. La trésorerie à court terme et les délais de règlement clients sont les deux principales préoccupations des gestionnaires d'entreprises. Le crédit interentreprises représente aujourd'hui 600 milliards d'euros en France (presque deux fois le crédit bancaire). Même si un cadre réglementaire est dressé depuis 2009 (loi n° 2008-776 du 4/8/2008 de modernisation de l'économie (LME) les retards de paiement et les impayés restent d'actualité.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 25% des procédures collectives des entreprises françaises sont consécutives à la défaillance d'un ou plusieurs de leurs clients. Afin d'accompagner les décideurs dans leur gestion des créances clients, il existe principalement trois solutions : l'affacturage, l'information commerciale et l'assurance-crédit.

Des solutions multiples

Le **contrat d'affacturage** est un outil de financement efficace à court terme, permettant à l'entreprise

d'améliorer la qualité du cycle clients en lui assurant le règlement rapide de ses créances de manière anticipative. Même si les avantages de cette solution sont indéniables pour permettre à l'entreprise de trouver un équilibre financier, elle présente néanmoins certains inconvénients : coût élevé des prestations offertes, parfois une altération dans la relation avec ses clients. L'affacturage concerne essentiellement les factures à court terme, et n'est pas adapté aux entreprises disposant d'un petit portefeuille clients. **L'information commerciale** œuvre dans la prévention du risque client en appréciant la solvabilité des entreprises et en anticipant leurs difficultés. Il s'agit là d'un outil d'aide à la décision mis à la disposition des directeurs financiers et des crédits manager afin de limiter les impayés et prévenir les défaillances. Cette solution permet d'évaluer le risque de crédit à court terme, dans le cadre de flux commerciaux classiques, et à moyen/long terme dans la perspective d'une relation stratégique avec le client. En permettant de fluidifier les relations commerciales, l'information commerciale est un outil d'optimisation de la trésorerie à part entière. Grâce à une analyse complète sur le profil financier et l'environnement du client, le fournisseur sélectionne ses partenaires et détermine le volume d'activité en fonction de l'avis de crédit obtenu.

L'assurance-crédit est un contrat qui engage la compagnie d'assurance à indemniser, moyennant le paiement d'une prime, tous les impayés déclarés sur les acheteurs couverts. Cette solution permet d'optimiser le taux de récupération des impayés grâce au recouvrement. En revanche, la limite de cette solution réside pour le décideur dans le manque de flexibilité de la sélection des créances couvertes, et la période de carence contractuelle avant indemnisation pouvant pénaliser temporairement la trésorerie.

L'enjeu de la sécurisation

La sécurisation optimale du poste clients qui permettrait d'améliorer la trésorerie serait finalement à la croisée des trois solutions proposées. En effet, comment sécuriser ce poste si une entreprise n'est pas assurée crédit ? Il existe des solutions telles que le renseignement garanti qui permet de bénéficier d'une information commerciale qualifiée et d'une garantie ponctuelle sur un client au choix. Cet outil offre une flexibilité puisque le fournisseur choisit lui-même les clients à garantir (ancien ou nouveau), sans couvrir l'ensemble de son chiffre d'affaires. Le coût de cette solution est alors nettement inférieur à une police d'assurance-crédit classique ou un

contrat d'affacturage. Précisons qu'aujourd'hui l'encours de crédit interentreprises assuré est d'environ 300 milliards d'euros (sur un volume total de 600 milliards d'euros).

Face au resserrement du crédit bancaire aux entreprises, il est essentiel pour les décideurs d'obtenir des moyens adaptés pour la gestion du poste clients afin d'améliorer la trésorerie de leur entreprise. ●

NOTE BEIC existe depuis 20 ans et évolue dans le renseignement commercial, le renseignement garanti (en partenariat avec l'assurance-crédit Atradius) et le recouvrement de créances. Une cellule est dédiée aux métiers du froid. Les rapports permettent de répondre à des problématiques d'ouverture de comptes ou de renouvellement d'encours, ou encore de rechercher des actifs dans le cadre d'une action en recouvrement.

Conseils

- Envisager la gestion du poste clients comme un levier d'optimisation de la trésorerie.
- Évaluer le coût de chacune des solutions de sécurisation du poste clients.
- Faire le choix de solutions intermédiaires de sécurisation du poste clients, comme le renseignement garanti.