

Les essentiels d'Euler Hermes 2016

Auto-assurance ou assurance - crédit ?

Un guide pour choisir
en toute conscience



*Notre savoir au service de votre réussite

www.eulerhermes.fr



EULER HERMES
Our knowledge serving your success

A company of Allianz 

Sommaire

Édito

Gagner en assurance

1 Les enjeux

- Être payé, un enjeu crucial pour toutes les entreprises
- Les risques de l'impayé
- Comment se prémunir contre les impayés

2 L'auto-assurance

- L'auto-assurance, c'est quoi exactement ?
- Le tempo de l'auto-assurance
- 6 idées reçues sur l'auto-assurance
- 3 questions à Sophie Marot - Rémy, chef de produit Assurance - Crédit chez Euler Hermes

3 L'assurance-crédit

- L'assurance-crédit, pour quoi faire ?
- Libérer les énergies commerciales
- Améliorer l'efficacité financière
- Assurance-crédit ou auto-assurance, comment choisir ?

4 Euler Hermes

- L'assurance crédit au quotidien

Gagner en assurance

Pour toute entreprise, le succès est une question d'équilibre. Comment concilier croissance et sécurité ? Développement commercial et bonne santé financière ? Le bon gestionnaire doit respecter, voire encourager, l'enthousiasme... tout en protégeant l'entreprise et ses collaborateurs des aléas d'une conjoncture économique toujours incertaine.

Le client d'abord

Les entreprises qui gagnent ont placé le client au cœur de leur réacteur. Ce client, il est indispensable de bien le connaître, autant pour mieux lui vendre que pour éviter les mauvaises surprises. Dématérialisation des échanges, durcissement de la concurrence et accélération des flux exigent aussi une rapidité de décision accrue.

Savoir prendre des risques

L'auto-assurance continue d'être pratiquée par de nombreuses entreprises françaises. Probablement parce qu'en apparence l'auto-assurance ne coûte rien... du moins quand les clients paient. La réalité, c'est qu'elle demande du temps, de l'expertise, des process, et aussi des renseignements commerciaux de qualité, qui ne sont pas gratuits. Et s'il faut procéder à un recouvrement, les choses se corsent. Toutes les entreprises ne disposent pas des moyens nécessaires.

Libérer les énergies

L'assurance-crédit libère dirigeants, financiers et commerciaux de tâches spécialisées, complexes et répétitives. Elle rassure les banquiers et les actionnaires. Chacun peut se consacrer à ses vrais talents, pendant que des professionnels de l'information commerciale et de l'analyse financière se chargent de collecter les données et de les analyser à votre place. Et de garantir les paiements.

Le coût de la sécurité

Faut-il déléguer le risque d'impayé ou décider d'être son propre assureur ? Selon les cas, la balance penchera d'un côté ou de l'autre. Mais le choix devra se faire en connaissance de cause.

1 Les enjeux

Être payé, un enjeu crucial pour toutes les entreprises



Le rapport Gallois a estimé à environ 600 milliards d'euros le montant du crédit interentreprises en France, soit cinq fois plus que le crédit bancaire ! C'est dire la place des créances clients-fournisseurs dans le financement des affaires au quotidien.

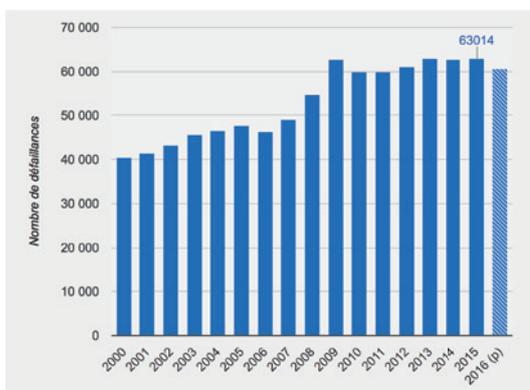
Dans le même temps, les risques d'impayés, après plusieurs années de rémission, ont recommencé à progresser. Euler Hermes table aujourd'hui sur une augmentation des défaillances d'entreprises à travers le monde, en 2016 comme en 2017, pour trois raisons principales :

- une croissance économique atone depuis trop longtemps,
- des turbulences accrues dans certains secteurs (matières premières en tête),
- le niveau élevé de la dette publique et des entreprises dans certains pays,
- l'effet domino des défaillances de grandes entreprises - le nombre de faillites d'entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions d'euros est passé de **95** en **2014** à **152** en **2015**.

En Europe de l'Ouest, le nombre annuel de défaillances demeure supérieur aux niveaux d'avant la crise dans 11 des 17 pays européens. En France, 61 620 entreprises ont déposé leur bilan du 1^{er} juillet 2015 au 30 juin 2016, d'après Euler Hermes. Au début des années 2000, on comptait 3 800 défaillances enregistrées par mois, aujourd'hui il y en a donc... 5 000.

Défaillances d'entreprises en France

Le point sur les faillites en France



On estime à
au moins 25 %

le nombre de ces faillites
qui ont été les conséquences
d'un impayé !



Plus de statistiques sur les défaillances d'entreprises en France :

<http://www.eulerhermes.fr/etude-economique/defaillances/Pages/france.aspx>

Les risques de l'impayé

- tensions sur la trésorerie, augmentation du BFR
- temps passé du commercial aux relances
- temps passé des services gestion et juridiques
- honoraires d'avocat, actes, auxiliaires de justice
- temps passé à l'exécution du jugement...
- ... avec quelles chances de recouvrement ?
- pertes exceptionnelles

Pour autant, accorder un crédit vendeur fait partie des nécessités commerciales pour un fournisseur B2B. Il faut donc pouvoir répondre juste, mais aussi répondre vite.

Comment se prémunir contre les impayés ?

Pour se prémunir contre les impayés, il y a des bonnes pratiques, mais finalement un nombre réduit de solutions :

- **Ne pas faire crédit**

Le paiement comptant a le mérite de la simplicité – mais au niveau commercial, on a vu mieux...!

- **Crédit documentaire et lettre de crédit stand-by (LCSB)**

Des moyens sûrs, réservés à l'export – avec de grosses exigences administratives et un coût élevé

- **L'auto-assurance**

Demande une organisation interne à la hauteur, du temps, et des nerfs solides

- **L'assurance crédit**

L'assurance permet de transformer un coût aléatoire en un budget connu et maîtrisé

“

Je veux que mes commerciaux puissent se concentrer sur les ventes à venir, sans épée de Damoclès quant au règlement des précédentes. ”

François P., Directeur commercial - Boulogne-Billancourt (92)

2 L'auto-assurance

L'auto-assurance, c'est quoi exactement ?



Les entreprises qui décident de ne pas assurer leurs créances prennent seules le risque d'accorder un crédit à l'acheteur. Elles rassemblent autant que possible des informations sur le client potentiel (et sur le risque-pays dans le cas de l'export), dialoguent avec le commercial, et décident d'un plafond d'encours. Elles ont parfois mis en place un comité de crédit pour consolider la procédure.

Quand un impayé survient, la société doit entreprendre les actions en recouvrement amiables et judiciaires, pour son propre compte et dans les délais légaux.

Comme Monsieur Jourdain, beaucoup d'entreprises font de l'auto-assurance sans le savoir. La réalité demeure : elles ne sont pas assurées.

“

J'aimais bien analyser les bilans de notre clientèle. Mais celle-ci s'est développée plus vite que le temps que j'avais à y consacrer... ”

Géraldine B., Directeur Administratif et Financier - Libourne (33)

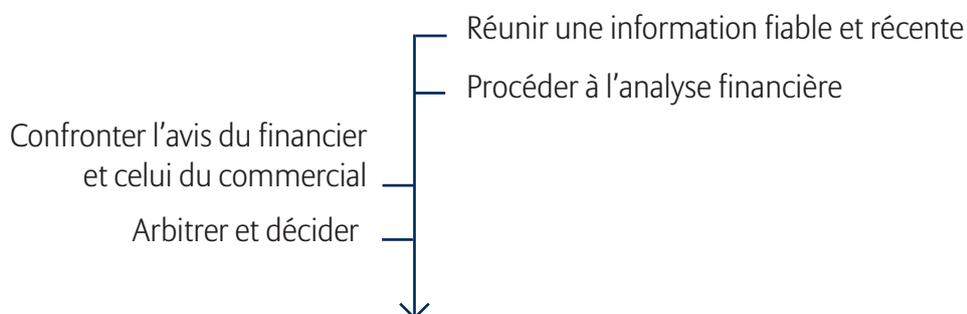
“

On a connu trois mois très tendus quand notre plus gros client, un opérateur télécoms, a tardé à nous régler. Et par la suite, je crois que nous sommes devenus trop méfiants. ”

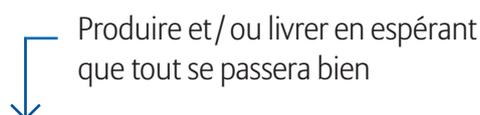
Thierry G., Président - Paris (75)

Le tempo de l'auto-assurance :

Avant la vente



Pendant la vente



A l'échéance



Respirer...

Le client paie, le commercial touche sa commission, on envisage le développement d'un flux régulier d'affaires



ou alors...

- Le client ne paie pas. Il faut alors, entre autres :
- vérifier l'absence de litige
 - agir au niveau commercial
 - négocier un accord amiable
 - transmettre au contentieux
 - vérifier la solvabilité du débiteur
 - si nécessaire et raisonnable, entamer une procédure
 - suivre la procédure
 - gagner la procédure
 - faire exécuter le jugement
 - recouvrer - peut-être - sa créance

6 idées reçues sur l'auto-assurance

#1 L'auto-assurance, c'est gratuit

Gérer en interne le risque client exige une organisation rigoureuse, du temps et des compétences, et peut entraîner des dépenses supplémentaires en achat d'informations à compiler et à analyser, ainsi qu'en frais de recouvrement et de procédure.

A l'international, trouver la bonne information peut s'avérer complexe – dans certains pays il n'y a pas d'obligation concernant la publication des comptes.

#2 L'auto-assurance, c'est plus rapide

Sauf à ne rien analyser du tout et procéder au feeling, la lecture des éléments comptables d'un client ne se fait pas en cinq minutes. Quant au recouvrement, c'est un travail long, technique, chronophage... et potentiellement ingrat.

#3 S'auto-assurer, c'est montrer à son client qu'on lui fait confiance

Quand on n'est pas assuré, il n'y a personne derrière qui abriter sa relation commerciale s'il faut donner une réponse négative à une demande de crédit. Et les relations peuvent se tendre très vite dès lors qu'apparaissent des retards de paiement.

#4 Le recouvrement, c'est mon affaire

Le recouvrement n'est pas qu'une question de lettres recommandées. Les experts en recouvrement éprouvent chaque jour leur savoir-faire pour entamer la procédure la plus juste - celle qui permettra de faire valoir ses droits ou trouver le bon compromis : celui qui aboutira sans menacer la relation commerciale. Cette expertise a un coût, avec ou sans assurance-crédit.

#5 L'auto-assuré démontre sa solidité financière

La couverture du risque client rassure les banquiers et les fournisseurs. C'est un signe de bonne gestion, d'où une confiance accrue et, potentiellement, de meilleures conditions financières.

#6 L'auto-assurance, c'est la liberté

Il peut sembler confortable de ne pas dépendre d'un tiers pour choisir ses clients et ses termes de paiement. Mais un assuré-crédit, lui aussi, conserve toujours la maîtrise de sa décision.



3 questions à Sophie Marot - Rémy, chef de produit Assurance - Crédit chez Euler Hermes



Retrouvez la vidéo
https://www.youtube.com/watch?v=s_FnsqJxeZU

3 L'assurance-crédit

L'assurance-crédit, pour quoi faire ?



L'assurance-crédit permet de protéger la trésorerie et les résultats de l'entreprise, d'améliorer l'efficacité des équipes financières, et d'optimiser les énergies commerciales en amont comme en aval de la signature.

Passons en revue ses bénéfices, en commençant par le nerf de la guerre : les ventes.

Libérer les énergies commerciales

▪ Une chasse plus productive

La réponse de l'assureur-crédit peut intervenir avant même le premier contact commercial. De sorte, plus de temps perdu sur des prospects qui s'avèreraient de mauvaises signatures, et concentration des efforts sur les meilleurs potentiels.

▪ Des contrats mieux défendus

Avec le support de l'assurance-crédit, les commerciaux sont plus combatifs : parce qu'ils peuvent accorder des conditions de règlement, ils peuvent mieux défendre l'intérêt de leur entreprise dans les autres versants du contrat : prix, livraison, services, spécificités...

▪ Un après-vente plus constructif

Libérés du doute quant au règlement, les commerciaux peuvent accompagner le client au-delà de la vente et préparer la prochaine avec une meilleure tranquillité d'esprit.

Améliorer l'efficacité financière

▪ Meilleur taux de recouvrement

Alors que le taux de récupération constaté sur la place s'élève à 45%, un grand assureur-crédit comme Euler Hermes obtient des scores bien supérieurs. 75% des récupérations sont réalisées en moins de 6 mois, et 95% des procédures judiciaires sont des succès.

▪ Amélioration du DSO*

En améliorant le processus de relance, l'assurance-crédit a pour effet de réduire le DSO*, et ainsi de réduire les besoins en liquidités. Chaque jour compte.

▪ Meilleur accès au financement

En sécurisant ses encours client, l'entreprise maîtrise davantage sa trésorerie et réduit de fait sa probabilité de défaut... Un atout pour négocier de meilleures conditions de financement. Ceci est également vrai vis à vis des sociétés de factoring, avec lesquelles il est même possible de mettre en place des « délégations du droit aux indemnités ».

▪ Du temps de travail libéré

Toutes les entreprises ne peuvent pas s'offrir un analyste financier capable de décrypter les comptes des clients potentiels, en France et à l'export. Dans les structures petites et moyennes, c'est souvent le RAF ou le DAF qui s'en voit chargé. Et parfois... surchargé. Il en va de même pour le recouvrement, qui exige du temps et de l'expertise pour réussir.

▪ Économie et efficacité

En amont de la vente, l'assureur-crédit procède à la collecte des informations les plus solides et les plus récentes possibles – c'est lui qui supportera le poids de l'éventuel impayé. Et dans ce cas, on comprend qu'il mettra tout en œuvre pour récupérer la créance...

▪ Des comités de crédit facilités

L'assureur-crédit et le montant de la garantie qu'il accorde au client final apporte un avis autorisé, argumenté et engagé quant au crédit à accorder.
Un argument de poids pour arbitrer avec la direction commerciale.

▪ La force d'un allié puissant

Un grand assureur-crédit a du poids lors d'un recouvrement.
Dans le cas d'Euler Hermes, les relances amiables permettent de récupérer la créance dans 70% des cas.

“

C'est quand nous avons commencé à exporter que nous nous sommes tournés vers l'assurance-crédit. Aujourd'hui, nous l'utilisons aussi pour nos clients nationaux. ”

Claude F., Directeur Général - Villeneuve d'Ascq (59)



C'est arrivé près de chez vous !
Prenez 2 minutes pour découvrir le fonctionnement de l'assurance-crédit, avec M. Pierre dans une vidéo ludique et didactique.
<http://www.toutsurlerisqueclient.com/reduire-son-risque-client/video-fonctionnement-assurance-credit/>

Assurance-crédit ou auto-assurance, comment choisir ?



Il n'y a pas de réponse absolue, mais plutôt des situations particulières qui feront pencher la balance vers l'une ou l'autre de ces solutions. Voici un tableau récapitulatif des cas où l'assurance-crédit s'impose pratiquement, et de ceux où une pratique professionnelle de l'auto-assurance peut s'avérer plus intéressante.

On privilégiera...

L'auto-assurance pour les entreprises qui...	L'assurance-crédit pour les entreprises qui...
... ont peu de clients et les connaissent particulièrement bien	... possèdent une clientèle nombreuse et diversifiée
... travaillent sur un marché essentiellement local	... ont des besoins de financements réguliers
... ont des besoins limités de financement	... travaillent sur un marché international (ou désirent y aller)
... disposent de sérieuses compétences internes	... veulent établir des flux réguliers d'affaires
... ont en place des process de décision solides	... privilégient une prise de risque mesurée
... disposent de marges suffisantes pour pouvoir absorber des impayés	... n'ont pas en interne de compétences disponibles pour analyser les informations financières et les contextualiser

L'assurance-crédit au quotidien

Avec plus de 85 ans d'expérience de la gestion du risque clients, le groupe Euler Hermes, filiale d'Allianz, est le **leader mondial** des solutions d'assurance des échanges commerciaux interentreprises.

Euler Hermes est le **numéro 1 de l'assurance-crédit en France**. Nos solutions s'adressent à tout type d'entreprises (TPE, PME, grandes entreprises, multinationales...) quels que soient leur taille, leur secteur d'activité et leur chiffre d'affaires. Elles s'adaptent à leurs besoins, depuis la formule forfaitaire simplifiée jusqu'au montage de solutions sur mesure.

Assurance-crédit, recouvrement de créances commerciales, cautions et garanties, assurance fraude : Euler Hermes protège vos actifs et accompagne votre développement au quotidien pour vous permettre de saisir les opportunités de marché, là où elles se trouvent.

Euler Hermes dans le monde, c'est :

6 000
salariés

Plus de
1 500
experts du
risque clients

890
milliards €
de transactions
commerciales
garanties (fin 2015)

plus de
260 000
dossiers contentieux gérés

Assurance

Euler Hermes France
Succursale française d'Euler Hermes SA
RCS Nanterre B 799 339 312

Délivrance de garanties et surveillance de la situation financière des entreprises

Euler Hermes Crédit France
Société par actions simplifiée
au capital de 51 200 000 EUR
RCS Nanterre B 388 236 853
Société de financement soumise au CoMoFi

Recouvrement

Euler Hermes Recouvrement France
Société par actions simplifiée
au capital de 800 000 EUR
RCS Nanterre B 388 237 026

Euler Hermes France / Euler Hermes Crédit France / Euler Hermes Recouvrement France
Adresse postale : 1, place des Saisons - 92048 Paris La Défense Cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50 - www.eulerhermes.fr

Euler Hermes SA
Entreprise d'assurance belge agréée sous le code 418
Siège social : avenue des Arts 56 - 1000 Bruxelles, Belgique - Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596

Plus d'informations ?

Contactez-nous au : **01 84 11 50 54**

ou consultez notre site : **www.eulerhermes.fr**

Crédit photos : ©Tinkstock - aressy.com - 11/16 - 10566



Avec Ecofolio
tous les papiers
se recyclent.