



## Du bon usage des plafonds d'encours (ou limites de crédit)

### 1/ De la nécessité des plafonds d'encours

Les fournisseurs qui recourent à l'assurance-crédit le savent bien : une couverture est toujours limitée en montant et, de fait, dans le temps. Il doit en être de même pour les fournisseurs qui sont « leur propre assureur ».

D'ailleurs, le « banquier à court terme » n'agit pas autrement avec ses clients car chaque ligne de crédit (découvert, escompte ou Dailly) consentie est assortie de son propre plafond.

Il n'existe pas de formule-type de calcul d'un plafond d'encours car chaque entreprise a sa propre politique de risque.

### 2/ De la segmentation des « grilles de prise de risque »

Une grille de prise de risque alloue un « **plafond d'encours global** » en fonction de la solvabilité estimée du client ou prospect en adaptant les montants à l'activité du fournisseur (ils seront ainsi très différents pour un avionneur et un distributeur d'articles de papeterie).

Prenons un exemple :

Note de solvabilité	Encours possible
note ≥ 8/10	< à 1 000 000 €
note ≥ 7/10	< à 200 000 €
note ≥ 6/10	< à 50 000 €
note ≥ 5/10	< à 15 000 €
note ≥ 4/10	< à 7 500 €
SIREN in bonis	< à 1 500 €
note = 0	néant

Le fournisseur doit bâtir autant de tableaux de correspondance « note => encours » que la diversité de son activité le nécessite : pays, secteurs, types de client. Chaque grille doit tenir compte de la dangerosité estimée du secteur (les plus risqués sont ceux qui sont en déclin ou en croissance explosive et ceux qui attirent les escrocs) et des « taux de risque » relatifs au pays et au type de clients (distributeur, revendeur ou utilisateur final).

### 3/ De l'individualisation des plafonds d'encours

Ils doivent être déterminés pour **chaque client ou prospect**. La première étape est fondée sur le volant d'affaires envisagé par les parties :

- le CA prévu, les taux de TVA et la saisonnalité de facturation ;
- le terme de paiement convenu.

Ce dernier permet d'appliquer un coefficient multiplicateur au montant mensuel d'achats TTC pour obtenir un « **plafond d'encours mécanique** » :

Terme de paiement convenu	coefficient multiplicateur
10 jours date de facture	1/3
10 jours fin de décade	2/3
30 jours date de facture	1
30 jours fin de décade	1,5
30 jours fin de mois	2
45 jours puis fin de mois	2,5
30 jours fin de mois le 15	3

Le « **plafond d'encours mécanique** » ainsi déterminé doit être comparé au « **plafond d'encours global** » qui correspond à la note de solvabilité du client ou prospect (cf. § 2/) et constitue la borne supérieure absolue du risque possible.

Si le « **plafond d'encours mécanique** » est compatible avec le « **plafond d'encours global** », nous conseillons de l'accorder en incluant une « marge d'aisance » (10 à 15%) pour absorber les imprévus, ce qui constituera le « **plafond d'encours consenti** ».

S'il est incompatible, il faut revenir vers le client (éventuellement via le commercial) afin de réduire le terme de paiement ou de négocier une garantie en complément. En cas d'impossibilité, il sera possible de commencer avec un volant d'affaires modeste et d'augmenter le plafond progressivement en fonction de la marge bénéficiaire encaissée.

### 4/ De la révision des plafonds d'encours

Les plafonds d'encours doivent être enregistrés au fichier clients dès l'ouverture d'un nouveau compte et à chaque réexamen. Ils doivent être assortis d'une date de révision, en distinguant :

- le plafond consenti (le risque que le fournisseur accepte de perdre sur le client)
  - + date de révision ( $\leq 1$  an) d'autant plus rapprochée que la note est basse ;
- le plafond sécurisé (la couverture assurée ou le montant des garanties négociées avec le client)
  - + date de révision de la garantie à échéance la plus courte.

*NB : les **plafonds d'encours consentis** doivent être revus à chaque modification du profil payeur, de la note de solvabilité ou de la couverture assurée.*

## 5/ De la gestion des plafonds d'encours

Toute nouvelle commande doit être valorisée et ajoutée à l'encours de crédit pour comparer le total avec la somme des plafonds (consenti et sécurisé). En cas de dépassement, la commande est suspendue et le dossier doit être réétudié. Si le plafond ne peut être revu à la hausse, il faut négocier avec le client un paiement partiel, une garantie temporaire ou un différé de livraison.

*NB : certains suspendent aussi les commandes en cas de retard de paiement ; d'autres ne déduisent le dernier paiement de l'encours de crédit qu'après le délai bancaire de retour d'impayé...*

## 6/ De l'exploitation d'un encours conseillé

Si celui-ci émane d'une base de données (comme par exemple notre partenaire Ellisphere), les éléments propres aux parties (volume d'affaires prévu, saisonnalité et historique de relations) ne sont pas pris en compte. L'encours conseillé est calculé pour un montant moyen d'achat et donc généralement inadapté si vous êtes un fournisseur principal ou un gros sous-traitant.

*Notre suggestion :*

- si l'encours conseillé (EC) est  $\geq$  au « plafond d'encours mécanique », retenir l'EC
- sinon, demander une enquête à valeur ajoutée précisant la limite souhaitée