

# GESTION ET FINANCEMENT DU POSTE CLIENT

Le poste client constitue généralement le premier actif de l'entreprise : il représente en moyenne 30 % du total du bilan.

Les outils de maîtrise du risque crédit client peuvent s'adapter à toute taille d'entreprise et à leurs besoins. Pour en bénéficier pleinement, l'appui d'un véritable professionnel au sein des équipes Marsh est un atout majeur.

Au-delà du simple courtage, il vous accompagnera et vous conseillera pour mettre en place ou faire évoluer votre Credit Management, et le mettre ainsi au service de la stratégie globale de votre entreprise.



## Vos enjeux : mieux valoriser et protéger votre premier actif

- Assurer le développement de vos ventes vers de nouveaux clients ou de nouveaux marchés en toute sécurité.
- Faire face à la concentration des acteurs économiques et donc à l'intensification de votre risque commercial.
- Évaluer la solvabilité de votre portefeuille client, quelle que soit sa composition.
- Améliorer la liquidité de votre entreprise à travers l'optimisation de la trésorerie.

## Notre approche : mettre le Credit Management au service de la stratégie globale de votre entreprise

### Audit conseil

- Clarification de vos objectifs globaux à travers des entretiens avec le management
- Analyse structurelle du poste client (concentration du portefeuille, etc.)
- Analyse du Credit Management (organisation, modalités de fonctionnement)
- Établissement du profil de risque

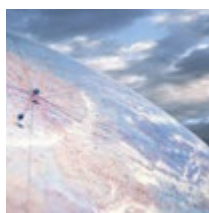
### Solutions placements

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

### Services

- Négociation et information au quotidien des garanties à améliorer
- Formation de vos équipes au Credit Management
- Conseil et suivi des dossiers contentieux
- Accompagnement lors des renouvellements et amélioration constante des solutions

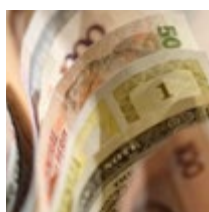
## CONCRÈTEMENT



### Gestion centralisée du risque crédit client

*Un groupe métallurgique international possède une vingtaine de filiales, dont les trois quarts disposent d'un programme d'assurance-crédit. Dans un objectif de rationalisation, Marsh propose à l'entreprise de s'orienter vers une gestion centralisée des risques au niveau groupe pour homogénéiser les couvertures et réaliser des économies d'échelle.*

**→ Marsh permet à ce groupe non seulement d'augmenter ses couvertures de 30 %, mais également de réduire de 60 % le budget global d'assurance.**

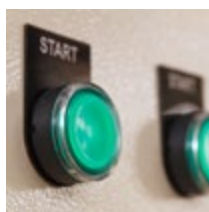


### Optimisation du besoin en fonds de roulement

*Un des leaders européens de la distribution de matériaux de construction souhaite augmenter ses réserves liquides et consolider son bilan.*

*Le groupe demande à ses filiales de mettre en place un financement hors bilan pour ses comptes clients.*

**→ Marsh négocie un contrat, en moins de trois mois, visant à satisfaire les objectifs du client en réunissant une banque, un assureur-crédit et un cabinet d'audit. L'équipe de Marsh prend le temps de comprendre les contraintes de l'ensemble des acteurs, dont les buts sont parfois opposés pour finaliser une ligne de financement revolving et déconsolidant selon les normes IAS.**



### Accompagnement dans un contexte difficile

*Une entreprise dans la métallurgie redémarre son activité et a un besoin de financement. Elle souhaite également avoir une vision claire sur son risque client.*

**→ Marsh négocie un contrat d'affacturage calibré sur le besoin de l'entreprise et le combine avec un contrat d'assurance-crédit adapté pour optimiser les lignes du financement et permettre à l'entreprise de gérer au mieux son risque crédit client.**

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. Directions Communication et Marketing 1705. © Tous droits réservés S.A.S. 2017.

## LES ATOUTS MARSH

En France, Marsh dispose d'une équipe de 18 conseillers spécialisés en risque crédit client qui répondent aux exigences de 1 400 clients.

Plus de 88 milliards d'euros de chiffre d'affaires sécurisés annuellement par nos équipes en France.

La conception de solutions « sur-mesure » adaptées à votre stratégie d'entreprise et un vrai levier face aux compagnies.

Pour plus d'information, un numéro unique :

**01 41 34 56 56**

Marsh est présent à :

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

[www.marsh.fr](http://www.marsh.fr)