

Cases

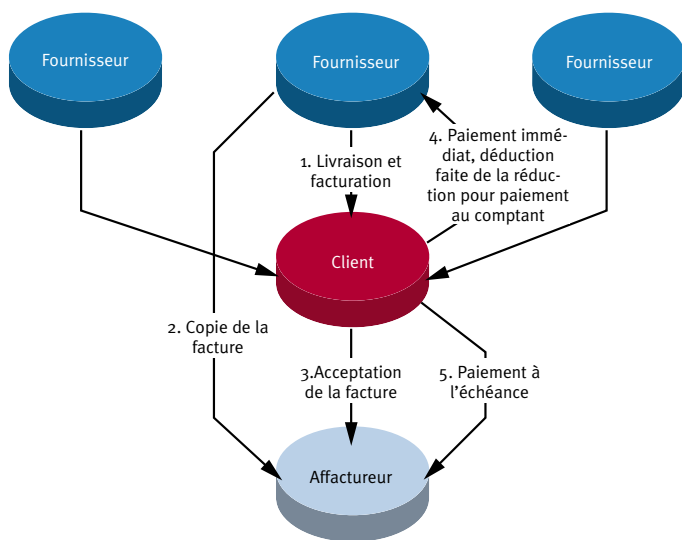
Optimisation réussie du fonds de roulement

CRiON élabore des solutions d'optimisation de la gestion de crédit intégrales. Ces solutions font appel à l'assurance-crédit, ainsi qu'à bien d'autres instruments de gestion de crédit encore. Ainsi CRiON propose-t-elle à ses clients des polices d'assurance-crédit sur mesure, des contrats d'affacturation, voire une combinaison des deux, au profit d'un renforcement significatif de leurs fonds de roulement. En témoignent, les études de cas suivantes.

Reversed factoring

Un de nos clients souhaitait obtenir davantage de crédit-fournisseur pour pouvoir accroître son fonds de roulement ; or, ses fournisseurs n'avaient pas la surface financière suffisante pour lui accorder des jours de crédit supplémentaires. Nous avons donc élaboré un contrat de reversed factoring, aux termes duquel le crédit-fournisseur a été allongé de plus de moitié (de 56 à 88 jours).

Il n'est pas rare que des clients importants exigent de leurs fournisseurs des délais de paiement extrêmement longs – si longs, en fait, que les fournisseurs ne peuvent y faire face, alors qu'ils désirent moins que tout perdre le marché. Le reversed factoring est une solution à ce problème.



Reversed factoring

L'affactureur paie le fournisseur dès que le client a approuvé la facture, déduction faite d'une réduction pour paiement au comptant. A l'échéance, le client s'acquitte auprès de l'affactureur de l'intégralité de la facture.

Toutes les parties sont gagnantes : le fournisseur est payé rapidement et peut conserver son excellent client ; le client obtient un crédit-fournisseur plus long, au profit d'un accroissement de son fonds de roulement ; quant à l'affactureur, il a pour lui la différence entre le taux réel et la réduction accordée pour paiement au comptant.

Attention : l'affactureur prend un risque concentré sur le client, en particulier s'il en finance la majorité des fournisseurs, ou tous. Cette concentration des risques fait du reversed factoring une solution applicable aux seuls acheteurs éminemment solvables.

Financement hors bilan dans le cas d'un management buy-out

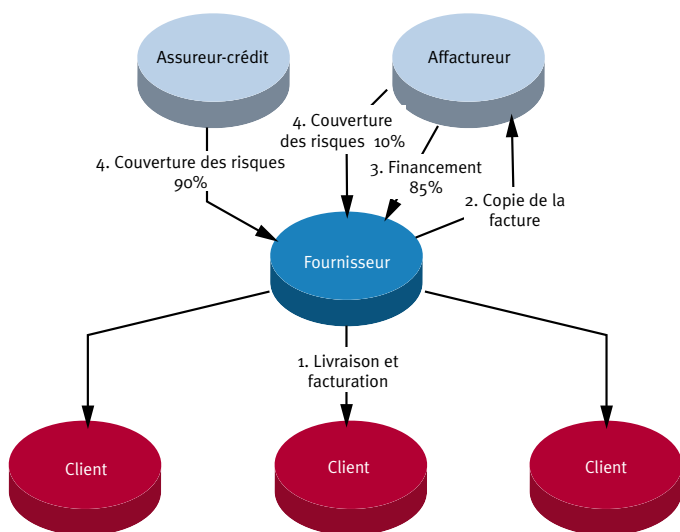
Il est fréquent que les candidats à un management buy-out ne puissent s'acquitter sur leurs fonds propres de l'intégralité du prix de reprise, pas plus qu'ils ne peuvent se permettre d'immobiliser une part importante des fonds de roulement dans les créances-clients. C'était le cas de ce client, dont nous avons optimisé la gestion de crédit.

Cette entreprise enregistrait un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros, des créances en souffrance pour 33 millions d'euros et des délais de paiement de 77 jours en moyenne. CRiON y a installé un logiciel de gestion de crédit, optimisé les procédures de suivi des créances en souffrance et invité les départements vente et production à modifier leur politique de traitement des contentieux : dorénavant, une équipe de collaborateurs spécialisés suivrait les contentieux et ferait parvenir des rapports informatiques hebdomadaires aux vendeurs. CRiON a en outre rédigé plusieurs plans d'apurement pour des dossiers en retard, cependant que le client cédait à un tiers professionnel une partie des créances douteuses. Ces démarches ont permis de réduire le délai de paiement moyen d'un tiers, de 77 à 52 jours.

Pour obtenir les 22,3 millions d'euros de créances qui manquaient encore, nous avons mis sur pied une construction en collaboration avec une société d'affacturation et un assureur-crédit. Désireux de ne pas alarmer les débiteurs, nous avons opté pour la méthode du *silent*



factoring, qui consiste à céder les créances à la société d'affacturage sans en informer les clients.



Financement hors bilan

L'affacturage a permis de récupérer 85 % des créances, dont le montant est dès lors tombé de 22,3 à 3,4 millions d'euros, libérant de la sorte 90 % des fonds de roulement immobilisés dans les créances. Fonds que notre client a pu consacrer au remboursement d'une dette bancaire à court terme et au paiement d'un certain nombre de fournisseurs, au profit d'une diminution du total bilantaire et d'une amélioration du ratio de solvabilité et du ratio de liquidité générale. Ajoutons à cela que l'assureur-crédit et la compagnie d'affacturage lui ont conjointement accordé une couverture de crédit de 100 %, ce qui a permis de considérer comme définitif l'encaissement des créances en souffrance et de les éliminer du bilan.

Conjugués, l'allègement du bilan et l'amélioration des ratios ont rendu l'entreprise plus attrayante aux yeux des financiers : les assureurs-crédit lui ont accordé des limites de crédit plus élevées et les fournisseurs, des délais de paiement plus longs ; quant aux banquiers, ils lui ont beaucoup plus volontiers consenti des crédits.