



Interview de :

THIBAUT ROBET
de *Fibus*

Comment le Credit Manager sécurise la trésorerie de l'entreprise

Vers une fonction au cœur des équilibres financiers

Le Credit Manager ne se limite plus à prévenir le risque d'impayé : il agit comme un chef d'orchestre du poste clients, pour garantir à l'entreprise une trésorerie saine, prévisible, et activement pilotée. Entretien avec Thibaut Robet, DG de Fibus, conseil spécialisé dans la gestion du poste clients.

Fibus
FACTORING & TRADE CREDIT

Un stratège du Risque

Le Credit Manager est-il encore perçu comme un simple "gendarme du risque" ?

Cette vision est aujourd'hui largement dépassée. Le Credit Manager moderne est un stratège du risque clients. Il ne se contente plus d'appliquer une politique de crédit : il la conçoit, l'anime et l'adapte en permanence. L'assurance-crédit permet d'être en alerte avant même que les incidents de paiement apparaissent : les signaux faibles deviennent des leviers d'anticipation, les refus d'arbitrage des outils d'intelligence économique, et les alertes une opportunité de dialogue stratégique. En anticipant les tensions de trésorerie, en sécurisant les marges, il accompagne le développement de l'entreprise sans mettre en péril son équilibre financier.

Comment interagit-il avec les partenaires de gestion du risque, comme l'assurance-crédit ?

Le Credit Manager et l'assureur-crédit forment un binôme stratégique. Ensemble, ils sécurisent le portefeuille existant tout en facilitant la conquête

de nouveaux clients. Le Credit Manager objective les décisions commerciales, hiérarchise les prospects selon leur profil de solvabilité, et pilote les arbitrages. L'assurance-crédit devient un outil dynamique de pilotage des encours. Fibus est un facilitateur de ce partenariat : nous anticipons les besoins du Credit Manager, accompagnons les revues de portefeuille, sommes force de proposition dans la mise en place d'outil de pilotage ou de scoring... Pour nous, le Credit Manager contribue autant à réduire les risques qu'à capter les opportunités.

Cette posture implique-t-elle une nouvelle organisation ?

Oui. Le Credit Manager est désormais à la croisée des fonctions financières, commerciales et juridiques. Il s'appuie sur des outils précis (scoring, CRM connecté, comités crédit réguliers), et sur une gouvernance adaptée. Fibus fait partie de cet écosystème, qui permet de prendre les bonnes décisions rapidement, tout en maîtrisant le cash-flow.

Un pilote du Financement

Quel rôle joue le Credit Manager dans les dispositifs de financement comme l'affacturage ?

Il y joue un rôle déterminant. Si l'initiative vient souvent de la direction financière, le succès opérationnel repose sur le Credit Manager. C'est lui qui garantit la qualité des créances, la régularité des flux et la conformité du programme. Avec notre aide, il identifie clairement les périmètres éligibles à l'affacturage de ceux qui ne le sont pas, car la trésorerie a besoin de connaître avec précision la ressource stable sur laquelle elle peut compter. En sécurisant chacun de ces volets, il maximise la quotité de financement et limite les risques de déf financement. Fibus travaille main dans la main avec lui pour concevoir des programmes d'affacturage sur mesure pour son besoin : ni trop, ni trop peu.

Concrètement, comment agit-il ?

Le Credit Manager intervient à toutes les étapes du cycle order-to-cash : ouverture de comptes, facturation, suivi des encours, relation avec le factor.

Il collabore étroitement avec l'ADV, le recouvrement, l'IT et la comptabilité clients. Ce travail transversal permet d'optimiser les flux et d'éviter les litiges bloquants, pour garantir à l'entreprise un financement stable, durable, et aligné sur ses besoins de trésorerie. Fibus lui apporte son expertise métier et des outils de pilotage dédiés comme notre logiciel ARI Trade, qui permet d'optimiser l'affacturage et l'assurance-crédit dans la même interface.

L'assurance-crédit est-elle également un levier de financement ?

Oui, en particulier dans les montages déconsolidants. En élargissant le périmètre couvert, elle améliore la sécurisation des encours clients et augmente la capacité de financement. Encore faut-il que le Credit Manager pilote rigoureusement les limites de crédit, les déclarations d'impayés, et les relations avec l'assureur. Il devient ainsi l'architecte d'un financement adossé au poste clients, au service de la trésorerie.

Une approche proactive du Recouvrement

Le Credit Manager gère-t-il encore le recouvrement ?

Mieux que cela, il l'anticipe. En animant toute la chaîne du poste clients, il identifie les points de blocage avant qu'ils ne dégradent le cash. Il agit sur les causes racines des retards de paiement : qualité des factures, litiges non résolus, absence de couverture. Il adapte aussi les conditions commerciales au profil de risque : encours plafonnés, paiements comptants, garanties spécifiques.

L'intelligence artificielle renforce cette proactivité en analysant les comportements de paiement, en identifiant des schémas à risque, et en recommandant des actions ciblées. Le recouvrement devient ainsi plus fluide, plus intelligent, et mieux intégré à la stratégie globale de l'entreprise.

Justement, quelle place prend le digital dans cette organisation ?

Une place centrale. Les outils numériques permettent de suivre les encours et les relances en

temps réel, de consolider les tableaux de bord, de centraliser les litiges. Le CRM, connecté à l'assureur-crédit ou aux bases de solvabilité, fournit une vision actualisée et partagée entre les services.

Avec l'IA embarquée, ces outils deviennent prescriptifs : ils proposent des scores de risque évolutifs, détectent les écarts de comportement, ou encore déclenchent automatiquement une alerte en cas de dégradation soudaine du profil payeur. Résultat : un meilleur pilotage du DSO, une réactivité accrue, et une culture du cash diffusée dans toute l'entreprise.

Le Credit Manager participe-t-il à cette culture du cash ?

Il en est même le catalyseur. Il alerte, forme, arbitre. Grâce à des indicateurs consolidés, il contribue à aligner les objectifs business aux objectifs financiers de l'entreprise. L'IA lui donne des leviers supplémentaires pour objectiver les décisions, automatiser sans déshumaniser, et se concentrer sur les actions à forte valeur ajoutée.