

Vos Experts
se mobilisent



AVOCATS | COMMISSAIRES AUX COMPTES
EXPERTS-COMPTABLES | NOTAIRES



La protection de l'Entreprise & du Dirigeant

- > Mercredi **27 novembre**
à **Angers**
- > Jeudi **28 novembre**
à **Nantes**



Sommaire

- Etat des lieux
- Trésorerie : de quoi parle-t-on ?
- Leviers pour améliorer le BFR
- Déterminer et suivre la trésorerie
- Le tableau de bord : anticiper, suivre et optimiser
- Comment sécuriser son BFR ?
- Protection de la trésorerie : sécuriser la relation client et traiter les impayés
- Quels sont les outils de trésorerie disponibles ?

Etat des lieux

- Contexte de ralentissement économique, impacts inflationnistes, tensions progressives sur la trésorerie : **AGIR** avec des mesures de prévention
- Possible inflexion sur l'accès au crédit
- TPE : situation financière d'ensemble favorable MAIS attention à certains secteurs fragiles
- Etude Axonaut relayée par Le Monde du Chiffre (09/2024) auprès de 3,500 TPE/PME :
 - Augmentation des impayés de 16%
 - Baisse de la trésorerie de 12%
 - Trésorerie disponible en 2024 = 33% (versus 60% en 2022) de la trésorerie théorique => tensions accrues possibles / sensibles de trésorerie à court terme
 - Selon cette étude auprès de 3,500 entreprises : la trésorerie disponible est de l'ordre de 17,000 € (versus 26,000 € en 2022)

Etat des lieux

- La trésorerie est LA principale source de vulnérabilité des entreprises
- Le pilotage de la trésorerie reste un enjeu majeur, y compris pour les entreprises saines
- Handicaps majeurs de la gestion de trésorerie :
 - Accès au crédit parfois difficile et pas toujours anticipé
 - Compétences internes ou manque de temps

Les TPE ont besoin d'aide, de nos professions, de nos conseils
pour gérer et anticiper les situations de trésorerie

Trésorerie : de quoi parle-t-on ?

- **Trésorerie** = CASH DISPONIBLE qui englobe toutes les ressources financières mobilisables par une entreprise sur un instant T
- Pilotage de la trésorerie = enjeu essentiel pour anticiper les besoins liés aux décalages dans le temps des emplois / ressources
- **BFR**
 - = composante essentielle de la trésorerie
 - = maîtrise constante à suivre : niveau de stocks, délais de paiement fournisseurs, délais de facturation / paiement clients (process de réception de commande, fin de chantier...)

Origine des **tensions de trésorerie** :

- Croissance rapide (non maîtrisée de l'entreprise) ou ralentissement de l'activité
- Saisonnalité
- Délais de paiement non maîtrisés
- Impayés

Leviers pour améliorer le BFR

- Réduction **des stocks** :
 - durée de rotation
 - nombre de références
 - stocks tampon
 - coordonner, planifier les ventes et les cycles de production, d'approvisionnement
- Augmenter le délai de paiement **des fournisseurs** :
 - assurer un volume de commandes tous en diminuant les cadences de livraison
- Réduire les délais de paiement accordés **au client**
 - facturer le plus rapidement possible
 - de fixer une politique de suivi des créances clients chaque jour/semaine, de recouvrement des impayés
 - de gérer des demandes d'acomptes
 - Revoir les CGV – conditions générales de ventes

Déterminer et suivre la trésorerie nécessaire

- Déterminer la trésorerie nécessaire à l'exploitation pour piloter en amont et en aval
- Fixer un **prévisionnel d'exploitation et de trésorerie** :
 - chaque année, établir un **prévisionnel d'exploitation** avec des données ajustables mais réalistes permettant de **déterminer le niveau minimum de trésorerie nécessaire à l'exploitation**
 - **Anticiper / ajuster** les prévisions d'exploitation avec effets induits sur la trésorerie (BFR induit) pour anticiper les effets de bord de la trésorerie
 - La **trésorerie nécessaire à l'exploitation** n'est pas qu'une donnée théorique mais une donnée issue du prévisionnel d'exploitation qui va déterminer, en fonction du BFR les **niveaux critiques de trésorerie**
 - Un **tableau de bord** périodique permettra non seulement de suivre l'activité avec les principaux indicateurs économiques mais aussi de **suivre la trésorerie et de l'ANTICIPER** avec une gestion prévisionnelle et un suivi au jour le jour

Le tableau de bord : anticiper, suivre, optimiser

- Adapté à la taille, aux besoins du dirigeant avec **suivi régulier des indicateurs clés**
- Comparer la réalité au prévisionnel de trésorerie et expliquer les écarts pour **comprendre et prendre rapidement les décisions** qui s'imposent : anticiper d'éventuelles solutions de financement (voir infra), redresser les points clés du BFR
- Nécessité d'avoir une **comptabilité tenue en temps quasi réel**, ce que la FE va pousser à faire
- Mettre en place une **gestion déléguée** ou un **mandat de paiement** (voir infra)

**Une mission à valeur ajoutée mais pleine de sens pour nos clients et nos métiers de l'accompagnement,
du copilotage d'entreprise.**

Un tableau de bord dans (presque) toutes nos TPE en 2025 ?



Comment sécuriser son BFR ?



Optimiser la gestion des flux financiers liés aux clients

EN-COURS CLIENTS NON SUIVIS ET/OU UNE FACTURATION RETARDÉE = IMPACT DIRECT SUR LA TRÉSORERIE.

Objectifs du processus

- **Accélérer l'entrée des flux de trésorerie** : Réduire les délais (vente effective, la facturation et le paiement)
- **Identifier les risques clients** : Anticiper les retards ou les impayés / choisir ses clients
- **Clarifier les rôles et responsabilités** : Définir qui fait quoi dans le suivi et le recouvrement.

Optimiser la gestion des flux financiers liés aux clients

5 Étapes clés du processus

a) Suivi des en-cours clients : Mettre en place un tableau de bord avec les indicateurs

=> Utiliser des outils numériques ou ERP pour automatiser le suivi.

b) Facturation rapide et précise : Dès la livraison ou la prestation réalisée (éviter les retards administratifs)

=> Digitaliser, automatiser le processus pour Réduire les erreurs et envoyer factures immédiatement

c) Implication de chacun dans le recouvrement : Attribuer les responsabilités

- L'équipe commerciale : s'assurer des bonnes conditions initiales (CGV, acomptes, clauses).
- L'équipe comptable : relances automatisées ou manuelles.
- Le dirigeant : intervention dans les cas critiques (clients stratégiques ou litiges importants).

d) Mise en place d'acomptes : Facturer un pourcentage en amont

e) Analyse des nouveaux clients : Avant d'ouvrir un compte client :

- Réaliser une analyse du risque (solvabilité, historique de paiement).
- Intégrer des clauses de réserve de propriété dans les CGV.

Optimiser la gestion des flux financiers liés aux clients

Une nécessité d'avoir des logiciels pour optimiser tels que :

- ERP pour la gestion des factures et des relances.
- Plateformes de recouvrement
- Solutions de digitalisation des factures

Mise en place d'un workflow structuré

•Définir les étapes-clés :

1. Validation des bons de commande et des CGV.
2. Emission de la facture dès la prestation réalisée.
3. Suivi des échéances par un tableau automatisé.
4. Relances selon un calendrier précis (par e-mail ou téléphone).

•Gestion déléguée :

- Si les ressources internes sont limitées, externaliser une partie du recouvrement peut être envisagé.

Protection de la trésorerie :

Sécuriser la relation client et traiter les impayés

Protection de la trésorerie : sécuriser la relation client et traiter les impayés

Sécuriser la relation client

- 1) Comment se renseigner sur son client ?
- 2) Comment sécuriser la relation ?
- 3) Quel support pour le contrat ?
- 4) Les CGV sont-elles obligatoires ?
- 5) Quels sont les risques en l'absence de CGV ?
- 6) Pourquoi rédiger des CGV sur-mesure pour l'entreprise ?
- 7) Comment construire des CGV ?
- 8) Que faire des CGV ?

Traiter les impayés

- 1) Exécuter le contrat et satisfaire le client
- 2) Suivre la facturation
- 3) Relancer par téléphone et par e-mail
- 4) Mettre en demeure et tenter une médiation
- 5) Recouvrer judiciairement

Comment se renseigner sur son client

1. Une personne bien identifiée ?

Nom - Date de naissance – Nationalité – Profession - Adresse

Dénomination sociale - Forme sociale (SARL, SAS....) –Capital social - Numéro RCS - Siège social

2. Une personne bien représentée ?

Identifier le représentant légal de la société.

Si votre interlocuteur est le salarié de l'entreprise, bénéficie-t-il d'une habilitation (délégation de pouvoir ou de signature) ? Pourrez-vous vous prévaloir d'un mandat apparent ?

Que faire si la société est en cours de formation ?

3. Une personne solvable ?

Comment se renseigner sur son client

En pratique : où trouver les infos et quelles infos doivent être traitées ?

Où trouver les infos ?

- Google actualités
- Mentions légales du site internet pour trouver le numéro RCS
- Pappers
- Infogreffe
- Bodacc

Quelles infos doivent alerter ?

- Une création très récente
- Des comptes annuels non publiés
- La mention : « continuation de la société malgré la perte de la moitié du capital social »
- L'existence d'une conciliation (ex : GIFI)
- L'ouverture d'une procédure collective (sauvegarde, redressement ou liquidation judiciaire) (ex : Casino)

Comment se renseigner sur son client

1. Une personne bien identifiée ?

Nom - Date de naissance – Nationalité – Profession - Adresse

Dénomination sociale - Forme sociale (SARL, SAS....) –Capital social - Numéro RCS - Siège social

2. Une personne bien représentée ?

Identifier le représentant légal de la société.

Si votre interlocuteur est le salarié de l'entreprise, bénéficie-t-il d'une habilitation (délégation de pouvoir ou de signature) ? Pourrez-vous vous prévaloir d'un mandat apparent ?

Que faire si la société est en cours de formation ?

3. Une personne solvable ?

Comment se renseigner sur son client

Pappers entreprises

Entreprise, N° SIREN, Dirigeant, Mot-clé...

Nos offres ▾ Nos sites

Mise à jour RCS : le 20/11/2024 Mise à jour RNE : le 20/11/2024 Mise à jour INSEE : le 20/11/2024

CASINO, GUICHARD-PERRACHON

("CASINO" "GEANT" "PRODUITS CASINO" "PETIT CASINO STORE" "VIVAL STORE" "SPAR STORE" "ECOSERVICE STORE" "TOUT SIMPLEMENT" "GEANT COLLECTIVITES")

554 501 171 • Active • Procédure collective en cours

Adresse : 1 COURS ANTOINE GUICHARD, 42000 SAINT-ETIENNE

Activité : Activités des sociétés holding

Effectif : Entre 10 et 19 salariés (donnée 2021)

Création : 01/01/1955

Dirigeants : [Kerner Naliny](#), [Pietraszewski Laurent](#), [SANDAGER Elisabeth](#), [Onassis Athina](#), [Clouzard Pascal](#), [Miskovic Branislav](#), et 2 autres.

[Suivre cette entreprise](#)

[Voir les statuts](#)

[Voir les comptes](#)

[Solvabilité](#)

Informations juridiques de CASINO, GUICHARD-PERRACHON

SIREN : [554 501 171](#)

SIRET (siège) : 554 501 171 32465

Forme juridique : SA à conseil d'administration (s.a.l.)

Numéro de TVA : FR85554501171

Inscription au RCS : [INSCRIT](#) (au greffe de SAINT-ETIENNE , le 20/10/1920)
Voir 65 observations du greffe

Inscription au RNE : [INSCRIT](#)

Numéro RCS : 554 501 171 R.C.S. Saint-etienne

Capital social : 4 009 397,13 €

Activité de CASINO, GUICHARD-PERRACHON

Activité principale déclarée : Holding

Code NAF ou APE : 64.20Z (Activités des sociétés holding)

Domaine d'activité : Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite

Forme d'exercice : Commerciale

Convention collective : Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (entrepôts d'alimentation, supérettes, supermarchés, hypermarchés, grande distribution) - IDCC 2216

Date de clôture d'exercice comptable : 31/12/2024

Comment se renseigner sur son client

The screenshot shows the infogreffe website interface. At the top, there is a search bar with the text "Rechercher..." and a magnifying glass icon. To the right of the search bar are navigation links: "Kbis & documents", "Formalités", "Services", "Aide", and a shopping cart icon. Further right is a yellow button labeled "Se connecter" and a logo for "Les greffiers des tribunaux de commerce". Below the search bar, a breadcrumb trail reads: "< Revenir aux résultats de recherche > Accueil > Rechercher une entreprise > Entreprise : Casino, Guichard-perrachon, 554 501 171". The main content area features a circular profile picture of a building, the company name "CASINO, GUICHARD-PERRACHON", and its SIREN number "554 501 171". It also lists the company's registration details: "Inscrite au R.C.S SAINT-ETIENNE", "N°TVA intracommunautaire : Non disponible", and "Siège social : 1 Cours Antoine Guichard, 42000 Saint-Étienne". There are two buttons: "Poser une surveillance" and "Commander un Kbis". Below this, a horizontal menu includes "Identité", "Documents", "Dirigeants", "Bénéficiaires effectifs", "Analyse financière", and "Établissements". The "Identité" section is expanded, showing: "Dénomination sociale: CASINO, GUICHARD-PERRACHON", "SIRET: 554 501 171 32465", "Greffé du tribunal de commerce de SAINT-ETIENNE", "Dirigeants: Laurent PIETRASZEWSKI (with a link 'Voir tous les dirigeants')", "Chiffre d'affaires: Non communiqué", "Effectif: Non communiqué", "Inscription: Première immatriculation le 20 / 10 / 1920", "Procédure collective: Procédure en cours dans une autre juridiction (highlighted in yellow) with a link 'Voir les documents'", "Activité (code NAF): 6420Z : Activités des sociétés holding", and "Forme juridique: Société anonyme à conseil d'administration".

Comment se renseigner sur son client



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

BODACC.fr

Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales

Service d'alerte

ACCUEIL ALERTES ANNONCES COMMERCIALES RÉTABLISSMENTS PERSONNELS ANNONCES DE SUCCESSION À PROPOS

Accueil > Consultation des annonces commerciales > Annonce n° 1561 du Bodacc A n° 20230217 publié le 10/11/2023

Annonce n° 1561 du BODACC A n° 20230217 publié le 10/11/2023

JUGEMENT D'OUVERTURE

Publié le 10/11/2023

Avis initial

Annonce déposée au : Greffe du Tribunal de Commerce de Paris

Référence de publication : Bodacc A n° 20230217 du 10/11/2023, annonce n° 1561

Date : 25 octobre 2023

Nature : Jugement d'ouverture d'une procédure de sauvegarde

N° RCS : 554 501 171 RCS Saint-Étienne

Dénomination : CASINO, GUICHARD PERRACHON

Forme juridique : Société anonyme

Activité : Activités administratives et commerciales

Adresse du siège social : 1 cours Antoine Guichard 42000 Saint-Étienne

Complément Jugement : Le Tribunal de Commerce de Paris a prononcé en date du 25 octobre 2023 l'ouverture d'une procédure de sauvegarde accélérée sous le numéro P202302888 et a désigné juge commissaire : M. Michel Teytu, administrateur : SCP d'ADMINISTRATEURS judiciaires Abitbol & rousselet en la personne de Me Frédéric Abitbol 38 avenue Hoche 75008 Paris, Selarl Fhbx en la personne de Me Hélène Bourbouloux 176 avenue Charles de Gaulle 92200 Neuilly-sur-Seine, Selarl Thevenot Partners en la personne de Me Aurélia Perdereau 42 rue de Lisbonne 75008 Paris, , avec les pouvoirs : de surveiller, mandataire judiciaire : SCP Btsg en la personne de Me Marc Sénéchal 15 rue de l'Hôtel de Ville 92200 Neuilly-sur-Seine, Selafa Mja en la personne de Me Valérie Leloup-Thomas 102 rue du Faubourg Saint-Denis 75479 Paris Cedex 10, Selarl Fides en la personne de Me Bernard Corre 5 rue de Palestro 75002 Paris. Les déclarations des créances sont à adresser au mandataire judiciaire dans les deux mois à compter de la publication au Bodacc. Sans préjudice de l'article L. 628-6, lorsque les comptes du débiteur font

Comment sécuriser la relation client

UN CONTRAT ECRIT

Le contrat est formé par la rencontre des volontés des parties :

- Pas d'obligation d'avoir un écrit (sauf exceptions).
- Preuve libre entre commerçants.

Cependant, un écrit est essentiel pour prouver les engagements réciproques des parties.

Ex : extrait d'un jugement

Comment sécuriser la relation client

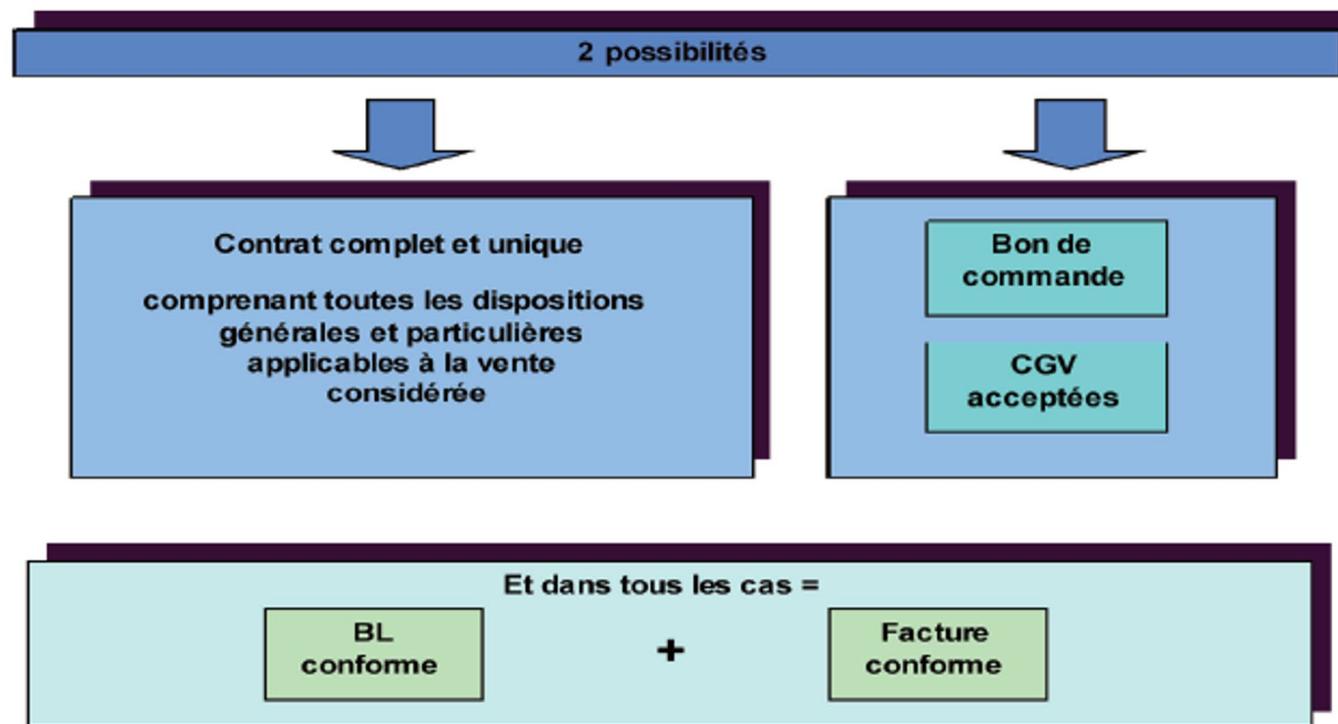
Or, pour pouvoir statuer sur la conformité du résultat aux obligations contractuelles du sous-traitant, il est indispensable de connaître l'étendue des obligations acceptées par ce dernier. Les parties n'ont remis au tribunal ni contrat (hormis un contrat cadre de sous-traitance très général), ni cahier des charges, ni aucune pièce qui permette de définir quelles étaient les obligations précises de la société [REDACTED] pour la réalisation du chantier de [REDACTED]

Extrait d'un jugement

Le contrat = un devis d'une ligne
Au tribunal = un échec 😞

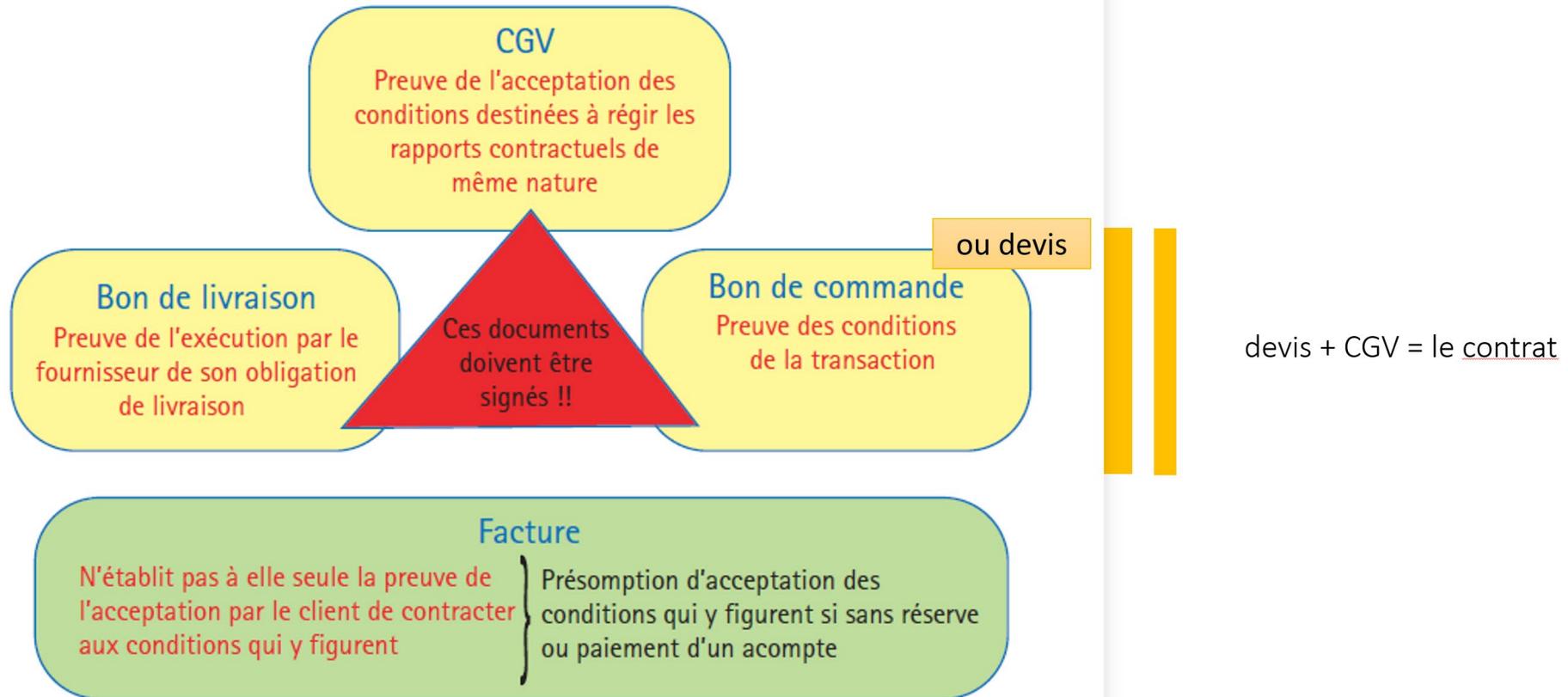
Quel support pour le contrat ?

contrat ou devis/commande + CGV



Merci L'Académie - sciences techniques comptables et financières + Sage © !

Quel support pour le contrat ?



Merci L'Académie - sciences techniques comptables et financières + Sage © !

Les CGV sont-elles obligatoires ?

Les CGV ne sont PAS obligatoires MAIS elles sont indispensables.

B to B

CGV = socle de négociation entre le professionnel et son client.

Si elles existent, les CGV doivent être communiquées.

B to C et vente à distance ou hors établissement

CGV = support de l'information précontractuelle due au consommateur et dont le professionnel doit rapporter la preuve

Quels sont les risques d'absence de CGV ?

B to B / Art.L 441-1 IV du Code de commerce

Ne pas communiquer ses CGV si elles ont été établies est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale.

B to C et vente en ligne / Art L 131-1 du Code de la consommation

Tout manquement aux obligations d'information précontractuelle (...) est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 3 000 euros pour une personne physique et 15 000 euros pour une personne morale.

Pourquoi rédiger des CGV sur mesure ?

- fixer sa politique commerciale (travailler son offre) en fonction de sa typologie de clients (CGV catégorielles)
- générer des opportunités de chiffre d'affaires (revenus passifs ?)
- gagner la confiance de ses partenaires avec des règles du jeu claires (même s'il n'y a que le devis qui sera lu 😊)
- fluidifier sa trésorerie (exiger des acomptes et imposer des modalités de paiement rapides)
- diminuer le risque contentieux ou le coût d'un contentieux (clause de travaux supplémentaires, juridiction compétente)
- se ménager la preuve du respect de l'obligation d'information due au consommateur (éviter l'allongement du délai de rétractation voire la remise en cause du contrat ex: photovoltaïque)
- éviter de s'imposer des obligations inutiles ou inadaptées (s'imposer une garantie commerciale alors que les garanties légales pourraient suffire)
- échapper à des poursuites en contrefaçon ou en parasitisme (ne jamais copier les conditions générales d'un concurrent)

Comment construire des CGV en B to B ?

B to B

clauses obligatoires

Article L.441-6 du Code de commerce

Les CGV comprennent :

- les conditions de vente (commande, livraison, réception des produits, transfert de propriété, logistique, garantie, etc.) ;
- le barème des prix unitaires ;
- les réductions de prix ;
- les conditions de règlement

clauses facultatives mais essentielles

- Des clauses relatives au transfert de propriété et des risques (clauses de risques, clause de réserve de propriété)
- Des clauses de responsabilité (clauses de garantie et clauses limitatives de responsabilité)
- Des clauses qui anticipent la survenue d'évènements significatifs (force majeure et imprévision)
- Des clauses qui renforcent le lien entre les parties (confidentialité, exclusivité)
- Des clauses relatives aux litiges

Comment construire des CGV en B to C et VAD

Obligation d'information précontractuelles du code de la consommation

B to C et vente à distance ou hors établissement

- Les caractéristiques essentielles du bien ou du service ;
- Le prix ;
- Le délai de livraison ou d'exécution ;
- Les informations relatives à l'identité du professionnel ;
- Les modalités de mise en œuvre des garanties légales (conformité et vice caché) ;
- La possibilité de recourir à un médiateur.
- Les conditions de mise en œuvre du droit de rétractation quand il existe ;
- Le cas échéant, le fait que le consommateur supporte les frais de renvoi en cas de rétractation ;
- Lorsque le droit de rétractation ne peut pas être exercé, l'information selon laquelle le consommateur ne bénéficie pas de ce droit ;
- L'application d'un prix personnalisé sur la base de prise de décision automatisée, s'il y a lieu.

Que faire des CGV ?

Connaissance des CGV

- CGV incluses dans le contrat :

Lorsque les conditions générales figurent au verso d'un document signé au recto, une mention de renvoi aux conditions générales est nécessaire.

le client déclare avoir pris connaissance des conditions générales inscrites au verso et les accepter dans toute leur teneur + signature

- CGV lisibles :

Pas de police de caractère très petite,

ex : clause jugée illisible en raison de la pâleur de l'impression et de la dimension réduite des caractères et noyée parmi les autres stipulations contractuelles

Acceptation des CGV

Dans les relations entre professionnels, la jurisprudence a une appréciation extensive des conditions de l'acceptation. Elle peut être tacite si les relations sont anciennes et que les conditions générales figurent au verso des factures.

L'acceptation peut résulter d'un clic si le contractant a la faculté de consulter, sauvegarder et imprimer les conditions générales de vente (CJUE 21 mai 2015)

Signature
électronique

Opposabilité
des CGV

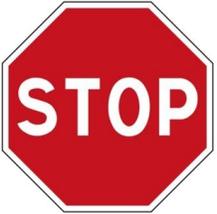
Traiter les impayés : un sujet clé !

En 2023, 97% des entreprises françaises ont accordé des délais de paiement à leurs clients, avec un délai moyen de 48 jours

Chaque année, les entreprises françaises renoncent à plusieurs milliards d'euros de créances qui sont passées en perte faute d'avoir été réglées

La conséquence directe de ces retards et défauts de paiement est d'être responsable de 25% des défaillances d'entreprises

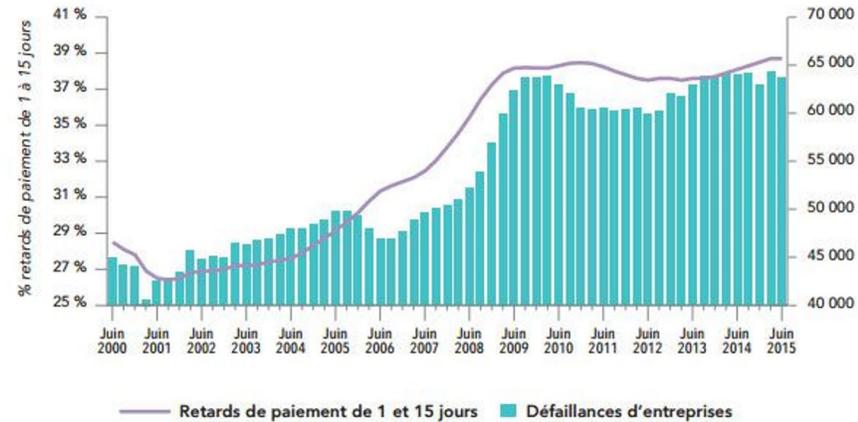
Stop aux impayés

 **AUX
IMPAYES**

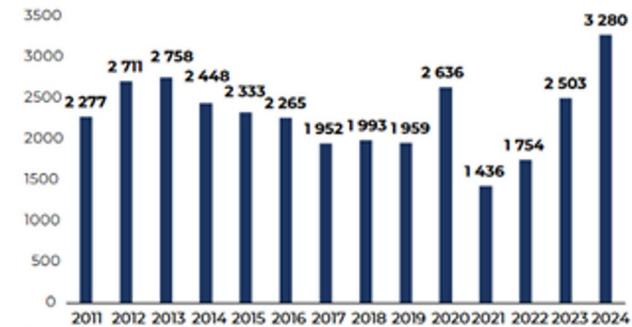
- Les obstacles que l'on observe au recouvrement de ses créances :
 - Le coût du recouvrement
 - Le manque de temps
 - Le maintien de la relation client
 - La longueur des procédures de recouvrement

La relance client

Plus vous tardez à relancer, moins les chances de recouvrement sont importantes !



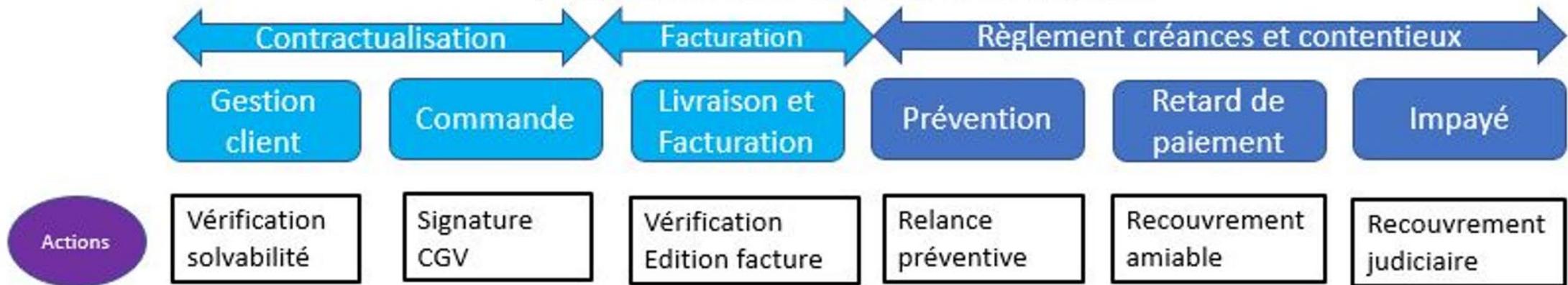
Graphique 1.2 :
Montant des dettes fournisseurs affectées par des défaillances sur les 7 premiers mois de l'année (en millions d'euros)



Sources : Ellisphère, Coface

Le recouvrement amiable et prévention des impayés

Démarche d'optimisation de recouvrement de créances pour maîtriser le risque d'impayé



Recouvrement amiable : étape 1

Etape 1 :
Contractualiser la relation -
exécuter le contrat -
satisfaire le client

Contractualiser la relation commerciale

Prestation satisfaisante

Facturation au moment oppo



Recouvrement amiable : étape 2

Etape 2
suivre la
facturation

- Contractualiser les jalons de facturation
- Facturer rapidement
- Suivre l'encours clients (statistiques)
- Prendre contact avant l'échéance
- Traiter les éventuels litiges / contestations

Satisfaction client 😊
Reconnaissance de dette écrite



Recouvrement amiable : étape 3

Etape 3
relancer par
téléphone puis
par e-mail



Recouvrement amiable : étape 4

Etape 4
mettre en
demeure et
tenter une
médiation

Par lettre recommandée avec demande
d'accusé de réception

- Possible d'effectuer la démarche en
ligne

LA POSTE Destinataire

Identité ou raison sociale

Adresse

Code postal Commune

Présenté / Avisé le : / /

Distribué le : / /

Je soussigné déclare être

Le destinataire

Le mandataire

CNI/Permis de conduire

Autre :

Signature

(Précisez Nom et Prénom si mandataire)

Signature Facteur*

NUM 2 100 MSF 1A 12 100014 05-14

Code postal COMMUNE

Date : Prix : CRBT :

Niveau de garantie (valeur au dos) : R1 R2 R3

RECOMMANDÉ AVEC AVIS DE RÉCEPTION

Numéro de l'envoi : 1A 107 010 2911 8

COUBRIER SUIVI

Référence client

Expéditeur

Appuyez fortement

Identité ou raison sociale

Expéditeur

N°:

Expéditeur

Libellé de la voie

Code postal COMMUNE

PREUVE DE DISTRIBUTION

Utiliser uniquement un STYLO À BILLE en appuyant fortement.

Pensez également à la **Lettre recommandée en ligne**.

Consultez www.laposte.fr/boutiqueducourrier

La Poste S.A. au Capital de 3 800 000 000 € - RCS Paris 356 000 000
Siège Social : 44 boulevard de Vaugrain - 75757 Paris CEDEX 15

SERVICE NEUTRE CO

* Le facteur atteste par sa signature que l'identité du destinataire ou de son mandataire a été vérifiée précédemment.

Recouvrement judiciaire

Si votre client débiteur n'obtempère pas aux relances amiables, **il ne faut pas hésiter à passer en phase judiciaire pour deux raisons :**

- Obtenir la condamnation du client en vue d'un recouvrement forcé par huissier (saisie de comptes bancaires par exemple)
- Garantir votre créance (prescription d'une décision de justice : 10 ans)

La **procédure privilégiée** est **l'injonction de payer** :

- Rapide
- Peu onéreuse
- Sans débat contradictoire sauf si opposition du débiteur
- Pièces nécessaires :
 - Devis, contrat signé aux CGV, courrier de relance et mise en demeure LRAR, réponse du client débiteur
 - Conditions : créance contractuelle et montant de la demande déterminé

Recouvrement judiciaire

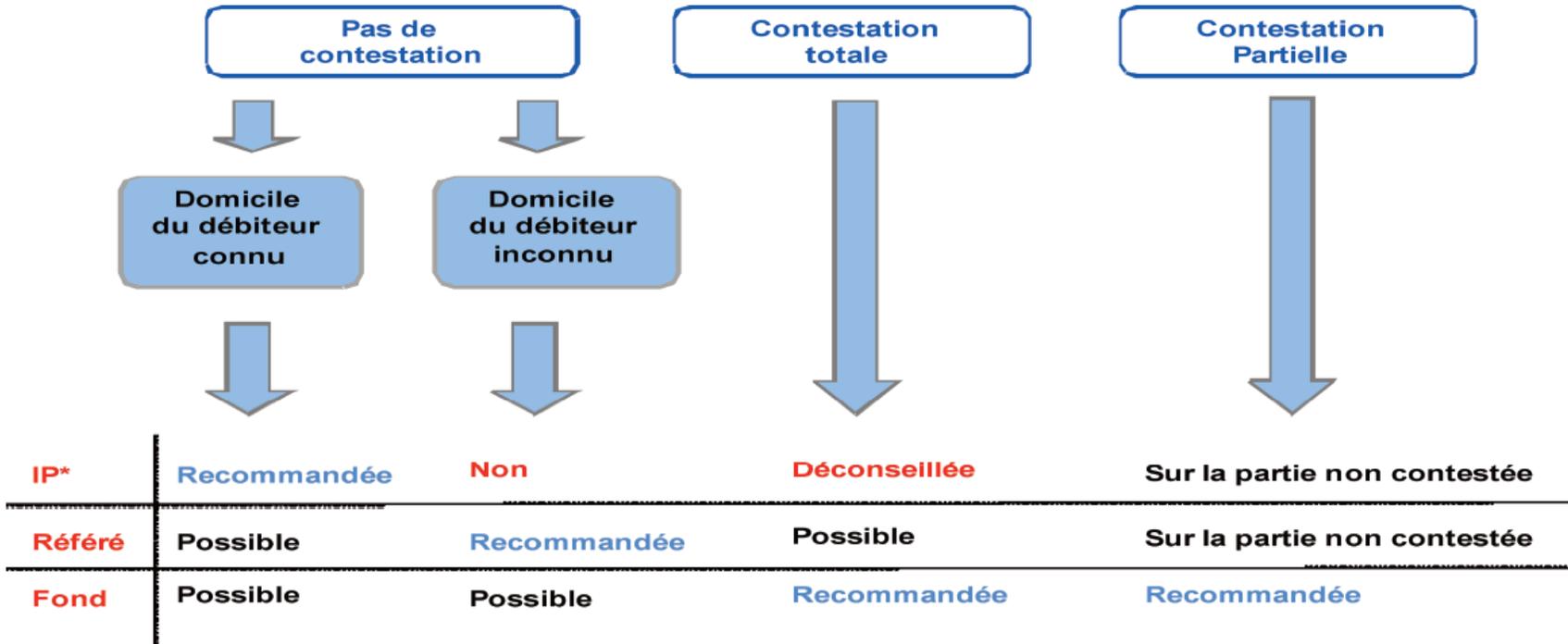
Les autres
procédures de
recouvrement
judiciaire



- Injonction de payer
- Assignation en référé
- Assignation au fond

Recouvrement judiciaire

D'expérience, les professionnels recommandent d'utiliser les moyens procéduraux selon le schéma suivant :



*Injonction de payer

On rappellera toutefois que le judiciaire est un art difficile et qu'aucune règle n'est applicable dans 100% des cas.

Quels sont les Outils de trésorerie disponibles ?



Outils de trésorerie

Adopter des outils propres aux tailles d'entreprise, aux enjeux du moment, à CT / MT / LT

Mobilisation de créances commerciales	Crédit de trésorerie
Afacturage	Facilité de caisse
Assurance-crédit	Découvert
Crédit documentaire	Crédit de campagne
Escompte	Ligne de crédit confirmée
Cession Dailly	Crédit garanti par nantissement des stocks
Mobilisation de créances commerciales BPIFrance	

Source : guide des solutions permettant le financement du cycle d'exploitation, édition 2024, Ordre des Experts comptables [Guide_financement_cycle_exploitation.pdf](#)

Outils de mobilisation de créances commerciales

Affacturation

- Tout type de secteur, de taille d'entreprise mais une condition : **avoir une clientèle d'entreprises**
- Solution qui sécurise le poste client, finance la croissance de l'activité
- Rémunération du factor avec une retenue de garantie de 10% des facturées cédées dans la limite d'un plafond contractuel
- Rémunération du factor supérieure au coût du crédit, coûteux pour les TPE mais pas à explorer; l'affacturation progresse dans les TPE avec une offre dédiée / adaptée (forfaitisation des coûts et utilisation ponctuelle)
- Principaux **outils traditionnels** des **banques** : Banque postale Leasing and factoring, BNP PARIBAS Factor, BPCE Factor, Groupe CA LCL Eurofactor, CM Factoring, Factofrance, AIR'PME solution FACTOFRANCE, SG Factoring
- Outils innovants des banques ou fintechs : cash in time (CA/LCL), EDEBEX (innovative cash flow solution), Quashflo (marketplaces), Aria, TRESO2

Outils de mobilisation de créances commerciales

Assurance-crédit

- Prévenir les risques de recouvrement en cas de défaillance (client France et étranger)
- Toutes entreprises : taille, secteur)
- Garantie de l'assureur soumise à plafond
- Principaux acteurs :
 - ALLIANZ-TRADE (EULER HERMES), numéro 1 mondial avec 34% de parts de marché
 - ATRADIUS (numéro 2 mondial, 28% de parts de marché)
 - COFACE (numéro 3 mondial, 20% de parts de marché)
- Services associés :
 - Information sur la qualité des clients
 - Information risque pays, analyse sectorielle, prévisions économiques
 - Recouvrement de créances
 - Cautions de marché, de sous-traitance, douanes, fournisseurs...)
 - Audit du poste client

Outils de mobilisation de créances commerciales

Crédit documentaire

- Crédit documentaire connu sous le nom de lettre de crédit = « crédoc »
- Engagement de paiement généralement irrévocable souscrit par le banquier d'un acheteur de marchandises ou autres prestations commerciales qui consiste à payer le vendeur su celui-ci lui présente, pendant la période de validité de cet engagement, les documents conformes censés attester la bonne exécution par le vendeur de ses obligations
- Service plus communément utilisé pour des opérations à l'international
- Exemple d'outil de banque :
 - LCL-eTrade

Outils de mobilisation de créances commerciales

Escompte

- Technique courante de financement CT du poste clients par remise à sa banque des effets de commerce non échus contre le montant de l'encaissement moins agios et frais
- Détermination préalable d'une ligne d'escompte fonction du CA, de la part réglée par les effets de commerce et du délai moyen de règlement
- Vérification préalable de la qualité des débiteurs et en cas de défaillance du débiteur, la banque prélève sur le compte de l'entreprise le montant de la créance et l'entreprise peut exercer tout recours contre le débiteur
- Attention, la banque peut résilier ou modifier à tout moment la ligne d'escompte accordée, avec une motivation et un délai de 60 jours

Outils de mobilisation de créances commerciales

Cession « Dailly »

- Similaire à l'escompte
- Différence principale : l'entreprise peut y inclure un plus grand nombre de créances commerciales et dans certains cas, le montant du crédit accordé est déconnecté du montant des créances cédées
- Dans certains cas, la cession de créances peut être notifiée au débiteur (rassure la banque)
- La cession « Dailly » est uniquement proposée par des banques

Outils de mobilisation de créances commerciales

Mobilisation de créances commerciales auprès de Bpifrance

- Dispositif communément appelé « Avance + »
- Bénéficiaires : entreprises titulaires de marchés ou de commandes auprès de grands donneurs publics ou privés
- Permet de mobiliser les créances, de disposer ainsi d'une réserve de sécurité
- Bpifrance peut également délivrer des engagements par signature (garanties nécessaires à l'obtention des marchés et commandes auprès de grands donneurs d'ordre)
- Principales caractéristiques :
 - crédit confirmé accordé généralement pour une durée d'un an, renouvelable
 - L'entreprise cède ses créances et Bpifrance assure l'avance
 - Le remboursement des avances s'effectue automatiquement par le règlement des factures domiciliées chez Bpifrance
 - Les dirigeants gèrent leur compte « Avance + » grâce au service en ligne E-Treso

Les crédits de trésorerie disponibles

Crédit garanti par nantissement du stock

- **Prêt accordé par une banque** où les stocks de l'entreprise servent de **garantie**.
- L'entreprise peut accéder à des fonds supplémentaires pour financer son activité sans attendre la vente des produits.
- En cas de non-remboursement, la banque peut saisir les stocks pour récupérer les sommes dues.
- 3 points à surveiller :
 - Valorisation des stocks : Analyse par la banque de la qualité du stock (obsolescence)
 - Coût du prêt
 - En cas de non-remboursement, saisie du stock nécessaire à l'exploitation

Les crédits de trésorerie disponibles

La ligne de crédit confirmée

financement mis à disposition par une banque

- pour une période définie,
- avec un montant maximum convenu à l'avance.
- Utilisation possible de tout ou partie de cette ligne pour couvrir des besoins ponctuels de trésorerie.

Pourquoi cette solution est-elle pertinente pour un dirigeant ?

- **Souplesse** : Permet de répondre immédiatement à des besoins de trésorerie, sans délai d'instruction de prêt.
- **Sécurité financière** : Assure une réserve disponible pour gérer les imprévus ou lisser les fluctuations saisonnières.
- **Prévisibilité** : Les conditions (montant, durée, taux) sont fixées à l'avance, offrant une meilleure visibilité financière.

Points d'attention pour le dirigeant

- **Coût financier** : Attention certains établissements appliquent des frais de non-utilisation / Le taux d'intérêt peut être plus élevé qu'un prêt classique.
- **Risque de dépendance** : Une utilisation excessive ou prolongée peut masquer des problèmes structurels de trésorerie.

Les crédits de trésorerie disponibles

Facilité de caisse

- une **autorisation ponctuelle** accordée par une banque, permettant à l'entreprise de dépasser son solde bancaire (être en négatif) sur une période courte, généralement quelques jours ou semaines.
- Elle sert à couvrir des **besoins de trésorerie immédiats**, comme des décaissements urgents (paiement de fournisseurs, salaires) en attendant des encaissements à venir.
- **Pourquoi utiliser une facilité de caisse ?**
 - **Gestion des imprévus** : Couvrir des besoins de trésorerie urgents et temporaires sans affecter l'activité.
 - **Flexibilité** : Pas besoin de demander un prêt ou d'autres financements longs à mettre en place.
 - **Assurer la crédibilité** : Maintenir de bonnes relations avec les fournisseurs en respectant les délais de paiement.

Facilité de caisse vs Ligne de crédit : La facilité de caisse est **ponctuelle et de courte durée**, tandis que la ligne de crédit peut être utilisée sur plusieurs mois.

Facilité de caisse vs Affacturage : L'affacturage transforme des créances en trésorerie, tandis que la facilité de caisse est une avance de trésorerie sans lien avec les factures

Les crédits de trésorerie disponibles

Le découvert

- **Autorisation temporaire donnée par la banque** pour que le compte courant de l'entreprise puisse présenter un solde négatif, jusqu'à un montant défini
 - **Flexibilité** : Vous pouvez couvrir rapidement une situation de trésorerie tendue sans délai d'instruction.
 - **Réactivité** : Permet de continuer à payer les dépenses courantes (salaires, fournisseurs) sans interruption, en attendant des encaissements.
 - **Sécurité** : Évite des situations de rejet de paiements, qui pourraient affecter les relations avec les fournisseurs ou d'autres partenaires.

Découvert vs Facilité de caisse : Le découvert peut être utilisé de manière répétée, tandis que la facilité de caisse est une autorisation ponctuelle pour quelques jours.

Découvert vs Ligne de crédit : Le découvert est plus souple et rapide, mais limité en montant et en durée. Une ligne de crédit est mieux adaptée pour des besoins plus importants ou récurrents.

Les crédits de trésorerie disponibles

Synthèse

Type de découvert	Durée	Coût	Utilisation idéale
Découvert autorisé	Moyenne à courte	Modéré	Décalages ponctuels
Découvert non autorisé	Non défini	Très élevé	Urgence (à éviter)
Facilité de caisse	Très courte (jours)	Faible à modéré	Besoins immédiats, très temporaires
Ligne de crédit	Moyenne (mois/année)	Modéré	Besoins récurrents ou saisonniers
Découvert temporaire exceptionnel	Courte (semaine/mois)	Élevé	Besoins imprévus, urgence
Découvert saisonnier	Variable (saisonnier)	Modéré	Gestion de la trésorerie saisonnière

Solution innovante : le mandat de paiement confié à l'EC

- Chaque cabinet peut proposer de nouvelles prestations : **externalisation** et **automatisation** de la **gestion des paiements fournisseurs** ainsi que la **relance des clients**
- Évolution récente de la loi pacte avec possibilité de confier un mandat de paiement aux EC

Merci et place aux questions 😊

Présentateurs des ateliers à ANGERS (27/11) et NANTES (28/11) :

ANGERS



Stéphane RAMBAULT
Expert-comptable



Nicolas GASC
Avocat

NANTES



Alexandra BRASSET SABIN
Expert-comptable



Julie FROISSART
Avocate