



Lettre d'information N° 35– Décembre 2015

Cette lettre vous est proposée par votre partenaire INTERSUD et sera diffusée à ses fidèles clients

Remerciements

Chantal Lerrant et toute l'équipe d'Intersud ont été extrêmement touchées par les multiples messages de sympathie reçus suite à l'envoi de notre communiqué, le 3 décembre dernier.

Nous tenons à vous en remercier du fond du coeur !

Votre soutien constitue une motivation supplémentaire pour continuer à accomplir nos missions avec le soin, la conscience et la célérité que vous êtes si nombreux à apprécier.

Les garanties, lesquelles et pour quoi faire ?

Prévenir les impayés suppose parfois de s'entourer de sûretés. Mais lesquelles ?

Cautions, hypothèque, gage... : faut-il exiger de ses clients des garanties, en contrepartie des délais de paiement accordés ? En théorie, l'éventail des sûretés utilisables est large. D'un côté, les sûretés dites « réelles ». Elles permettent de se réserver un pouvoir exclusif sur certains biens du débiteur, et ainsi de « court-circuiter » d'autres éventuels créanciers.

Dans cette catégorie entrent, par exemple les gages, portant sur des biens corporels : gages sur stocks par exemple. Ou encore les nantissements : le nantissement est un engagement écrit par lequel un emprunteur donne un bien incorporel en garantie de la dette qu'il contracte. Le nantissement peut porter sur un fonds de commerce, ou, encore, sur un portefeuille de brevets ou marques.

De l'autre, les sûretés dites « personnelles ».

Elles permettent d'avoir un second débiteur, en cas de défaillance du premier. Et donc, théoriquement, de multiplier par deux les chances d'être payé. Dans cette famille rentrent, par exemple, les cautions.

Concilier efficacité et formalisme

Dans la réalité cependant, le choix des sûretés les plus judicieuses est dicté par plusieurs considérations. La lourdeur de la procédure tout d'abord : prendre une hypothèque sur un bâtiment représente ainsi une procédure très lourde. Elle est donc réservée à des cas très particuliers représentant des gros risques : un grossiste ou un dépositaire par exemple. Les nantissements exigent aussi un certain formalisme et sont du reste publiés au Greffe du Tribunal de Commerce.

Obtenir une caution bancaire se révèle également bien souvent très compliqué. Et réservé aux entreprises dont la solvabilité est, a priori, reconnue par leur banque !

Deuxième principe : la proportionnalité. Par question d'exiger une hypothèque sur un bâtiment en garantie d'une dette de quelques milliers d'euros ! Une telle garantie se révélerait impossible à mettre en oeuvre auprès des tribunaux le jour venu.

Dernier principe : adapter la garantie à la réalité de l'entreprise et de l'entrepreneur. Une caution solidaire ne servira à rien si la caution ne détient aucun patrimoine, ou si son patrimoine est déjà engagé par des hypothèques. "Avant de prendre ce type de sûreté, nous demandons systématiquement à



Intersud de réaliser une enquête patrimoniale", témoigne ainsi un crédit manager actif dans le négoce des produits de la construction. De la même façon, nantir un fonds de commerce n'a d'intérêt que si celui-ci se porte bien !

Des choix variables selon les secteurs

In fine, le choix du credit manager sera souvent orienté par les pratiques les plus répandues dans son secteur d'activité. Dans le domaine de la librairie par exemple, les prises de garanties sont assez rares. Lorsque le libraire, en situation de trésorerie tendue, a besoin de stocks importants - par exemple en période de fêtes -, le distributeur demande alors une caution solidaire validée par une enquête patrimoniale.

Mais si les garanties sont rares, le crédit manager exerce une surveillance permanente des cessations d'activité, afin de faire opposition à toute vente en cas d'impayé.

Dans le secteur du bâtiment en revanche, les prises de garanties sont extrêmement fréquentes. Elles peuvent du reste se combiner. La plus utilisée ? Le gage en espèces, ou dépôt de garantie. L'entreprise cliente dépose une somme sur le compte de son fournisseur, en contrepartie duquel celui-ci accepte d'augmenter sa ligne de crédit. Cette pratique concerne tout particulièrement les entreprises les plus jeunes.

Autre garantie souvent utilisée : la garantie à première demande. Le garant -le dirigeant, ou une société mère par exemple- doit acquitter la dette à la première demande du créancier, à la différence de la caution solidaire, à laquelle la caution peut opposer des arguments.

Autres pratiques courantes : la délégation de paiement et la cession de créances.

La délégation de paiement consiste en un accord tripartite entre le fournisseur, son débiteur, et le client de ce dernier, par lequel le client final (le maître d'ouvrage donc) s'engage à payer les factures adressées à son prestataire.

La cession de créances concerne surtout les marchés publics : le client et son fournisseur signent un accord signifié par huissier où le client autorise son fournisseur à se faire directement payer par son donneur d'ordre.

Ces deux pratiques permettent au credit manager de nouer des contrats avec des entreprises qui, sinon, risqueraient de n'avoir pas les reins assez solides pour accepter des chantiers en général très importants comparés à leur taille.

Il est alors crucial, pour le credit manager, de réaliser une enquête sur la solvabilité du maître d'ouvrage !

Quelle que soit la garantie prise, attention : en cas de procédure collective, le créancier doit immédiatement présenter et justifier sa créance auprès du liquidateur ! D'où l'intérêt d'effectuer un suivi régulier de la situation de ses clients.

Toute l'équipe d'Intersud se tient bien évidemment à votre disposition pour vous renseigner sur les enquêtes à valeur ajoutée les plus adaptées à votre cas particulier.

Intersud vous souhaite d'excellentes fêtes de fin d'année !