



Denis Le Bossé, président du cabinet Arc **«Les entreprises mettent tout en œuvre pour réduire les délais de recouvrement»**

Face au retrait partiel des assureurs-crédit, les entreprises renforcent leurs procédures en recouvrement de créances. Une situation qui profite également, selon Denis Le Bossé, président du cabinet Arc, aux credit managers.

Comment a évolué l'activité de recouvrement de créances avec la crise ?

Nous avons noté une nette progression de notre activité de recouvrement de créances commerciales et bancaires. Par ailleurs, notre activité de gestion de factures, avant échéance, a également connu un réel regain d'intérêt avec la crise. Globalement, nous avons enregistré une croissance à deux chiffres. Le nombre de dossiers s'est accru d'une part à cause de la crise à proprement parler, mais aussi à cause du désengagement des assureurs-crédit.



Comment expliquez-vous un tel intérêt des entreprises pour le recouvrement de créances ?

La baisse du chiffre d'affaires, associée au resserrement du crédit bancaire et à la frilosité des assureurs-crédits, oblige les entreprises à rechercher du cash. Les entreprises ont donc été contraintes d'optimiser leurs besoins en fonds de roulement et de réduire leurs délais de paiement. De plus, la forte hausse des défaillances d'entreprise – liquidations, redressements judiciaires ou sauvegarde –, rend le recouvrement de créances plus difficile pour les créanciers qui ne sont pas privilégiés par la loi. Les entreprises mettent donc tout en œuvre pour réduire les délais de recouvrement dans la mesure où elles savent que, plus ceux-ci s'allongent, plus les perspectives de recouvrement s'amenuisent. Enfin, la LME, qui génère un besoin de trésorerie supplémentaire, a également incité les entreprises à engager des actions plus coercitives. Nous sommes intervenus pour optimiser leurs process de facturation et de recouvrement des créances. Ces démarches ne sont pas vaines. Nous avons réussi, pour certains clients, à faire baisser les délais de paiement de 19 jours. En termes de cash, cela représente des millions d'euros !

Quel rôle ont joué les assureurs-crédit dans cette crise du cash ?

Nos clients sont globalement mécontents de leurs assureurs-crédit, qui se sont brusquement retirés de pans entiers de l'économie. Leur désengagement a cependant eu comme conséquence positive de reposition-

ner le credit manager au centre de l'entreprise, rôle qu'il avait perdu avec la place prépondérante prise par les assureurs-crédit ces dernières années. On observe cependant depuis peu une légère détente des assureurs-crédit sur les encours garantis, dans les secteurs d'activité les plus solides. Néanmoins, il ne faut pas s'attendre à ce que l'on revienne à la situation antérieure. Les coûts de l'assurance-crédit ont beaucoup baissé ces dix dernières années, mais les acteurs du marché vont chercher à reconstituer leurs marges en augmentant leurs primes de façon durable. Les entreprises devront se poser la question de l'auto-assurance ou de l'assurance avec

franchise. La position du credit manager va s'en trouver encore renforcée, il devient l'homme du cash et sa vision d'homme du terrain lui permet d'inciter et d'accompagner l'ensemble de l'entreprise dans la mise en œuvre de bonnes pratiques.

Comment faites-vous face à la difficulté accrue de recouvrer les créances ?

Les dossiers doivent être traités plus rapidement, notre rôle est d'intervenir en complémentarité des actions déjà entreprises, notamment par une négociation intense et l'engagement des poursuites judiciaires sans délais. La bonne constitution du dossier est essentielle pour engager une procédure. Il s'agit de justifier de la réalité de la prestation réalisée en produisant toutes pièces justificatives (bon de commande, bon de livraison...) Nous sensibilisons particulièrement nos clients sur ce point.

Par ailleurs, dès l'obtention d'une décision de justice en faveur de nos clients, nous poursuivons notre mission pour la transformer en cash. A cette fin, nous disposons d'un département détectives d'affaires, qui représente près de 15 % de notre activité. Nous recherchons les actifs saisissables des sociétés et orientons les huissiers vers les sources de cash afin de pratiquer les voies d'exécution opportunes. Nous conduisons également des investigations sur la pérennité ou la solvabilité de certaines entreprises avec lesquelles nos clients sont en négociations ou lorsque leurs encours de créances s'envolent. ■ Aurélie Fardeau