



Interview de :

THIBAUT ROBET
Directeur Général de Fibus, courtier en affacturage et assurance-crédit

et :

MARC CHAQUÈS
Directeur de Fibus Trade

INTERVIEW

Le Credit Manager, maillon décisif de la performance en affacturage

Fibus
 FACTORING & TRADE CREDIT

Pourquoi dit-on que l'affacturage repose de plus en plus sur le Credit Manager ?

Marc Chaquès. Parce que, derrière ce financement piloté historiquement par la trésorerie, se cache un enjeu opérationnel : la qualité du cycle order-to-cash. L'affacturage transforme des créances en liquidités immédiates, mais ce financement dépend d'éléments très concrets : facturation fiable, taux d'avois, couverture d'assurance-crédit, comportement payeur des clients. Autant de sujets que le Credit Manager maîtrise au quotidien.

Thibaut Robet. Les factors évaluent toujours trois risques : risque cédant, risque clients, risque d'activité. Les deux derniers relèvent directement de l'expertise du Credit Manager. C'est là que son rôle devient central.

Son travail commence-t-il seulement une fois le contrat signé ?

T.R. Au contraire. Son expertise est décisive dès la phase amont. L'analyse que l'équipe Fibus réalise avant la signature repose sur la qualité du poste clients. Cela conditionne in fine le type de contrat, le périmètre de cession, les quotités de financement ou encore les garanties nécessaires.

M.C. Une base clients bien documentée et des processus de facturation solides rassurent le factor et accélèrent la mise en place. Un programme performant est presque toujours le résultat d'un diagnostic crédit bien conduit.

Et au quotidien, quels sont les leviers qu'il pilote réellement ?

T.R. Ils sont nombreux, mais trois sont déterminants. D'abord, la qualité du cycle order-to-cash : la moindre anomalie (facture mal codifiée, avoir tardif, transmission incomplète) peut bloquer le financement. Ensuite, l'optimisation du périmètre cédé : intégrer de nouveaux clients éligibles ou débloquer des exclusions peut générer des milliers d'euros de trésorerie additionnelle chaque mois.

M.C. La gestion de l'assurance-crédit au sein du programme factor lui incombe également. Une réduction de garantie équivaut à une baisse immédiate de financement. D'une manière générale, il pilote la relation avec le factor, un rôle clé pour la performance du programme. Transparence et réactivité renforcent la confiance et facilitent les financements, même en situations atypiques.

T.R. Résultat : chaque amélioration du poste clients se traduit mécaniquement en financement disponible. C'est l'un des rares domaines où la performance opérationnelle génère directement du cash.

Cette responsabilité transforme-t-elle l'image du Credit Manager dans l'entreprise ?

T.R. Oui, clairement. Loin de l'étiquette de "gardien du risque", il devient un véritable architecte du financement court terme. L'affacturage met en lumière la valeur de ses analyses, la qualité de ses arbitrages et sa capacité à fluidifier les échanges avec le factor.

M.C. L'assurance-crédit renforce encore ce rôle : elle objectivise les décisions et professionnalise le pilotage du risque clients. Le Credit Manager n'est plus celui qui dit non, mais celui qui sécurise, anticipe et crée des marges de manœuvre.

Quel est l'apport de Fibus dans cette transformation ?

M.C. Fibus accompagne les Credit Managers depuis plus de 20 ans et a développé une méthodologie où leur expertise est systématiquement intégrée dès la

structuration du programme. L'objectif : éviter les contrats déconnectés de la réalité terrain et bâtir un dispositif aligné avec leurs contraintes.

T.R. Notre approche repose sur 3 axes. D'abord, une structuration sur mesure, combinant affacturage et assurance-crédit pour optimiser d'emblée le financement. Ensuite, un accompagnement opérationnel, qui facilite la montée en compétences des équipes et l'adaptation des processus.

M.C. Et enfin, une digitalisation complète de la gestion de l'affacturage, grâce à notre logiciel ARI Trade. Il centralise données factor, garanties d'assurance-crédit et informations ERP. La plateforme automatise les tâches les plus chronophages et détecte les poches de financement cachées.

T.R. Les entreprises constatent en moyenne +15 % de financement et un temps de gestion divisé par 5, libérant le Credit Manager pour des missions à plus forte valeur.

En quoi cette évolution est-elle stratégique pour les entreprises ?

T.R. Parce que l'affacturage n'est plus seulement un outil de trésorerie : c'est un levier de performance globale. Les entreprises qui mobilisent leur Credit Manager dès la réflexion initiale bénéficient de contrats mieux conçus, d'une relation factor apaisée et d'un financement durablement optimisé.

M.C. L'essor de l'affacturage dans les PME et ETI remet le Credit Manager au centre du jeu : sans un pilotage rigoureux du poste clients, le financement ne peut pas tenir toutes ses promesses.

