

Frédéric SORIANO, Directeur Business Unit de BEIC

Comment recouvrer au mieux une créance ?

L'impayé client est la principale cause des procédures collectives en France. Pour recouvrer une créance, il est nécessaire de suivre une mécanique bien précise. Eclairage avec Frédéric Soriano, Directeur de BEIC spécialisé depuis 1991 dans le renseignement commercial et le recouvrement de créances.



Les bons conseils pour un créancier

- S'informer sur la situation financière de son débiteur
- Se faire accompagner pour personnaliser son recouvrement
- Ne pas confier ses créances à un prestataire en difficultés

Les chiffres des défaillances

- +7.5% de défaillances pour le 1er trimestre 2015
- 62 647 défaillances de février 2014 à février 2015
- 92% de défaillances depuis 12 mois concernent des PME, des microentreprises et unités légales assimilées
- 20 % des défaillances dans la construction depuis 12 mois

Que faire lorsque un client tarde à payer ?

Le recouvrement amiable doit être un préalable à toute action judiciaire. Son objectif est de faire payer votre débiteur le plus rapidement possible et non de vous en faire un ennemi. Cette démarche est importante pour trois raisons : les difficultés rencontrées par votre débiteur peuvent être passagères, il est plus facile de conserver un client que d'en trouver un nouveau et votre lucidité doit être plus forte que votre fierté.

Quels sont les atouts des logiciels de gestion de créances ?

Ils permettent de gérer vos relances, de structurer votre recouvrement et de vous accompagner quotidiennement. Le progiciel Sales To Cash distribué par AMO & SOFT est l'un de ces outils qui facilite l'optimisation du flux de trésorerie, la réduction du délai moyen de recouvrement et du volume de mauvaises créances.

Lorsque le recouvrement amiable ne donne aucun résultat, Comment optimiser leurs chances dans la phase judiciaire ?

Plusieurs étapes doivent être respectées : la mise en demeure, l'injonction de payer, l'obtention d'un titre exécutoire... Il est important d'actionner un réseau d'huissiers, qui vous permet d'obtenir une exécution rapide des jugements obtenus, et de faire appel à un avocat pour vous représenter devant les tribunaux. Dans tous les cas, la procédure judiciaire doit être réalisée sans faille de son démarrage jusqu'à son exécution après une décision de justice.

En quoi l'enquête commerciale est-elle utile ?

Elle est possible en France et à l'international. Elle vous permet la recherche de comptes bancaires actifs, de créances clients saisissables, de biens mobiliers/immobiliers. L'action de l'huissier sera plus efficace grâce à ce type d'informations.

Pourquoi le recouvrement, la localisation d'actifs, la recherche de débiteurs doivent-ils être externalisés ?

La recherche d'actifs et de débiteurs est du ressort du renseignement, et nécessite une démarche professionnelle. Le métier de recouvrement allie également plusieurs compétences, notamment la capacité d'agir en médiateur, les connaissances juridiques et l'analyse de solvabilité. Statistiquement, le fait que vos débiteurs soient contactés par une société spécialisée dans le recouvrement permettra d'augmenter votre taux de recouvrement.

Quels sont les meilleurs critères de sélection pour le choix de votre partenaire ?

La confiance est gagnée par les bons résultats du cabinet et les retours du marché sur ses méthodes. Important également : il faut s'assurer de la bonne santé financière du partenaire. Plusieurs cabinets de renseignement et recouvrement ont en effet déposé le bilan depuis le début de la crise de 2009.

Quels sont les coûts d'un cabinet de recouvrement ?

Si le recouvrement de votre créance n'aboutit pas, le cabinet ne facture généralement pas grand-chose. En cas de succès, les honoraires sont de l'ordre de 10 % à 25 % de la créance recouvrée. Le montant et l'ancienneté de la créance conditionnent souvent le niveau de ce pourcentage. La zone géographique peut également avoir un impact sur les honoraires. ■