

AFFACTURAGE ET ASSURANCE-CRÉDIT

Le poste client,
un actif clé
qui représente
en moyenne 30 %
du bilan d'une
entreprise

Souvent très mutualisé, se renouvelant en 60/80 jours, le poste client est un support idéal pour lever un financement court terme nécessaire au besoin en fonds de roulement (BFR).

Bien assuré contre le risque de défaillance, le poste client peut non seulement être déconsolidé, le financement accru, mais surtout les liquidités reçues n'impacteront plus les ratios d'endettement de l'entreprise.



Vos enjeux : financer et sécuriser le poste client

Financer : l'affacturage tend à devenir le premier mode de financement court terme des entreprises. Quel que soit le type d'affacturage, une assurance-crédit adaptée permettra d'accroître le financement disponible, de réduire le coût de l'affacturage et d'autoriser la déconsolidation des créances clients (norme IAS 39).

Sécuriser : 25 % des 60 000 dépôts de bilan annuels sont liés à la défaillance d'un client de l'entreprise, or seules 20 % des PME et 2 % des TPE assurent leurs créances clients (contre 60 % pour les grandes entreprises). Il faut inverser ce constat et sécuriser la pérennité des entreprises (norme IAS 39).

Bénéfices de ces solutions

Avant l'acquisition d'une participation

- Mettre en place une ligne de financement court terme à un prix compétitif
- Disposer d'un financement complémentaire au moment du closing
- Pérenniser le schéma de financement

Après l'acquisition d'une participation

- Améliorer le BFR
- Améliorer certains ratios financiers
- Protéger la trésorerie de l'entreprise

Notre approche : trois étapes pour définir une solution sur mesure

Identification des risques crédit client et du potentiel de financement

- Analyser vos objectifs et vos contraintes
- Mesurer votre risque et sa volatilité
- Évaluer la faisabilité du transfert du risque pour maximiser le financement

Définition des besoins et élaboration de la solution

- Structuration et conseil sur les solutions à retenir
- Réalisation de l'appel d'offres
- Négociation du coût du financement et/ou de l'assurance

Optimisation de la solution et déploiement

- Optimisation finale du transfert de risque et maximisation du financement disponible
- Mise en place de la solution et revue contractuelle
- Support et suivi quotidien de nos équipes

CONCRÈTEMENT



Sécurisation

Une société de services industriels, spin-off d'un grand groupe et achetée en LBO, voit son chiffre d'affaires se concentrer majoritairement sur quelques grands opérateurs.

La défaillance d'un seul de ces clients peut rendre impossible le remboursement de la dette senior.

→ Marsh a mis en place une solution d'assurance-crédit pour garantir le risque de crédit client sur les seuls grands clients dont la défaillance peut remettre en cause le remboursement de la dette senior.



Financement déconsolidant

Une société dont les actionnaires, qui ont pour objectif sa cession dans les 12/18 mois, décident de faciliter la cession en cédant de façon déconsolidante la quasi-totalité du poste client.

→ Marsh a mis en place un contrat d'affacturage adossé à un programme d'assurance-crédit permettant de valider de manière pérenne l'ensemble des triggers exigés par le commissaire aux comptes pour valider la déconsolidation selon les normes IAS.



Financement moyen terme déconsolidant

Une société de leasing était à la recherche d'une solution pour garantir le paiement des échéances pour des contrats de location d'équipements à moyen terme.

La finalité était de pouvoir céder de façon déconsolidante ces créances auprès d'établissements financiers afin d'améliorer les ratios d'endettement.

→ Marsh a mis en place une nouvelle solution d'assurance-crédit garantissant la totalité des échéances jusqu'à 36 mois, respectant tous les critères avancés par la société et permettant de valider le caractère déconsolidant de l'opération.

Les informations figurant dans la présente publication ont uniquement vocation à aborder les thèmes concernés de manière générale et n'ont nullement valeur de conseil personnalisé. Par conséquent, il convient de ne pas utiliser ces informations en tant que telles. Marsh est à votre disposition pour étudier vos besoins spécifiques.

Ni le présent document ni aucune partie des informations qu'il contient ne peuvent être copiés ou reproduits sous aucune forme que ce soit sans le consentement de Marsh S.A.S., à l'exception des clients de Marsh S.A.S. qui ne sont pas tenus d'obtenir ladite autorisation pour tout usage du présent document à des fins internes. MARSH S.A.S. – Société de courtage d'assurances. Société par Actions Simplifiée. Capital 5.807.566,00 euros. RCS Nanterre : 572 174 415. N° ORIAS 07 001 037 – www.orias.fr. N° TVA intracommunautaire : FR 05 572 174 415. Siège social : Tour Ariane – 5, place des Pyramides – 92800 Puteaux. Assurance de responsabilité civile professionnelle et Garantie financière conformes aux articles L512.6 et L512.7 du code des assurances. Direction Communication et Marketing 1705. © Tous droits réservés Marsh S.A.S. 2017.

LES ATOUTS MARSH

Un département Crédit client disposant d'un réseau mondial coordonné avec des équipes dans tous les pays européens et partout où vous pourriez en avoir besoin.

Une méthodologie de quantification du risque éprouvée pour prendre les bonnes décisions.

Un effet de levier maximum, Le département Crédit client étant le premier apporteur d'affaires mondial du marché crédit.

Pour plus d'information :

Frantz Bouchereau
Private Equity and M&A Practice
01 55 46 37 36

Marsh est présent à :

Paris La Défense
Aix-en-Provence
Bordeaux
Lille
Lyon
Orange
Toulouse

www.marsh.fr