

Mesure du succès dans les collections interentreprises

Perspective des « dollars perçus »

1. Résumé

Le présent livre blanc examine le rôle essentiel des « dollars perçus » en tant que mesure de rendement clé dans l'évaluation du succès dans le paysage de la collecte interentreprises (interentreprises). Alors que les organisations s'efforcent de maintenir un flux de trésorerie sain et d'atténuer les risques financiers, le présent document explore l'importance de prioriser les résultats tangibles et les stratégies d'optimisation de la mesure des « dollars perçus » dans les recouvrements interentreprises. De plus, le présent document fait également état de la participation croissante d'organismes tiers au recouvrement de la dette à l'échelle mondiale.

2. Introduction

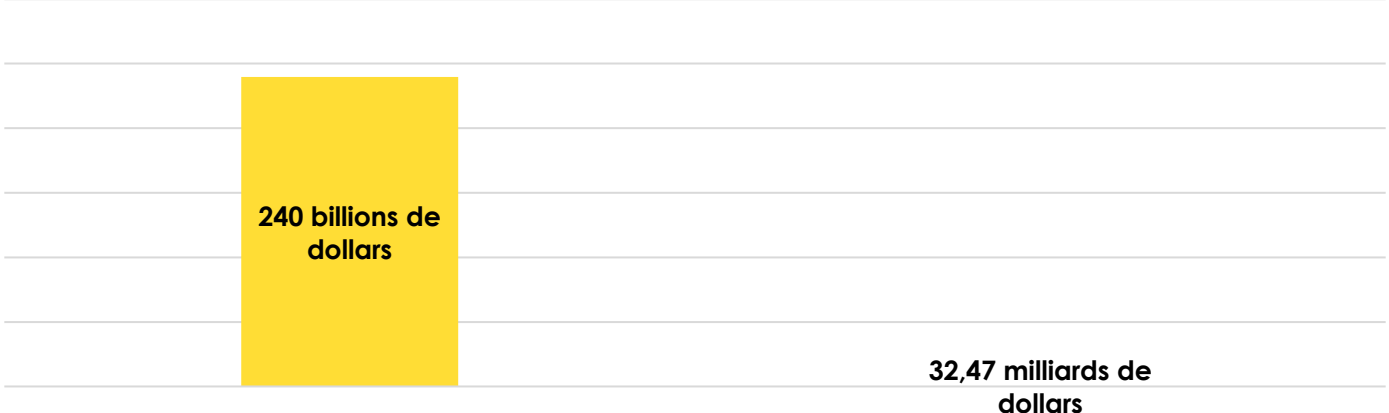
Le succès des recouvrements interentreprises est intrinsèquement lié à la santé financière des entreprises. Le présent livre blanc examine l'importance d'adopter une perspective de « dollars perçus » comme principale mesure du succès, en mettant l'accent sur sa pertinence pour aborder les complexités des collections interentreprises. Il examine également le rôle croissant des organismes tiers et l'aide qu'ils fournissent pour recouvrer les dettes.

Le secteur de la dette mondiale est en hausse chaque année. Elle peut être comprise par la présentation graphique suivante ¹

2.1. Marché interentreprises et recouvrement de créances

La taille du marché mondial des paiements interentreprises s'élevait à *240 billions de dollars américains*, avec un taux de croissance annuel composé de plus de 6 %. Cependant, en 2022, le secteur mondial des services de recouvrement de créances était évalué à *32,47 milliards de dollars américains*. »

En dollars (\$)



A bar chart with a vertical axis representing dollar amounts. The chart has two bars. The first bar is yellow and reaches a height of 240 on the axis. The second bar is much shorter, reaching a height of 32.47. The chart is titled 'En dollars (\$)' at the top.

Catégorie	Montant (dollars)
Païement total du marché B2B	240 milliards
Recouvrement de créances B2B	32,47 milliards

240 milliards de dollars

32,47 milliards de dollars

**Païement total du marché
B2B**

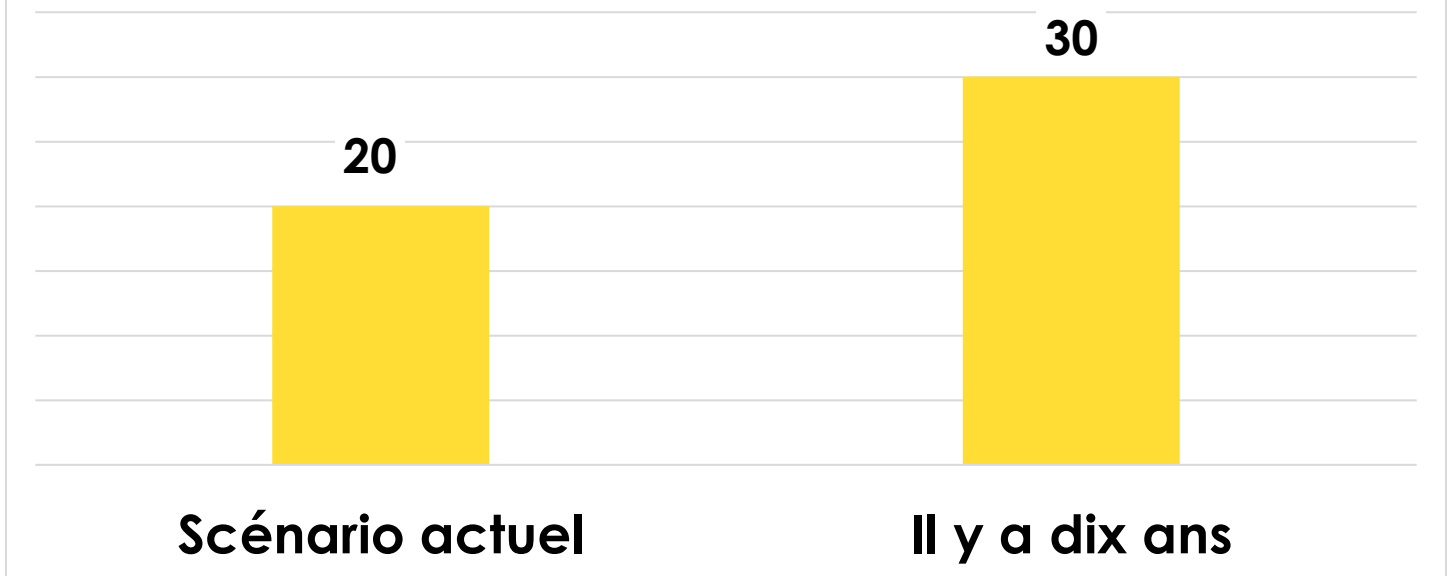
**Recouvrement de
créances B2B**

Cela peut sembler une simple aiguille dans la botte de foin ; cependant, avoir des dettes de milliards de dollars est énorme. Ce chiffre important souligne l'importance de mécanismes efficaces de recouvrement de la dette au sein de l'industrie interentreprises.

3. Taux de délinquance dans le recouvrement des créances

En moyenne, la dette en souffrance de l'industrie du recouvrement des créances s'établissait à 20 %, mais elle s'est constamment maintenue à 30 % au cours des dernières années.²

Taux de délinquance



Faits bons à savoir

- 28 Américains sur 100 ont au moins une dette en recouvrement ou ont une demande de services de recouvrement de dettes, qu'ils soient gérés à l'interne ou par l'intermédiaire de services de tiers.

4. L'importance des « dollars perçus » en tant que mesure

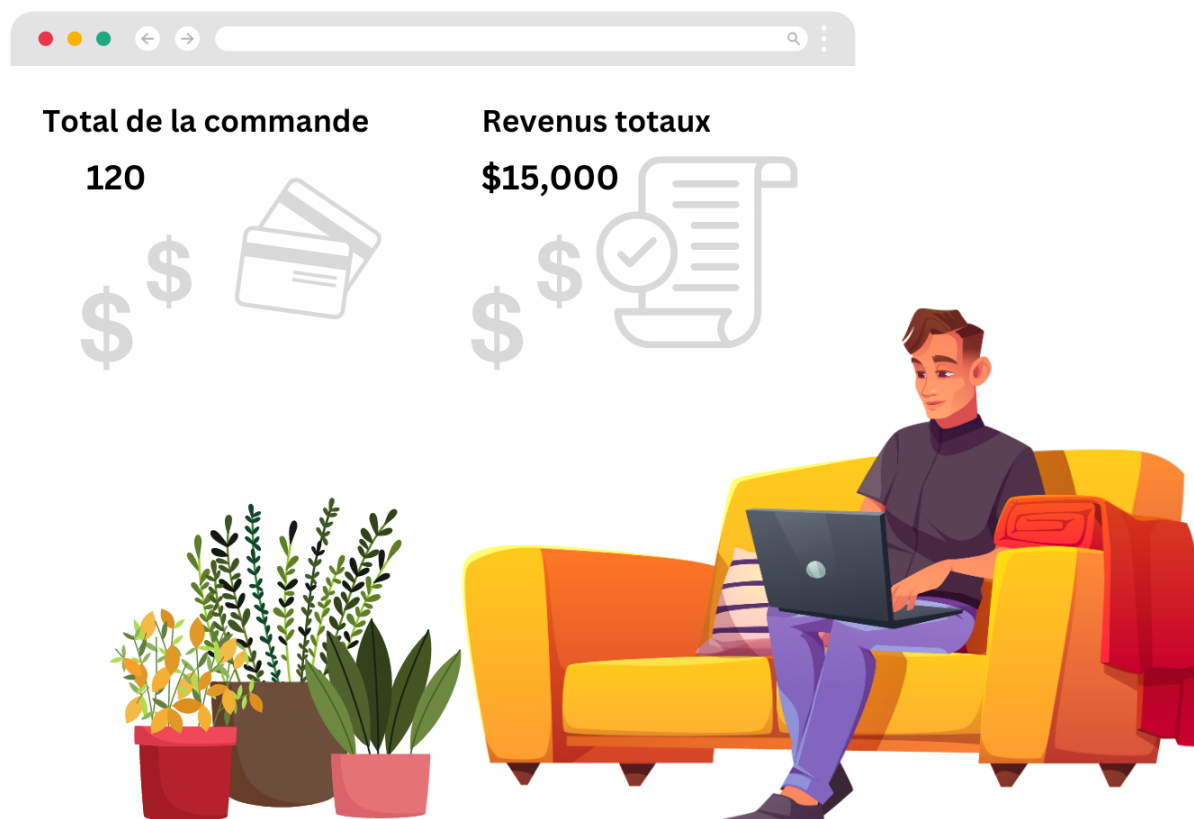
Le paramètre « Dollars collectés » revêt une importance considérable en tant qu'indicateur de rendement clé dans le domaine des recouvrements interentreprises. Son importance comprend:

a. Incidence tangible sur les flux de trésorerie

Les « dollars perçus » se distinguent comme une mesure directe et mesurable qui reflète l'incidence réelle sur les flux de trésorerie d'une organisation. Cette mesure va au-delà des KPI traditionnels en matière de recouvrement et offre un portrait plus clair de la reprise financière.

En faisant le suivi des fonds récupérés avec succès, les organisations peuvent évaluer les répercussions immédiates et pratiques sur leur liquidité financière. Cette visibilité permet une

prise de décision éclairée, permettant aux entreprises d'adapter leurs stratégies en fonction des résultats réels plutôt que des projections théoriques.³



b. Prise de décision stratégique:

En accordant la priorité aux « dollars perçus », les organisations peuvent prendre des décisions éclairées quant à l'efficacité de leurs stratégies de collecte. Cette perspective permet de mettre l'accent sur les résultats plutôt que de simplement suivre les activités, ce qui mène à des approches plus stratégiques et axées sur les résultats.

Par exemple, si une approche particulière mène à un chiffre plus élevé de « dollars perçus », elle indique une stratégie réussie qui peut être reproduite ou peaufinée davantage. À l'inverse, si certains comptes donnent constamment des recouvrements moins élevés, cela entraîne une réévaluation de l'approche visant à cerner les secteurs à améliorer. Cette boucle de rétroaction stratégique est essentielle à l'amélioration des processus de collecte au fil du temps, en les harmonisant plus étroitement avec les objectifs opérationnels généraux.



c. Harmonisation avec les objectifs opérationnels:

Les collections interentreprises réussies s'harmonisent avec les objectifs commerciaux plus vastes, ce qui contribue à la stabilité et à la viabilité financières globales. Les « dollars perçus » sont un indicateur clé de la mesure dans laquelle les efforts de recouvrement appuient les objectifs financiers de l'organisation.



En harmonisant les résultats de recouvrement avec les objectifs opérationnels plus généraux, les organisations peuvent s'assurer que leurs efforts sont non seulement efficaces pour recouvrer les dettes, mais aussi positionnés stratégiquement pour soutenir la viabilité financière et la croissance de l'entreprise. Cette harmonisation favorise une approche holistique en matière de recouvrement, où le succès est mesuré non seulement par l'acte de collecte, mais aussi par l'impact positif sur les résultats nets de l'organisation.⁴

5. Participation d'organismes tiers au recouvrement des créances interentreprises

Les organismes tiers (TPA) en matière de recouvrement de créances sont devenus une pratique courante et stratégique. Alors que les entreprises doivent relever les défis liés au recouvrement de dettes en souffrance auprès d'autres entreprises, TPA met à profit une expertise et des ressources spécialisées pour simplifier le processus de recouvrement de la dette. TPA utilise diverses techniques, y compris la communication personnalisée, l'analyse des données et les stratégies de négociation, pour faciliter le recouvrement réussi des fonds dus.

Faits bons à savoir:

- « Environ 78 % du total des lignes commerciales des recouvrements par des tiers appartiennent à des créances non financières. »
- Selon les recherches, en moyenne, le solde médian de recouvrement s'élevait à 382\$.

Cette approche collaborative non seulement libère les entreprises du fardeau du recouvrement interne des dettes, mais elle apporte également un niveau de professionnalisme et d'efficacité qui peut contribuer de façon importante à l'amélioration des « dollars perçus » dans le cadre du recouvrement des créances interentreprises.⁵



Crédit International Allied Corp. (AIC) est l'un de ces organismes, qui offre une variété de services de recouvrement et d'ajustement ainsi que des solutions connexes. AIC exerce ses

activités aux États-Unis, au Royaume-Uni et au Canada et est affiliée à Impartition Bill Gosling (IBG). IBG se spécialise dans l'assistance aux organisations pour la récupération des factures impayées et des dettes impayées, entre autres services. En collaboration, ces entités connectées fournissent une aide considérable dans le domaine de la gestion de la dette et dans des domaines connexes.

Même les organisations gouvernementales concluent des contrats avec de telles entités pour le recouvrement de dettes. L'un de ces exemples est le rapport de l'inspecteur général du Trésor pour l'administration fiscale (TIGTA), une organisation américaine qui offre une supervision indépendante dans les affaires du département du Trésor pour les activités des IRS, du Conseil de surveillance de l'IRS et du Bureau de l'avocat en chef de l'IRS. L'IRS a conclu des contrats avec quatre agences de recouvrement privées (APC), dont CBE Group, ConServe, Performant et Pioneer.

D'après les [recherches](#), sur le total de 4 millions de comptes de contribuables, ces organismes ont pu recouvrer plus de 1 milliard de dollars sur 36,8 milliards de dollars en septembre 2021.

PCA	Comptes attribués	Montants attribués	Collections	% des recouvrements
Groupe CBE	1,008,369	\$9,226,867,234	\$285,122,063	3.09%
ConServe	1,006,762	\$9,208,813,238	\$274,244,863	2.98%
Performant	1,005,725	\$9,204,683,471	\$261,696,935	2.84%
Pionnier	1,005,651	\$9,174,961,789	\$269,988,962	2.94%
Totaux	4,026,507	\$36,815,325,732	\$1,091,052,823	2.96%

En mars 2022, ces organismes avaient récupéré 163,9 millions de dollars sur 6,76 milliards de dollars. Toutefois, au cours de cette période, une autre entreprise, Coast, a également été ajoutée au pool.

PCA	Comptes attribués	Montants attribués	Collections
Groupe CBE	259,739	\$2,423,470,905	\$77,019,811
ConServe	259,847	\$2,446,099,546	\$68,686,845
Côte	197,279	\$1,894,651,456	\$15,540,084
Performant	s/o	s/o	\$1,110,212
Pionnier	s/o	s/o	\$1,544,043
Totaux	716,865	\$6,764,221,907	\$163,900,995

En guise de conclusion...

En conclusion, le présent livre blanc souligne l'importance primordiale de la mesure des « dollars collectés » dans le domaine des collections B2B. La taille stupéfiante du marché de l'industrie des services de recouvrement de créances accentue le besoin criant de mécanismes efficaces de recouvrement de créances. La mesure des « dollars collectés » apparaît comme une pierre angulaire de la prise de décision stratégique, offrant des informations tangibles sur son impact sur les flux de trésorerie et l'alignement avec les objectifs commerciaux plus larges. La contribution d'organismes tiers, comme AIC, signifie une approche collaborative qui non seulement allège les entreprises du fardeau du recouvrement de créances, mais accroît le professionnalisme et l'efficacité, contribuant de manière significative à l'amélioration des « dollars perçus » dans le recouvrement de créances B2B.

Vous êtes curieux d'en apprendre davantage ? Nous sommes à votre service !

IBG se consacre à la collaboration avec des marques de divers secteurs, les aidant à évaluer leur expérience client et à l'améliorer continuellement pour dépasser les attentes. Communiquez avec l'un des membres de notre équipe dès maintenant pour entamer une conversation !



Améliorer la vie, une connexion à la fois.

Impartition Bill Gosling

55, rue Mulcaster

Bureau 600 Barrie

ON L4M 0J4, Canada.