



**ÉVOLUTION DES PRATIQUES DU CREDIT
MANAGEMENT EN 2025**

**DES RÉALITÉS
CONTRASTÉES, UNE
AMBITION COMMUNE**

LIVRE BLANC BASÉ SUR 20 ENTRETIENS ANONYMISÉS

SOMMAIRE

Edito	03	PARTIE 3 - SIMILITUDES & ÉCARTS ENTRE SECTEURS	14
Résumé Exécutif	04	— Comparaison inter-secteurs	
Méthodologie & Confidentialité	05	— Benchmark sectoriel	
PARTIE 1 - L'état réel des pratiques en 2025	06	— Comparaison sectorielle : défis et tendances communes	
— "Crédit, digital, maîtrise du risque : bienvenue en 2025"		PARTIE 4 - Les leviers d'amélioration & de la vision moderne	18
— Profils & secteurs interviewés		— Grandes tendances structurantes	
— "Le Credit Management en 2025 : rôle stratégique"		— Automatisation & IA : réalité vs mythes	
— "L'état des lieux 2025 : ce que disent les entreprises"		— Focus : du recouvrement à la prévision	
PARTIE 2 - LES POINTS DE FRICTION MAJEURS	11	— Manifeste du Credit Management moderne	
— Enjeux économiques & chiffres clés (litiges, manuel, etc.)		— Enjeux & perspectives 2025-2028	
— Les risques majeurs en 2025		— Conclusion : un métier à un point d'inflexion	
		A propos / Contact	25





EDITO

CRÉDIT, DIGITAL, MAÎTRISE DU RISQUE : BIENVENUE EN 2025 !

Amy Herbreteau

Senior Manager

en charge de la practice

Cash Management

2025 : LE CASH COMME LIGNE DE CRÊTE : CHANGEMENT DE PARADIGME.

L'année 2025 confirme un changement de paradigme. Après plusieurs crises successives - sanitaires, énergétiques, géopolitiques et inflationnistes - l'instabilité économique s'inscrit dans la durée. Les tensions sur les chaînes d'approvisionnement, la hausse du coût du financement et la pression sur les marges renforcent l'incertitude. En France, les défaillances progressent et, dans plusieurs secteurs, les délais de paiement s'allongent.

Dans ce contexte, le cash redevient un enjeu stratégique - parfois vital - pour les entreprises.

Le Credit Management s'impose ainsi comme un levier clé, à la frontière entre rigueur financière et soutien à la performance commerciale. Longtemps perçu comme une fonction opérationnelle centrée sur le recouvrement, il devient progressivement un outil de pilotage de la liquidité, du risque et de la performance financière.

Les chiffres illustrent cette tension : 48 % des factures B2B dans le monde sont réglées en retard, 47 % en Europe et 52 % en France, où les créances douteuses représentent près de 7 % du total.

Cependant, notre étude met en lumière une réalité plus nuancée. Toutes les entreprises ne font pas face à la même pression de trésorerie : certaines sont fortement exposées, d'autres disposent d'une génération de cash plus stable ou se trouvent dans une phase de transformation.

Malgré ces situations contrastées, un constat commun émerge : le Credit Management est désormais reconnu comme stratégique. Sa transformation technologique et organisationnelle reste néanmoins incomplète. Entre ambition stratégique et maturité opérationnelle, les entreprises se trouvent aujourd'hui dans une phase de transition.

Pourquoi cette étude ?

Cette étude, fondée sur des entretiens menés en 2025 auprès d'une vingtaines d'entreprises de secteurs variés, vise à dresser une photographie des pratiques de Credit Management en 2025.

Elle repose sur des retours terrain concrets et explore :

- l'état réel des pratiques en 2025,
- les points de friction majeurs,
- les similitudes et écarts entre secteurs d'activité
- les leviers d'amélioration identifiés, et une vision structurante du Credit Management moderne

EXECUTIVE SUMMARY

Contexte

La fonction Credit Management évolue rapidement, mais reste hétérogène selon les secteurs, les organisations et les outils.

Cette étude s'appuie sur une série d'entretiens réalisés auprès de Credit Managers, DAF, Directeur de la trésorerie, Responsables financiers issus de plusieurs secteurs : industrie de haute technologie, manufacturing, distribution spécialisée, services B2B, énergie et construction.

L'objectif : comprendre comment le Credit Management évolue en 2025, dans un contexte de digitalisation accélérée, d'exigence cash renforcée et d'attentes croissantes des Directions générales.



Enseignements clés & vision 2025



5 Enseignements clés

- La digitalisation progresse, mais reste incomplète : Excel domine encore, même dans de grands groupes dotés d'ERP avancés.
- L'automatisation intermédiaire (RPA) devient un standard là où l'ERP ne suit pas ou est bloqué jusqu'à un projet global (type migration SAP).
- Le Credit Manager devient un acteur stratégique, au croisement du commerce, de la finance et de la supply chain.
- La gestion des litiges prix et logistiques reste le plus grand frein opérationnel, quel que soit le secteur.
- Une convergence forte apparaît par secteur



Vision 2025

Le Credit Management devient un levier stratégique, allant du recouvrement vers la prévision du cash.

MÉTHODOLOGIE & CONFIDENTIALITÉ

Approche, périmètre, secteurs représentés

Pour comprendre l'évolution des pratiques du Credit Management en 2025 de manière rigoureuse et opérationnelle, cette étude s'appuie sur des échanges directs avec des acteurs en première ligne de la fonction. L'approche qualitative adoptée permet de capter non seulement des données mais aussi des perceptions, des pratiques et des priorités actuelles au sein d'organisations variées.

Acteurs finances	Secteurs représentés	Profils hétérogènes
Directions financières	• Industrie & Manufacturing • Distribution spécialisée	Chiffre d'affaires : 150 M€ à plusieurs Mds €
Credit Managers	Services B2B	Organisations centralisées ou décentralisées
Responsables recouvrement & trésorerie	Organisations multi-sites/multi-pays	Technologies : ERP intégrés à systèmes fragmentés

Confidentialité

Les retours ont été regroupés par secteur, sans citer l'entreprise ni l'interlocuteur lorsque l'accord explicite n'a pas été donné. Cette présentation garantit la fiabilité de l'analyse tout en respectant la confidentialité des contributeurs.

PARTIE I

L'ÉTAT RÉEL DES PRATIQUES DU CREDIT MANAGEMENT EN 2025

Objectif

Montrer où en sont
vraiment les entreprises
aujourd'hui

"Le rôle de Credit Manager est appelé à devenir un poste stratégique majeur pour faire face aux tensions de trésorerie et aux incertitudes économiques."

Credit Manager, Distribution composants (industrie tech).

"L'enjeu futur est de passer du traitement de l'échu à l'anticipation du risque, en se basant sur des modèles prédictifs."

DAF, Industrie composante

8

**PROFILS & SECTEURS
INTERVIEWÉS**

9

**LE CREDIT MANAGEMENT EN
2025 : ROLE STRATEGIQUE**

10

**L'ÉTAT DES LIEUX EN 2025 : CE
QUE DISENT LES ENTREPRISES**



SECTEURS & PROFILS INTERVIEWÉS

Positions et contextes métier analysés

Credit Management dans la Formation Professionnelle

- **Secteur** : formation professionnelle et accompagnement vers l'emploi
- **Profil** : organisme national majeur de formation des adultes en France,
- **Enjeux** : multiplicité des financeurs (État, Régions, organismes de financement de la formation, entreprises et particuliers), forte complexité administrative et dépendance aux dispositifs publics de financement
- **Particularités** : circuit de facturation et de paiement complexe nécessitant la conformité stricte des dossiers de formation, coordination entre acteurs publics et financeurs, et transformation récente visant à structurer une véritable culture cash et un pilotage du poste client.

Credit Management dans l'Automobile & la Mobilité

- **Secteur** : industrie automobile et services de maintenance automobile
- **Profil** : combinaison d'un équipementier automobile international et d'un acteur majeur de l'entretien et de la distribution automobile
- **Enjeux** : forte dépendance aux cycles économiques et industriels du secteur automobile
- **Particularités** : gestion de grands comptes constructeurs ou réseaux de distribution, volumes importants de facturation et sensibilité élevée aux variations de production du marché automobile. Les équipementiers développent notamment des systèmes et modules technologiques pour les constructeurs automobiles, tandis que les centres auto proposent maintenance, réparation et équipements pour véhicules.



Credit Management dans les Services B2B

- **Secteur** : services professionnels multi-domaines (inspection, certification, conseil technique)
- **Profil** : organisation internationale diversifiée opérant dans de nombreux secteurs industriels
- **Enjeux** : hétérogénéité des processus internes, multiplicité des outils et dispersion des pratiques entre filiales
- **Particularités** : gouvernance décentralisée du recouvrement et besoin croissant d'harmonisation des systèmes d'information

SECTEURS & PROFILS INTERVIEWÉS

Positions et contextes métier analysés

Crédit Management dans les Télécoms (Grand acteur français)

- **Secteur** : télécommunications grand public et professionnels
- **Profil** : acteur majeur de la téléphonie et des services numériques en France
- **Enjeux** : volumétrie très importante de clients B2C, forte pression sur la satisfaction client, automatisation élevée des paiements
- **Particularités** : systèmes de recouvrement sophistiqués, scoring comportemental avancé et utilisation de l'IA pour analyser les comportements de paiement

Crédit Management dans l'Agroalimentaire Coopératif (Grand groupe européen)

- **Secteur** : transformation et distribution de produits agricoles et agroalimentaires
- **Profil** : groupe coopératif structuré avec présence nationale et internationale
- **Enjeux** : marges structurellement faibles, dépendance aux cycles agricoles et à la conjoncture climatique
- **Particularités** : forte coordination interne entre activités, recours partiel à l'assurance-crédit et pilotage du risque à l'échelle du groupe

Credit Management dans l'Aérien

- **Secteur** : transport aérien de passagers et de fret
- **Profil** : acteur national opérant sur des marchés domestiques et internationaux
- **Enjeux** : cycles économiques fortement corrélés à la conjoncture mondiale et à la saisonnalité
- **Particularités** : modèle fortement orienté vers le prépaiement ou la sécurisation des encaissements, culture interne très orientée « cash first »

Crédit Management dans la Distribution de Composants (Industrie tech)

- **Secteur** : distribution mondiale de composants électroniques et solutions technologiques
- **Profil** : acteur international présent sur plusieurs continents et servant une clientèle industrielle diversifiée
- **Enjeux** : DSO long, volatilité des marchés, complexité des litiges prix
- **Particularités** : organisation décentralisée, outils de Credit Management hétérogènes selon les pays et forte dépendance aux équipes commerciales et servant une clientèle industrielle diversifiée

LE CREDIT MANAGEMENT EN 2025

Rôle stratégique, évolution de la fonction



UN NOUVEAU RÔLE STRATÉGIQUE

Autrefois perçu comme opérationnel, le Credit Management joue aujourd'hui un rôle transversal à forte valeur ajoutée dans :

-  la maîtrise du BFR
-  la prévention des risques
-  la sécurisation de la croissance
-  la stabilité financière

Les directions générales attendent non seulement un traitement efficace des encours, mais aussi **une capacité d'alerte et d'anticipation.**

L'ÉTAT DES LIEUX 2025 : CE QUE DISENT LES ENTREPRISES

Un paradoxe largement partagé : Le Credit Management est de plus en plus stratégique... mais reste encore sous-équipé.

CONSTAT 1

Le Credit Management n'est plus :

- un métier administratif,
- ni un simple outil de relance.

Il est devenu :

- un levier de sécurisation du chiffre d'affaires,
- un acteur central du BFR,
- un médiateur entre finance, commerce et opérations.

CONSTAT 2

Quel que soit le secteur d'activité, les mêmes constats structurels reviennent :

- Excel encore omniprésent
- Lettrage bancaire chronophage
- Litiges = principal frein au cash
- Processus connus... mais peu automatisés
- Pilotage très majoritairement rétrospectif

Crises Économiques 2020–2025



Crédit & Credit Management

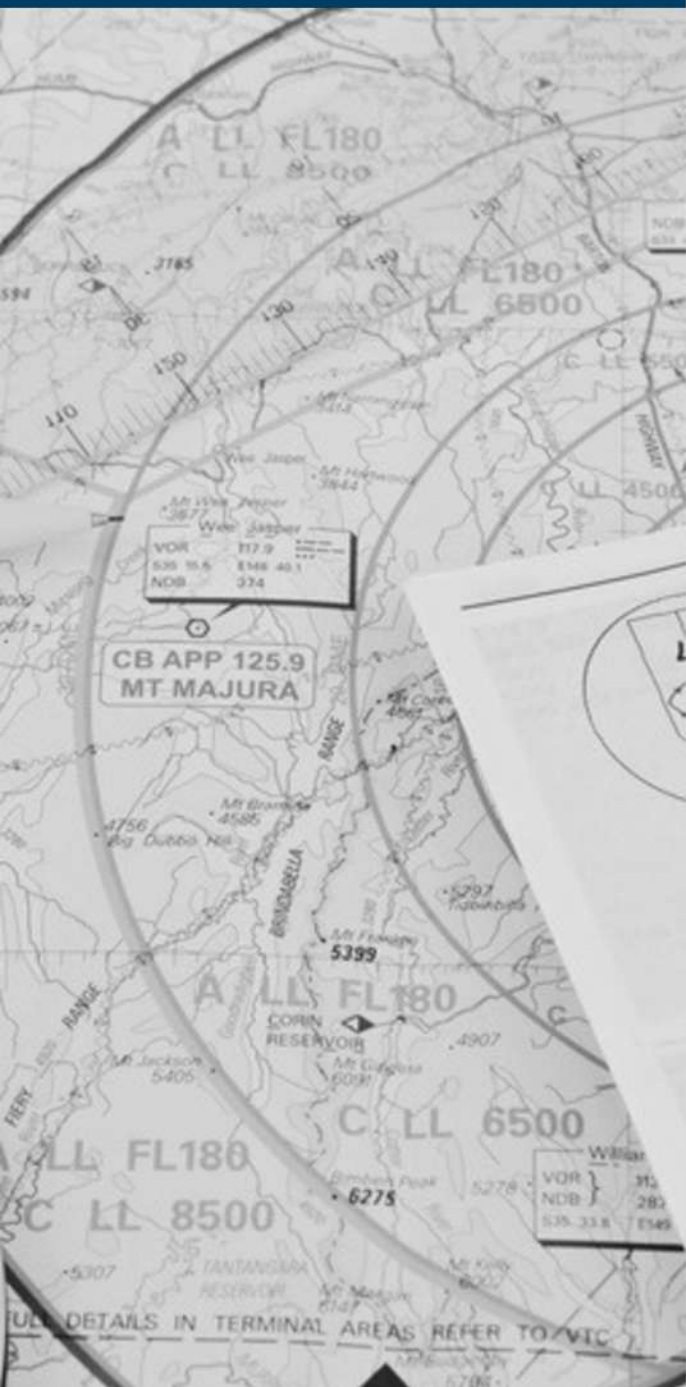


PARTIE II

LES POINTS DE FRICTIONS MAJEURS DU PILOTAGE DU CASH

Objectif

Comprendre & analyser
les enjeux et les blocages
opérationnels et
financiers



“Notre défi est de consolider la donnée pour que le pilotage ne soit plus réactif, mais anticipatif et fondé sur des indicateurs de confiance.”

Responsable Finance, Services techniques internationaux

“La gouvernance du risque client doit être interservices, entre finance, commerce et SI, pour que les décisions soient pertinentes et cohérentes.”

Responsable Crédit, Services B2B

“L’enjeu futur est de passer du traitement de l’échu à l’anticipation du risque, en se basant sur des modèles prédictifs.”

DAF, Industrie composante

11

**ENJEUX ECONOMIQUES &
CHIFFRES CLES**

12

LES RISQUES MAJEURS DE 2025

Enjeux économiques & financiers majeurs

LISTE :

- Augmentation des retards de paiement
- Fragilisation de clients historiquement fiables
- Hausse des procédures collectives
- Pression accrue sur les marges
- Dépendance renforcée à la trésorerie opérationnelle

Les chiffres clés

40-70 %

Des retards de paiement sont liés aux litiges

- Désaccords sur le prix ou les quantités
- Facturation incomplète ou erronée
- Problèmes de réception ou de conformité des livraisons
- Manque d'accord contractuel clair

20-40 %

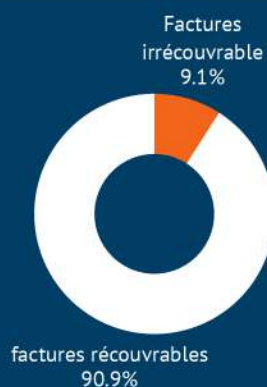
Du temps des équipes est absorbé par des tâches manuelles

- Saisie et collecte de données
- Rapprochements bancaires et lettrage
- Rédaction de rapports manuels
- Relances et vérifications
- Excel demeure l'outil n°1
- Lettrage bancaire = point noir

6-7%

Des factures sont irrécouvrables

- 52% des factures B2B en France sont payées en retard
- 6% à 7% des créances deviennent irrécouvrables



LES RISQUES MAJEURS EN 2025

5 RISQUES MAJEURS CONFIRMENT LE ROLE CLE DU CREDIT MANAGEMENT



Risque de liquidité

Menace : Flux de trésorerie tendus et accès au financement incertain.

Retards de paiement généralisés qui pèsent sur la trésorerie.

Impact : difficulté à honorer les engagements à court terme.

Risque client (défaillances imprévisibles)

Menace : Hausse des retards et des défaillances d'entreprises.

86 % des entreprises françaises ont subi des retards de paiement menaçant leur trésorerie.

Impact : pertes potentielles et propagation du risque dans les chaînes de valeur.

Risque organisationnel (dépendance humaine)

Menace : Processus manuels lourds et dépendance aux équipes.

Sans automatisation, les variations de volume et les chocs externes augmentent les erreurs et ralentissent les réponses.

Impact : moindre réactivité, coûts opérationnels plus élevés.

Risque technologique (systèmes non intégrés)

Menace : Données isolées, absence d'outils intégrés. ERP fragmentés et reliance sur Excel limitent la visibilité globale des encours.

Impact : erreurs de pilotage, signaux faibles non détectés..

Risque stratégique (décisions sans vision cash)

Menace : Décisions critiques sans intégration des perspectives de liquidité.

Contexte macro incertain, tensions géopolitiques et volatilité persistante.

Impact : sur-investissement ou sous-allocation de ressources, décisions non alignées avec le risque.

LE CREDIT MANAGEMENT DEVIENT UN OUTIL DE LECTURE AVANCÉE DU RISQUE GLOBAL : IL CONNECTE LIQUIDITÉ, RISQUE CLIENT, ORGANISATION, TECHNOLOGIE ET STRATÉGIE POUR ANTICIPER LES CHOCS ET GUIDER LES DÉCISIONS.

PARTIE III

SIMILITUDES & ECART ENTRE SECTEURS D'ACTIVITE

Objectif :

Montrer ce qui est
commun et ce qui
différencie les secteurs
industrie, distribution &
services

"Les migrations vers des systèmes unifiés (ERP) sont un passage obligé pour gagner en visibilité et en pilotage prédictif."
Coordinateur Recouvrement International,
Services techniques

14

COMPARAISON INTER-SECTEURS

15

BENCHMARK SECTORIEL

16

CONCLUSION SYNTHETIQUE
SECTEORIELLE

COMPARAISON INTER-SECTEURS

COMPARAISON DES PRATIQUES PAR SECTEUR

Pour objectiver les différences et similitudes entre les approches du Credit Management, voici une synthèse des principales dimensions de maturité observées dans trois grands types d'activités : Industrie, Distribution spécialisée et Services B2B.

INDUSTRIE : Faible à moyenne maturité technologique

Dans l'industrie, la maturité des outils de Credit Management reste souvent faible à moyenne, en raison d'écosystèmes IT hétérogènes et de nombreuses acquisitions qui fragmentent les données.

Les litiges techniques (liés aux spécifications produits, délais de livraison ou conformité) sont fréquents et nécessitent une coordination forte entre finance, opérationnel et ingénierie. L'automatisation y est encore en devenir : des initiatives ponctuelles existent, mais aucune standardisation n'a encore permis de libérer significativement les équipes des tâches à faible valeur ajoutée.

DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE : Maturité intermédiaire à élevée

Les acteurs de la distribution spécialisée présentent un niveau de maturité outil généralement plus élevé. Les systèmes de relance, les plateformes de scoring et les solutions d'assurance-crédit sont plus répandus, ce qui facilite le pilotage opérationnel du poste client.

Les litiges prix - qu'ils soient liés à des remises, des conditions ou à la volatilité des tarifs - constituent une source majeure de retard de paiement dans ce secteur.

L'automatisation est partiellement déployée : bien structurée pour les relances et le suivi standard, elle reste perfectible sur les processus plus complexes ou contextuels.

SERVICES B2B : Maturité technologique faible

Dans les services B2B, la maturité des outils est souvent faible, avec un recours important à des systèmes anciens ou non intégrés.

Les litiges liés à la facturation (erreurs de factures, modalités contractuelles, délais d'émission) sont plus fréquents du fait de process manuels et de dépendances fortes à l'interaction humaine.

L'automatisation y est également peu développée, laissant une grande part au traitement manuel des relances et du suivi client, ce qui limite la capacité à scaler les process ou à dégager du temps pour des tâches à forte valeur ajoutée.

BENCHMARK SECTORIEL



Les similitudes qui frappent

Industrie & Manufacturing

Ce qui se retrouve partout :

- Environnements multi-ERP (croissance externe)
- Données clients fragmentées
- Litiges techniques fréquents
- Cycles de vente longs
- Forte dépendance aux équipes commerciales et techniques
- RPA comme solution transitoire, avant des projets ERP lourds (SAP souvent > 2027)



Distribution spécialisée

Points communs forts :

- Process Credit très structurés
- Outils plus avancés (scoring, assurance, RPA)
- Forte pression sur les volumes
- Litiges prix quasi permanents (volatilité marché)

Limite partagée :

Les litiges prix et commerciaux restent difficilement automatisables.

Services B2B

Similarités observées :

- Outils vieillissants (ERP lourds)
- Dépendance au relationnel client
- Problèmes récurrents d'acheminement des factures
- Automatisation faible malgré des équipes expérimentées

Paradoxe :

Une forte maturité humaine et une faible maturité technologique.



COMPARAISON SECTORIELLE : DÉFIS ET TENDANCES COMMUNES

Cette comparaison met en évidence que les défis du Credit Management ne sont pas identiques selon les secteurs, même si certaines tendances (litiges, dépendance manuelle, maturité technologique) restent communes.

Elle illustre également que les gains les plus rapides en termes de performance sont souvent accessibles là où l'automatisation peut être structurée avec cohérence, et où les systèmes d'information sont consolidés autour d'outils intégrés et fiables.

SECTEUR	MATURITE DES OUTILS	SOURCES PRINCIPALES DE LITIGES	NIVEAU D'AUTOMATISATION
Industrie	Faible à moyenne	Techniques	En devenir
Distribution spécialisée	Moyenne à élevé	Prix	Partielle
Services B2B	Faible	Facturation	Faible

LEVIERS D'AMÉLIORATION & VISION STRUCTURELLE DU CREDIT MANAGEMENT

Objectif

Se projeter vers l'action, la
transformation & la vision
cible

"Les migrations vers des systèmes unifiés (ERP) sont un passage obligé pour gagner en visibilité et en pilotage prédictif."

Coordinateur Recouvrement International,
Services techniques

"À terme, l'automatisation et l'analyse intelligente doivent libérer les équipes pour qu'elles se consacrent à la prévision et à l'anticipation."

Treasury & Credit Manager, Agroalimentaire international

18

**GRANDES TENDANCES
STRUCTURANTES**

19

**AUTOMATISATION & IA :
REALITES VS MYTHES**

20

**FOCUS : DU RECOUVREMENT A
LA PREVISION**

21

**MANIFESTE DU CREDIT
MANAGER MODERNE**

22

**ENJEUX & PERSPECTIVES 2025 -
2028**



LES GRANDES TENDANCES STRUCTURANTES

Tendance forte : aller du traitement des retards vers l'anticipation du risque client et du cash.

Automatisation intermédiaire : un standard pragmatique

En 2025, la RPA permet de libérer les équipes des tâches à faible valeur ajoutée tout en s'intégrant aux systèmes existants. Ce levier pragmatique se déploie rapidement et devient un standard avant les grands projets SI :

- rapide,
- peu intrusive,
- ROI visible.

Du recouvrement à la prévision : le vrai saut

La tendance la plus structurante du moment est le passage d'une logique réactive ("traiter l'échu") à une logique proactive ("anticiper le risque") :

- Déplacement du paradigme : réactif → proactif
- Anticiper le risque plutôt que traiter l'échu
- Modèles de scoring plus fins + données consolidées
- Alignement stratégie credit & cash forecasting

IA analytique : utilité & limites

En 2025, l'IA est un outil stratégique pour analyser les risques et prioriser les actions, mais elle exige une gouvernance solide et un contrôle humain permanent pour être réellement performante :

- Renforce le scoring client et le scoring risque
- Priorise efficacement les relances
- Soutient l'analyse prédictive des paiements
- Limite : pas encore autonome sur litiges complexes
- Nécessite gouvernance + données fiables + supervision humaine

Le Credit Management en 2025 évolue vers une fonction stratégique, où :

- ✓ **L'automatisation pragmatique devient standard**
- ✓ **L'IA analytique complète le jugement humain**
- ✓ **La prévision remplace la réaction**
- ✓ **Le Credit Manager s'impose comme business partner du cash**



AUTOMATISATION & IA RÉALITÉ VS MYTHES

CE QUI FONCTIONNE

- La RPA pour tâches répétitives
- Le Scoring automatisé
- La priorisation des relances

CE QUI NE FONCTIONNE PAS ENCORE

- l'IA générative sur litiges complexes
- La détection automatique des incohérences commerciales

MATRICE D'AUTO- DIAGNOSTIC

Où vous situez-vous ?

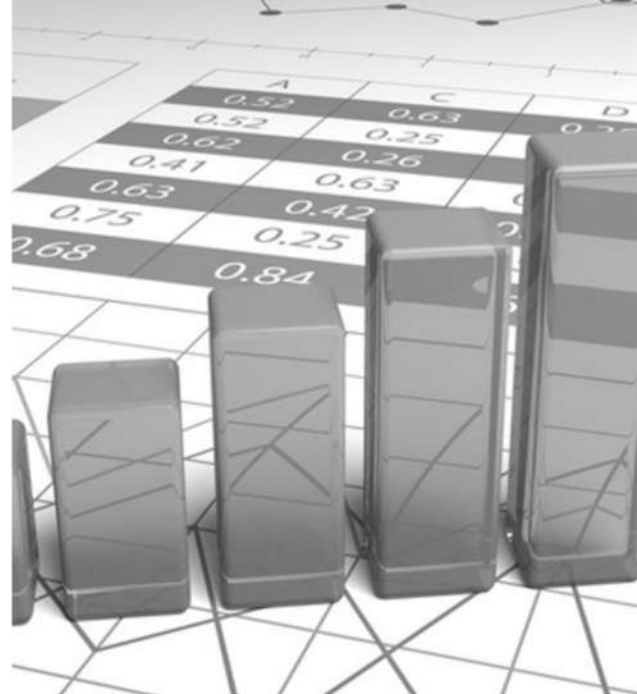
Niveau	Description
Manuel	Très dépendant
Structuré	Process définis, outils limités
Automatisé	Outils automatisés partiels
Prédictif	Pilotage anticipatif et IA

FOCUS : DU RECOUVREMENT À LA PRÉVISION

La tendance la plus structurante du moment est le passage d'une logique réactive ("traiter l'échu") à une logique proactive ("anticiper le risque"). Cette transition transforme le rôle du Credit Manager en un acteur stratégique capable de prédire des scénarios futurs avec des modèles de scoring affinés et des données consolidées.

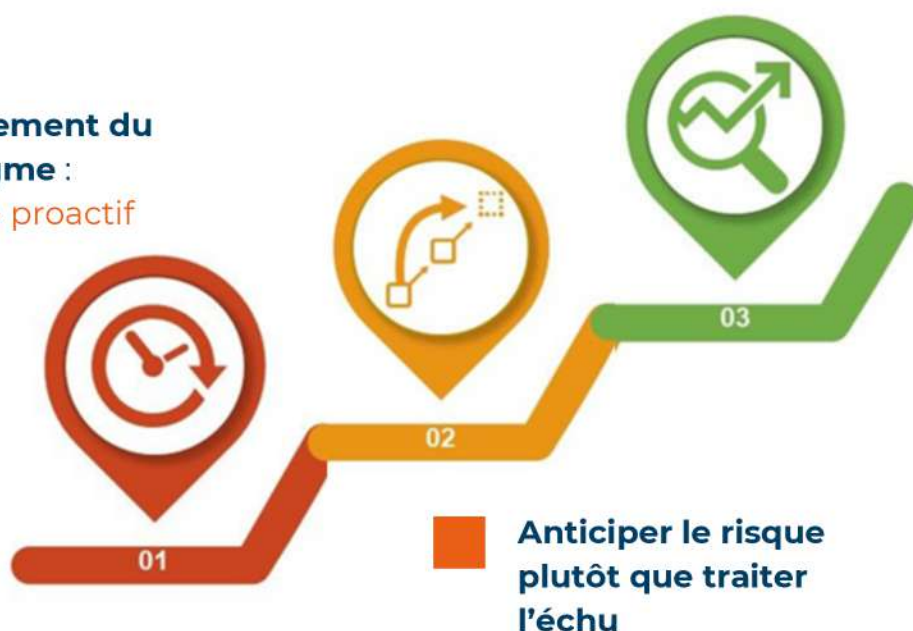
L'automatisation ne remplace pas l'humain, elle soutient l'humain en élargissant la capacité d'analyse et en réduisant les tâches répétitives."

Responsable Crédit, Services B2B



■ **Modèles de scoring plus fins + données consolidées**

■ **Déplacement du paradigme :**
réactif → proactif



RESULTAT : bénéfices rapide

- ✓ Meilleure visibilité du cash
- ✓ Erreurs & pertes réduites
- ✓ Décisions financières anticipées

Le Manifeste 2025 du Credit Management moderne



10 principes fondamentaux pour piloter le cash, anticiper les risques et structurer une fonction stratégique, collaborative et orientée données.



ENJEUX & PERSPECTIVES 2025-2028

CONTEXTE ÉCONOMIQUE ACTUEL

- Une trésorerie sous tension qui touche toutes les tailles d'entreprise, obligeant à surveiller chaque euro de cash.
- La digitalisation n'est plus un choix mais une condition de performance dans la finance d'entreprise, avec des tâches classiques qui deviennent plus faciles à automatiser.

2025 - 2026

Court Terme : Priorités Opérationnelles

- Automatiser rapidement les tâches répétitives
- Sécuriser la facturation pour réduire les litiges
- Fiabiliser la donnée client pour un pilotage plus juste

2026 - 2027

Moyen terme : Structuration & Gouvernance

- Structurer le pilotage cash avec des KPIs anticipatifs
- Préparer les migrations ERP pour une vue unifiée
- Renforcer la gouvernance du risque entre finance, ventes et SI

2027 - 2028

Long Terme : Vision & Transformation

- Le Credit Manager devient business partner du cash
- IA intégrée à la décision (scoring, prévision)
- Culture cash portée par le top management

Dans un contexte économique instable où la trésorerie et les marges sont sous pression, le rôle du Credit Management se transforme profondément : il ne se contente plus de gérer les retards de paiement, mais devient un pilier stratégique de la performance financière.

Désormais digitalisé et orienté vers la prévision, il anticipe les risques, simule des scénarios et pilote le cash en interaction avec l'ensemble des fonctions de l'entreprise.

CONCLUSION

Un métier à un point d'inflexion

Le Credit Management n'est plus un centre de coût : il s'est imposé comme un centre de décision, un amortisseur économique et un levier durable de performance. Autrefois cantonné au traitement des retards, il est aujourd'hui central dans le pilotage du cash, la maîtrise des risques et la création de valeur.

Dans un contexte économique incertain, marqué par des tensions de trésorerie, des cycles de paiement volatils et une pression constante sur les marges, seules les entreprises capables de transformer cette fonction en moteur stratégique tireront pleinement parti de ses bénéfices. Cela passe par une intégration plus profonde du Credit Management dans la gouvernance financière, l'usage de technologies intelligentes, et une culture cash partagée à tous les niveaux de l'entreprise.

"L'automatisation ne remplace pas l'humain — elle soutient l'humain en élargissant la capacité d'analyse et en réduisant les tâches répétitives."

Responsable Crédit, Services B2B

"Une culture cash forte, portée par le top management, est essentielle pour faire du Credit Management un vecteur de performance globale."

Responsable Crédit Clients,
Agroalimentaire multinational

Les entreprises les plus résilientes seront celles qui :

- **Simplifieront avant de transformer**

Avant de lancer des projets ambitieux (ERP, IA, automatisation), elles optimiseront d'abord leurs processus existants pour gagner en efficacité et réduire les frictions.

- **Automatiseront sans déshumaniser**

L'automatisation doit libérer les équipes des tâches répétitives tout en renforçant leur capacité d'analyse, d'anticipation et de décision.

- **Feront du cash un sujet partagé**

La gestion du cash devient un enjeu transverse, impliquant finance, commercial et opérations pour aligner les objectifs et améliorer la performance globale.

Message clé

Le Credit Management d'aujourd'hui ne se contente plus d'optimiser les encours clients : il anticipe les risques, pilote les scénarios cash, et constitue un vecteur d'avantage compétitif durable dans un environnement économique incertain.



Contact



www.adjuvoo.com



83 / 85 blv Vincent Auriol
- 75013 Paris



aherbreteau@adjuvoo.com



06 99 13 20 60



© Steve Alexander