



La défaillance de vos clients peut engendrer des difficultés dans votre entreprise... Comment éviter « l'effet dominos » sans pour autant vous priver de chiffre d'affaires. Explications.

PRÉVENIR LES IMPAYÉS SANS SE PRIVER DE C.A.

Le renseignement commercial est une discipline qui intéresse tous les acteurs d'une relation commerciale. Sa vocation première consiste à rassurer, valider, encadrer une relation mercantile par la prise d'informations ciblées et utiles auprès d'organismes officiels, d'experts et de sources environnementales.

Il œuvre dans un objectif de prévention du risque client ou fournisseur en appréciant la santé des entreprises et en anticipant leurs difficultés. Cette première mission s'organise autour de l'entreprise, cœur du métier, au sein de laquelle le renseignement commercial trouve ses donneurs d'ordre, ses partenaires, ses sources privilégiées. Sa préoccupation majeure vise à acquérir une parfaite connaissance des multiples éléments qui constituent la valeur d'une entreprise. Dans cette démarche, il s'appuie sur l'information légale et commerciale qu'il collecte auprès des grands acteurs publics. Il utilise aussi ses propres réseaux et ses techniques

pour affiner sa perception et analyser l'information.

L'objectif de cette analyse est d'éclairer et d'orienter la prise de décision : vendre ou ne pas vendre, acheter ou ne pas acheter. Dans son rôle de prévention du risque, le renseignement commercial contribue à assainir les relations et à préserver le tissu économique des risques de défaillances en cascades : le client ne paie plus son fournisseur qui devient lui-même le client défaillant d'autres fournisseurs, c'est « l'effet dominos ».

Des missions multiples

L'entreprise n'est pas toujours au cœur de la relation commerciale qui peut aussi se nouer entre ou avec des particuliers. Les hommes se retrouvent au centre des préoccupations du renseignement commercial, dans sa mission préventive. De plus, le capital humain donne de la valeur à l'entreprise : les dirigeants, les associés participent au premier plan à son développement. Ainsi, le

renseignement commercial mène des investigations sur les personnes morales et les personnes physiques, dans un cadre déontologique strict. Cette déontologie est omniprésente et renforce les relations de confiance qu'il entretient avec ses clients et partenaires. Le renseignement peut également être mis au service de la recherche d'actifs et du recouvrement de créances.

Détecter les opportunités de développement

La qualité de ces relations et la connaissance de l'entreprise ont ouvert de nouveaux horizons à cette discipline surprenante, et particulièrement dans le secteur du froid et de la climatisation. À la prévention des menaces s'ajoute une vocation nouvelle de détection des opportunités. L'objectif vise la croissance du chiffre d'affaires et intègre la stratégie des donneurs d'ordre. Quel est le potentiel de votre client ? Jusqu'à quel niveau d'encours pouvez-vous aller sans craindre

l'impayé ? Le renseignement devient un outil de développement grâce à une meilleure connaissance de votre portefeuille clients. Aller au-delà des informations publiques pour vous permettre de prévenir les impayés sans vous priver de chiffre d'affaires.

Crédit manager, responsable des achats, chargé de recouvrement, professionnel de la veille et de l'intelligence économique, chef d'entreprise, étudiant ou particulier sont tous concernés par la matière. ●



Conseils

Cas à risques :
repérer les clignotants...

1 • Société de création récente :
1 entreprise sur 2 ne dépasse pas la 5^e année.

2 • Incohérences de certaines informations : âge des dirigeants, adresses...

3 • Forte dépendance vis-à-vis d'un client.

4 • Changement de date de clôture des comptes.

5 • Litiges avec le fisc, un fournisseur, un client...

(1) Note : BEIC (www.beic.fr) intervient depuis 20 ans dans le renseignement commercial et le recouvrement de créances. Une cellule est dédiée aux métiers du FROID, avec des collaborateurs maîtrisant les techniques d'enquête et l'appréciation du risque sur l'entreprise individuelle, la création récente ou les sociétés en retournement. Chaque rapport délivré fait l'objet d'une enquête auprès de plusieurs sources de solvabilité et s'appuie également sur la base de données de BEIC ainsi que sur l'information légale. L'information est mutualisée et permet une meilleure connaissance du secteur d'activité. Ces enquêtes permettent de répondre à des problématiques d'ouverture de comptes ou de renouvellement d'encours. Elles permettent d'argumenter auprès des assurances crédit pour (re)négocier une couverture, mais également de rechercher des actifs dans le cadre d'une action de recouvrement.