



**GROUPE
INTERSUD**
FACILITATEUR DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Lettre d'information n°88- Juillet 2022

*Cette lettre vous est proposée par INTERSUD, AFRECO, G2C et GCI et sera diffusée à leurs
Fidèles clients*

La famille Intersud s'agrandit

Pour vous offrir un service toujours plus complet et personnalisé, la famille Intersud s'est agrandie : outre Intersud, Afreco et G2C, elle comprend aussi, désormais, la société Gestion crédit inter-entreprises (GCI), située à Rillieux-la-Pape, au sein de la Métropole de Lyon. Anciennement contrôlée par France Contentieux, partie intégrante du groupe Comdata qui demeure son partenaire, elle est spécialiste du renseignement commercial à valeur ajoutée et intervient dans de multiples secteurs d'activité.

Crédit manager : un métier en pleine (r)évolution

Crise covid, crise ukrainienne, flambée des prix, ces derniers mois l'ont démontré : le credit manager joue un rôle de plus en plus indispensable au sein des entreprises. Mais il lui faut aussi apprendre à manier de nouveaux outils sans oublier l'aspect humain de sa fonction. Trois credit managers de renom ont accepté de faire le point pour Intersud, G2c, Afreco et GCI.

« S'habituer à l'imprévu »



Il en regretterait presque d'avoir, tout récemment, pris sa retraite ! Eric Scherer, ancien credit manager des éditions Hachette et ancien président de l'AFDC, est formel : *«le rôle du crédit manager sort renforcé de ce qui se passe actuellement»*, estime-t-il. Certes, la politique du « quoiqu'il en coûte » a rendu les deux années de crise sanitaire bien plus calmes que prévu (puisqu'il y a eu, somme toute, peu de défaillances), mais la situation est désormais tout autre : *« il va falloir rembourser les dettes sociales, fiscales et le PGE. Et, avec la crise ukrainienne et le retour de l'inflation, nous sommes dans une période pleine d'imprévus, à laquelle il va falloir s'habituer»*. Risque sanitaire, risque de guerre, risque climatique... tout se conjugue. L'économie est très instable, les taux d'intérêt recommencent à remonter, *« et il va falloir regarder à nouveau des comptes qui étaient moins représentatifs ces dernières années : le compte financier notamment »*, conseille l'expert. Car l'augmentation des taux d'intérêt rendra plus importants les futurs frais financiers. *« Attention également aux stocks »*, poursuit-il. Entre les confinements, les augmentations de prix des matières premières, les risques de pénurie, certaines entreprises ont été tentées de surstocker, et cela risque d'affecter leur besoin en fonds de roulement et donc leurs liquidités. Bref, *« nous repartons dans une année zéro »*, conclut Eric Scherer, qui conseille *« de plafonner tous les comptes »*. Et, bien entendu, de revoir le scoring et de demander aux entreprises *« leurs comptes 2021 pour les comparer à 2019, en particulier leurs endettement financier, et aussi des comptes prévisionnels du fait de la forte pression actuelle sur les marges »*.

« Augmenter les budgets de renseignements »



La situation actuelle a « *cruellement mis en lumière notre métier* » constate Sébastien Cordier, référent en credit management France & Benelux pour Versalis International et trésorier de l'AFDCC. Mais celui-ci doit s'adapter à ce nouveau contexte. « *Car, malgré les turbulences, il faut continuer de prévoir* ». « *Nous savons tous identifier les bons et les mauvais payeurs. Le jugement est plus délicat pour toutes les entreprises qui se trouvent dans une situation moyenne. D'où l'intérêt de chercher de nouveaux outils* », estime-t-il. Parmi ceux-ci, les nouveaux logiciels utilisant les données et l'intelligence artificielle. « *La machine va fouiller dans l'historique de paiement, le passé des dirigeants, l'actionnariat, la santé financière, la comparaison avec le secteur d'activité..., et cela peut constituer une aide précieuse* ». De nouvelles sociétés proposent des services de plus en plus élaborés, a-t-il pu constater. Mais, rassure-t-il, le credit manager ne sera jamais remplacé par la machine : « *l'échange entre confrères est plus que jamais d'actualité avec l'incertitude que nous vivons depuis deux ans* ».

Le credit manager insiste également : malgré les pressions des directeurs financiers en ces périodes de hausses des coûts, « *il faut augmenter les budgets dédiés aux sociétés de renseignement commercial. Car les défaillances sont devant nous, et non derrière* ».

« Un métier de plus en plus polyvalent »



Pour Nicolas Flouriou, président de l'AFDCC, la crise a renforcé des tendances de fond. *« Nous étions déjà passés d'une profession liée au côté curatif des choses- le recouvrement- à un métier qui anticipe les problèmes en faisant de l'analyse de solvabilité et œuvre pour des délais de paiement plus courts et, du moins, pour leur strict respect »*, rappelle-t-il. La crise a renforcé cette tendance, et notamment l'intérêt de se pencher, non seulement sur la solidité de ses clients, mais aussi sur celle de ses fournisseurs et l'ensemble des maillons de la chaîne order-to-cash ! *« Notre métier devient aussi de plus en plus un métier de spécialiste de données »*, estime-t-il. Que l'on conçoive, ou utilise, des algorithmes, ou non, il faut toujours assimiler des dizaines, des centaines, voire des milliers d'informations pour se faire un jugement. *« Et d'autres critères, comme la politique RSE »*, vont être pris en compte, prévoit-il. Attention cependant à ne pas multiplier les données si elles sont redondantes : *« pour connaître la température, consulter le thermomètre est plus utile que de compter le nombre de glaces vendues »* !

Cependant, le credit manager doit, plus que jamais, travailler en équipe. *« Nous devons sensibiliser et former les commerciaux pour qu'ils puissent avoir des négociations apaisées sur ces thématiques. Et nous sommes avant tout des business partners »*, des facilitateurs. Avec la crise, le pragmatisme doit être de mise. *« Si on est dogmatique cela ne marche pas »*. D'où l'intérêt de tester de nouveaux outils, qu'il s'agisse de garanties, de délais, du paiement instantané ou du tout nouveau « request to pay », par lequel le partenaire peut payer par un lien internet. Toutes ces compétences peuvent être utiles au service commercial, mais aussi au service gestion des risques, constate-t-il. *« Credit manager est un métier de plus en plus polyvalent »*.

Intersud

 04 91 19 02 00

Afreco

 04 78 53 12 99

G2C

 04 72 88 69 00