



Nice, le 21 septembre 2009

Le recouvrement dans les principaux pays de L'Union Européenne : le Crédit Manager

Dans les secteurs d'activités spécifiques où nous sommes présents, le meuble et le textile pour les clients des magasins multimarques.

Les assureurs crédits généralistes sont relativement conservateurs dans l'appréciation des risques de cette filière telle la Coface (rubrique Textile habillement Panorama des risques sectoriels 2009) :

« La situation s'est également dégradée dès 2008 pour les opérateurs ouest-européens. En 2009, la baisse de consommation d'articles textiles sera particulièrement significative en Espagne, au Royaume Uni et en Italie, et plus modérée en France et en Allemagne. Les magasins indépendants multimarques qui continuent de prédominer sur la plupart des marchés rencontreront des difficultés, d'autant plus qu'ils sont, en majorité, spécialisés sur le segment moyen et haut de gamme qui devrait davantage pâtir du ralentissement. Les chaînes verticalisées (telles Inditex, H&M, Mango) implantées dans les zones émergentes devraient mieux résister, se concentrant sur les articles bon marché ».

Conséquence de ce panorama de la filière, en 2009-2010, les entreprises vont être confrontées de plus en plus aux risques d'impayés contre lequel il convient de se prémunir concrètement **si l'on considère le chiffre d'affaires supplémentaire à réaliser pour compenser la perte due à un impayé :**

Taux de marge bénéficiaire	Impayé de 3 000€	Impayé de 8000€	Impayé de 15000€
1%	300 000	800 000	1.500 000
5%	60 000	160 000	300 000
10%	30 000	80 000	150 000

Le crédit management consiste en **12** fonctions qui font appel à une large palette de compétences techniques et de qualités allant du financier au juridique en passant par le commercial et le relationnel (source site Internet Euler Hermès). Certaines parmi ces douze fonctions sont difficilement externalisable :

1. Optimiser le besoin en fonds de roulement, préserver la trésorerie et développer le chiffre d'affaires rentable de la société
2. Fixer et négocier les délais de paiements accordés aux clients.
3. Analyser les états financiers des entreprises clientes.
4. Evaluer les risques clients et les encours de crédit.
5. Accélérer les encaissements, minimiser les retards de paiement et les pertes sur créances.
6. Relancer les clients avant l'échéance et participer à la résolution des litiges.
7. Orienter les commerciaux sur les meilleurs prospects et clients.
8. Rendre visite aux clients les plus importants.
9. Mettre en place une assurance crédit pour optimiser le développement de l'entreprise.
10. Préparer les dossiers contentieux et suivre les procédures judiciaires pour récupérer les impayés.
11. Gérer l'externalisation du recouvrement et la titrisation des créances.
12. Sensibiliser les services comptables, financiers et commerciaux au crédit management.

Ce mémo spécifique sert de base de contact à notre partenariat. Pour approfondir notre relation contactez-nous par voie électronique. (fcavaglione@cogefilog.com).

Ainsi nous agissons dans le cadre de notre activité de gestionnaire pour compte comme des techniciens du commerce international dans notre niche spécifique.

Fred Cavaglione PDG avec ses collaborateurs.

PS : Certaines données figurant dans le présent article sont extraites du Guide Coface, Risque Pays 2009.