



# Assurance-crédit

Idées reçues & bonnes pratiques

# Assurance-crédit

## Idées reçues & bonnes pratiques

Acteurs des décisions stratégiques et de la transformation de l'entreprise, que pensent les responsables financiers de l'assurance-crédit ?

Comment évaluer son retour sur investissement ?

Quel peut-être l'apport des nouvelles technologies ?

Souvent méconnue, parfois critiquée, nous vous proposons de décrypter cette solution de credit management, outil clé de la performance financière des entreprises.



# Idée reçue N°1

## L'assurance-crédit est réservée aux grosses entreprises

### Parce que s'assurer n'est pas un luxe

Plus de 62 000 défaillances d'entreprises sont prévues cette année et 2,1% des montants des créances B2B restent définitivement impayés\*.

Pour l'entreprise, cela signifie qu'elle doit compenser la perte de marge par un chiffre d'affaires beaucoup plus important que le montant de l'impayé.

A titre d'exemple, pour un impayé de 10 000 euros, une entreprise ayant un taux de marge de 5% doit réaliser un chiffre d'affaires supplémentaire de 200 000 euros pour seulement le compenser. Difficile quand on est une petite entreprise avec peu de trésorerie devant soi.

**2,1%**  
des montants  
des créances B2B  
restent définitivement  
impayés

### Des solutions modulables pour toutes les entreprises

Pourtant des solutions existent. Tous les assureurs-crédit ont développé des offres modulaires qui s'adaptent aux entreprises de toutes tailles et aux caractéristiques de leur activité : au 1<sup>er</sup> euro, Excess, Top Up, risques politiques, contrats multinationaux, couverture d'un acheteur. Et pour les entreprises de petite taille, des solutions d'assurance-crédit tout inclus, à un coût forfaitaire compétitif.



# Idée reçue N°2

## L'assurance-crédit est inutile quand on connaît ses clients

La défaillance d'un débiteur est la cause de

**25 %**  
des dépôts de bilan

Une assurance contre les apparences

Depuis la crise de 2009, beaucoup d'entreprises ont abaissé au maximum leur point mort en réduisant leurs coûts et ne disposent plus de marge de manœuvre face au ralentissement de leur activité. Parallèlement, la marge des entreprises a perdu 4 points à 22% en 2012, ce qui fragilise leur structure financière. Tout s'accélère, avec des retournements brutaux et les dépôts de bilan ne sont plus nécessairement précédés de tensions de trésorerie. La défaillance d'un débiteur est la cause de près de 25% des dépôts de bilan. L'effet domino est ainsi la principale cause de défaillance en France. L'ancienneté d'une relation, la taille et la notoriété ne sont plus une garantie de paiement dans un contexte instable avec des risques de défaillance accrus.

Plus de proximité pour une information qualitative

La richesse d'un assureur-crédit est la qualité de son information sur les acheteurs.

L'analyse des éléments financiers est certes importante mais très insuffisante pour évaluer un risque de défaillance, en particulier en période de crise où les comptes des entreprises souffrent.

Tous les assureurs-crédit s'appuient sur leurs propres équipes d'experts sur le terrain pour produire une information qualitative intégrant notamment le secteur d'activité, les échanges directs avec l'acheteur, l'état du carnet de commandes et les perspectives de développement... Certains assureurs-crédit proposent des réunions avec l'entreprise et ses acheteurs pour optimiser leur réponse. Une approche au cas par cas, qui permet de prendre une décision optimisée et motivée.

# Idée reçue N°3

## L'assurance-crédit ne couvre que les bons clients

### Un accompagnement efficace

L'objectif de l'assureur-crédit est de couvrir au maximum le poste clients de l'entreprise. Les niveaux d'engagements et les milliards d'euros indemnisés chaque année sont là pour prouver que les assureurs-crédit ne couvrent pas que les bons clients. De plus, un assureur-crédit trop restrictif en couvertures perdrait ses clients qui ne percevraient plus les avantages de recourir à cette solution et diminuerait ses revenus directement liés au chiffre d'affaires qu'il garantit.

### L'assureur-crédit, créateur de confiance

En sécurisant les échanges dans le monde entier, l'assurance-crédit rassure non seulement les partenaires commerciaux mais également les partenaires financiers de l'entreprise. Une banque ou un factor peut d'ailleurs adosser son financement aux couvertures d'assurance-crédit et pourra être indemnisé directement en cas d'impayés dans le cadre d'une délégation de bénéfices. L'assurance-crédit renforce la crédibilité de l'entreprise et crée la confiance.

**L'assurance-crédit  
créé la confiance  
et facilite le financement  
court terme**



# Idée reçue N°4

## L'assurance-crédit est lourde à gérer

### L'assurance-crédit, une solution pour optimiser sa relation client

Quelle que soit sa taille, de la TPE à la multinationale, l'entreprise doit gérer son principal actif, le poste clients, car il s'agit d'une source de liquidités immédiates.

Suivi des retards, recouvrement, arrêt des livraisons, délais de paiement, sont autant de leviers qui font diminuer le besoin en fonds de roulement (BFR) et donc évitent de recourir au financement court terme.

L'assurance-crédit facilite la prise de décision et permet d'optimiser sa relation client.

L'entreprise peut ainsi se concentrer sur le développement de son activité.

**L'assurance-crédit facilite la prise de décision et permet d'optimiser sa relation client**

### La simplicité comme maître mot

L'assurance-crédit simplifie les échanges entre l'entreprise et ses clients et structure les process de credit du management, de la prise de commande au recouvrement.

De plus, la gestion se fait en ligne et en temps réel.

Limites de crédit, reporting, suivi des sinistres, toutes les démarches se font via des portails internet.

L'entreprise peut également suivre des indicateurs de performance tels que le niveau de couverture de son assureur-crédit. De nouveaux outils comme Credit power d'Atradius permettent même d'automatiser la gestion des couvertures en les comparant à l'encours réel. Difficile de faire mieux en matière de simplicité...

# Idée reçue N°5

## L'assurance-crédit oblige à être plus sélectif

### L'assurance de gagner du temps

L'assurance-crédit sécurise l'activité existante et permet de prospecter plus efficacement. L'entreprise détecte aussi plus facilement de nouvelles opportunités commerciales dans son portefeuille d'acheteurs sur lesquels elle pourra concentrer ses efforts.

Etre plus sélectif en amont fait gagner du temps à vos commerciaux en leur évitant des rendez-vous inutiles.

**L'assurance-crédit aide au développement d'une activité rentable, en toute sérénité**



### Décider en connaissance de cause

L'entreprise reste libre de travailler avec un acheteur. Les informations récoltées en amont et mises à la disposition de l'entreprise, facilitent une prise de décision rapide, en connaissance de cause. Par ailleurs, pour les petits encours à couvrir, il existe des solutions permettant à l'entreprise de décider seule d'accorder une garantie tout en étant couvert par l'assureur-crédit.

L'entreprise est sécurisée avec une vision claire de son exposition aux risques et peut se concentrer plus spécifiquement sur son développement. L'assurance-crédit aide au développement d'une activité rentable, en toute sérénité.

# Idée reçue N°6

## L'assurance-crédit détériore la relation client

### L'assurance de garder de bonnes relations avec son client

L'assureur-crédit n'intervient pas dans la relation commerciale entre une entreprise et ses acheteurs.

Au contraire, en cas de tension la possibilité de se retrancher derrière les décisions prises par l'assureur-crédit assure une continuité dans la qualité de la relation commerciale.

**L'assurance-crédit intervient exclusivement à la demande de l'entreprise**

### L'assurance de rester décisionnaire

C'est l'entreprise qui décide de transférer une créance impayée pour confier le recouvrement à l'assureur-crédit.

La perspective de ce transfert et ses conséquences sont souvent un excellent levier pour obtenir le règlement de l'acheteur. À la demande de l'entreprise, l'assureur-crédit adapte également ses actions de recouvrement par exemple s'il n'est pas souhaitable d'intervenir pour des raisons commerciales.

L'assureur-crédit intervient exclusivement à la demande de l'entreprise.





# Idée reçue N°7

## Le retour sur investissement (ROI) de l'assurance-crédit est difficile à évaluer, c'est trop cher

### Être serein. Être assuré

L'assurance-crédit est une solution de credit management complète ; prévention et surveillance de la solvabilité des acheteurs, prospection efficace, recouvrement par un expert, indemnisation en cas d'impayés et enfin accès facilité au financement court terme.

Ces bénéfices sont en particulier essentiels à l'international où les risques sont plus difficiles à maîtriser : législation, obstacle de la langue, instabilité politique, risque de change...

L'assurance-crédit transforme les risques en opportunités de croissance et permet de conquérir des nouveaux marchés sans mettre en danger l'entreprise.

**L'assurance-crédit  
est un outil clé dans  
la performance  
financière**

### Un credit management structuré

Assurer son actif le plus important permet à l'entreprise de mieux gérer son poste clients, limiter ses contentieux et sécuriser ses encaissements, ce qui diminue son DSO d'environ 20% en moyenne. L'entreprise finance son cycle d'exploitation plus facilement en évitant de recourir au financement court terme et réduit ainsi ses coûts financiers.

Par ailleurs, un impayé impacte la marge et la rentabilité. En période difficile cela peut mettre directement l'entreprise en danger. Vendre c'est bien ; être payé, c'est nécessaire ; l'être dans des délais raisonnables, c'est mieux. L'assurance-crédit est un investissement qui s'amortit rapidement.

# Idée reçue N°8

## L'assurance-crédit ne répond pas aux nouveaux enjeux financiers

**Les nouvelles technologies sont venues renforcer l'efficacité de l'assurance-crédit**

### Développer une Culture Cash dans l'entreprise

Dans une récente enquête, 72 % des directeurs financiers font de la gestion prévisionnelle une priorité et souhaitent notamment accélérer le partage de l'information financière.

Le maintien d'une trésorerie suffisante est également cité\* comme leur principal défi, avec comme première mesure, le renforcement du suivi de l'encours clients.

La révolution digitale permet de répondre à ces nouveaux enjeux avec le développement de nouveaux comportements et l'introduction d'une « culture cash » au sein de l'entreprise. L'assurance-crédit soutient la fonction finance pour jouer un rôle incontournable dans la transformation et les décisions stratégiques de l'entreprise.

### Le Cloud du poste clients pour un pilotage proactif

Les nouvelles technologies sont venues renforcer l'efficacité de l'assurance-crédit, et apportent plus de transparence et de proactivité dans le credit management.

Les solutions Cloud de gestion du poste clients comme Credit Power chez Atradius, permettent d'automatiser la gestion de ses couvertures, de piloter en temps réel ses alertes et reporting, de programmer ses relances et de connaître à tout moment ses capacités de financement. Ces solutions simples, accessibles via internet, dématérialisent et optimisent la chaîne financière, de la facturation jusqu'à l'encaissement, et même au-delà en assurant le lien avec les partenaires financiers de l'entreprise. L'assurance-crédit automatisée est un accélérateur de cash !

# Bon à savoir

## **Pour les adeptes de l'auto-assurance**

Assurer soi-même le recouvrement des impayés de son entreprise a un coût qu'il faut chiffrer.

Budget, renseignements, recouvrement, impayés...

L'assurance-crédit en recouvrant un large panel de services en plus de la protection contre les impayés, n'est pas nécessairement plus chère que l'auto-assurance.

## **Parce que les investissements d'aujourd'hui sont les économies de demain**

Lorsqu' un gros sinistre survient, l'argument d'avoir voulu faire des économies dans le passé ne porte plus.

Seules les dispositions prises pour neutraliser le risque d'impayés comptent.

# La preuve par les faits

## **M. Piallet, Gérant, Menuiserie Martin**

« Nous venions juste de nous assurer quand est survenu un sinistre de 15 000 euros. Sur un chiffre d'affaire de 700 000 euros avec une marge de 5% nous aurions dû compenser cette perte par un budget supplémentaire de 300 000 euros. **L'indemnisation d'Atradius nous a évité un trou de trésorerie** qui aurait mis l'entreprise en danger. »

## **M. Gilles , Directeur Général, Parafais**

« Pour optimiser notre trésorerie nous avons choisi de mobiliser nos créances auprès de notre banque avec l'appui d'Atradius. En cas d'impayés nous avons donné notre accord pour que notre **banque soit indemnisée directement par notre assureur** qui prend également en charge le recouvrement des impayés. »

## **M. Janus , Responsable Crédit Clients, Plastance**

« La solution Cloud Credit Power d'Atradius me permet d'avoir une vision claire de mes encours et des retards de paiement sur mes 5 000 comptes clients et d'**automatiser la gestion de mes limites de crédit**. Je peux aussi lancer rapidement des actions de relance et de recouvrement afin d'être plus efficace et de faire rentrer l'argent plus vite. Nos délais de paiement ont diminué ce qui se traduit par des économies car nous empruntons moins pour financer notre Besoin en Fonds de Roulement. »

## **M. Bardet, Directeur Administratif et Financier, Edeas**

« Nous nous sommes assurés pour **sécuriser notre lancement à l'export** et limiter nos risques sur des débiteurs que nous ne connaissions pas. En cas de problèmes, nous sommes indemnisés et le recouvrement des créances impayées est inclus, ce qui est essentiel quand on sait les difficultés du recouvrement à l'international. »

# Atradius, en quelques mots

Atradius est l'un des leaders mondiaux en assurance-crédit. Ses solutions protègent les entreprises contre les impayés, renforcent leur credit management, optimisent leur trésorerie et dynamisent durablement leur croissance.

Plus de **85 ans**  
d'expérience en  
credit management

Plus de **20 000**  
décisions de crédit  
par jour

**1,6 milliard**  
d'euros de chiffre  
d'affaires

**160 bureaux**  
dans 50 pays

Une base de données de **100 millions**  
d'entreprises dans le monde