

SECURISATION DES CREANCES

La plupart des postes de l'entreprise sont assurés: incendie et dégâts des eaux, bris-de-machine, vol, stocks, RC, perte d'exploitation, véhicules, transports. Le poste-clients représente entre 30 et 40% des actifs mais est rarement assuré tandis qu' il n'est pas à l'abri de sinistres tels que les impayés non-récupérables. En contrepartie d'une prime modique, l'assurance-crédit permet de protéger le résultat d'exploitation contre les effets des impayés non-récupérables et le CA compensatoire qui en découle.

Le poste-clients: un actif vulnérable à protéger

Le risque clients, inhérent à toute transaction commerciale se manifeste par le manque de solvabilité de l'acheteur ou sa dégradation financière ultérieure. Cela aboutit soit à des retards ou à des reports de paiements, soit à des impayés récupérables, hors échéance contractuelle, soit, dans le pire des cas, non-récupérables. Car le CA supplémentaire à réaliser pour compenser un impayé non-récupérable est considérable. Exemple pour un impayé de 15.000 euros:

- Avec une marge de 20%: 75.000 euros
- Avec une marge de 10%: 150.000 euros
- Avec une marge de 5%: 300.000 euros

Il n'est pas étonnant, à la lecture de ces chiffres, d'apprendre que l'impayé non-récupérable est la première cause de défaillance des entreprises françaises (21% des causes).

L'assurance-crédit, une protection indispensable pour l'entreprise

Le principe de l'assurance-crédit est simple: en contrepartie d'une prime modique sur les créances émises, le risque d'impayé est couvert jusqu'à un certain pourcentage. Elle s'applique à des clients autorisés par l'assureur-crédit après enquête de solvabilité .

Les avantages de l'assurance-crédit

- Protection contre le sinistre « impayés non-récupérables »
 - Enquête de solvabilité des nouveaux clients
 - Surveillance des clients courants
 - Indemnisation rapide
 - Diminution des charges financières et des coûts de gestion
 - Application aux clients Export, plus risqués
-

AFFACTURAGE

L'affacturage est une solution de sécurisation des créances par externalisation du poste-clients. Celui-ci est géré par le factor et permet à la PME la prévention des risques, la garantie contre les impayés, la gestion partielle ou complète du poste-clients et le financement des factures émises en 48 heures. Il s'adresse à la plupart des secteurs d'activités.

Les principaux avantages de l'affacturage

- L'assurance des créances, avec indemnisation pouvant aller jusqu'à 100%
- La gestion du poste-clients
- La relance et le recouvrement en externe
- Le financement du fonds de roulement en parallèle au volume de facturation
- L'amélioration durable de la trésorerie
- Un outil d'expansion à l'Export
- La réduction des frais financiers
- La gestion des comptes clients en ligne
- L'entreprise conserve l'intégralité de sa relation commerciale avec sa clientèle
- Une image de sérieux
- Une meilleure note dans les renseignements commerciaux

Pour quelle taille d'entreprise ?

L'affactage s'adresse à des PME réalisant un CA minimum de 150.000 euros par an avec une clientèle d'entreprise (B to B).

Le coût de l'affacturage

Il se compose de deux niveaux de commission:

- La commission d'affacturage, de 0,5% à 2% du CA confié
- La commission de financement, selon les taux court terme en vigueur, entre la date d'encaissement de la facture (48 heures après son émission) et son échéance: 30, 60, 90 ou 120 jours.

Notre prestation affacturage: après audit et amélioration de la balance clients, sélection du factor le mieux adapté à l'entreprise, mise au point du dossier et présentation avant mise en relation pour signature du contrat.