

# Options de stratégies de gestion de crédit LAQUELLE CONVIENT À VOTRE ENTREPRISE?



## AUTOASSURANCE

Utilisation d'une provision pour créances douteuses pour compenser les pertes en cas d'insolvabilité d'un client



- + Coût minimal pour l'entreprise en année et sans pertes
- + Simple à administrer



- Le fardeau et les coûts associés aux ressources internes de gestion du crédit pour mitiger le risque incombent à l'entreprise
- Selon la tolérance au risque, peut entraîner des limites très prudentes réduisant les revenus potentiels
- Limite les fonds de roulement et a un impact sur l'attribution des ressources du bilan
- Ne protège habituellement pas contre les pertes catastrophiques inattendues
- Créé une dépendance aux sources de données de tierce partie qui sont souvent peu fiables

## AFFACTURAGE

Entente avec une entreprise tierce qui achète les créances à prix réduit de la valeur nominale des factures



- + Accès immédiat aux liquidités
- + Option d'externaliser les activités de facturation, perception et autres activités de tenue de livre
- + Aucun contrat à long terme
- + Garanties non requises



- Selon la structure du contrat, peut ne pas offrir de protection contre le non-paiement
- Perte du contrôle des relations avec les clients
- Contraintes de capacité associées à la disponibilité de la ligne
- Coût se chiffrant à entre 1 % et 4 % d'une créance plus intérêts sur l'avance de fonds et pouvant atteindre 30 % d'intérêt annuel
- N'indemnise pas toute la facture

## LETTRE DE CRÉDIT

Garantie bancaire que le paiement de l'obligation de l'acheteur sera reçu à temps et que les montants seront exacts



- + Protection pour le vendeur et l'acheteur
- + La capacité financière de l'acheteur est remplacée par la banque émettrice
- + Grâce à la garantie, le vendeur peut emprunter sur l'ensemble de la valeur de ses créances auprès du prêteur



- Couvre une seule transaction auprès d'un acheteur unique; fastidieux et chronophage
- Coûteux en termes de coûts absolus et d'utilisation de la ligne de crédit
- Mobilise les fonds de roulement pour l'acheteur
- Désavantage concurrentiel lorsque les concurrents offrent des modalités ouvertes
- Processus de réclamation long et laborieux

## CRÉDIT

Produit d'assurance commerciale qui protège un vendeur contre le non-paiement d'une dette commerciale



- + Permet aux entreprises de hausser leurs ventes en toute confiance sans se préoccuper du crédit
- + Protection garantie contre le non-paiement ou le retard de paiement
- + Hausse de l'efficacité du service de crédit d'une entreprise grâce à la rapidité des demandes de crédit et la surveillance constante des acheteurs
- + Allows exporters to offer safe, open terms overseas
- + Expands a company's financing options by increasing its borrowing base with secure receivables



- Plus efficace en terme de coût pour les entreprises ayant plus de 3M\$ de ventes interentreprises
- Ne conviens pas aux entreprises qui vendent au gouvernement ou aux consommateurs

L'objectif de toute stratégie de gestion du crédit est d'équilibrer la croissance dynamique des ventes, tout en minimisant les pertes pour créances douteuses. Toutes les stratégies adoptent une approche à deux volets (information et protection) pour atteindre cet objectif. Forte de sa maîtrise exceptionnelle de ces deux volets, Euler Hermes offre un avantage inégalé que devraient explorer toutes les entreprises offrant des modalités ouvertes. Pour plus de renseignements, visitez le

[www.eulerhermes.ca/fr](http://www.eulerhermes.ca/fr).