



Lettre d'information N°24 – Janvier 2015

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

Vélux, fidèle client d'Intersud

Depuis plus de 20 ans, Vélux France fait appel à Intersud Services pour mieux gérer les lignes de crédits consenties à ses clients.

La société VELUX France commercialise les fenêtres de toit et équipements de la marque VELUX depuis plus de 50 ans. Son réseau de distribution comprend des négociants en matériaux de construction, des grandes surfaces de bricolage et plusieurs centaines de distributeurs indépendants à travers le territoire.

Analyste crédit clients, Denis Tallé gère ainsi plus de 700 lignes de crédit ! Leurs montants sont très variables : de quelques milliers d'euros, à plus d'un million pour les plus grosses enseignes. *"Dans la mesure où nous n'assurons pas notre portefeuille client, nous devons être particulièrement vigilants"*, explique-t-il.

La première source d'information reste le « terrain », à travers les échanges réguliers avec la force de vente. *« Depuis la crise, nous leur demandons de nous remonter le moindre détail significatif tel que : le dirigeant est-il moins présent ? Les produits Velux sont-ils moins mis en avant ? Les relations commerciales sont-elles plus tendues ? Y a-t-il des rumeurs sur tel ou tel distributeur local dont la santé financière déclinerait ? »* Autant d'indices qui pourraient inciter à la vigilance et la prudence à très court terme.

La visite des clients est une seconde source d'information : *« J'accompagne de plus en plus souvent nos délégués commerciaux chez nos clients. La rencontre des dirigeants, le partage d'informations financières et des perspectives commerciales de visu, renforcent la proximité avec nos clients et permet de définir les meilleures lignes de crédit ».*



Denis Tallé, analyste crédit clients chez Vélux France



Enfin, chaque trimestre, voire plus si nécessaire, nous faisons appel aux études Solvamat d'Intersud Services, pour une analyse de notre portefeuille clients. De même, toute ouverture de compte fait l'objet d'une demande d'information financière à Intersud.

« Depuis maintenant plus de 20 ans, la qualité des études, la quantité des informations et la nature des commentaires fournis par Intersud, nous permettent de définir les meilleures lignes de crédit propice au développement commercial avec nos clients distributeurs ».

Plus d'enquêtes pour de nouveaux développements

Pour l'avenir, nous continuerons à solliciter Intersud encore plus souvent, en particulier pour le développement des ventes des verrières modulaires vendues à un nouveau portefeuille de clients, essentiellement des entreprises chargées de la pose. S'agissant de nouveaux profils clients, nous avons toute confiance en Intersud pour nous apporter les meilleurs éléments pour fixer la bonne ligne de crédit et concourir au développement de ce nouveau marché pour VELUX France.

Le point sur la publication des comptes annuels.

Nous en parlions dès avant la publication de la loi dite de "simplification" l'an dernier : désormais, les comptes de certaines entreprises ne sont plus accessibles via le greffe du Tribunal de Commerce. Toutes les sociétés sont certes toujours obligées de les déposer, mais elles peuvent opter pour leur confidentialité. [Cette possibilité concerne les entreprises qui ne dépassent pas deux des trois seuils suivants :](#)

Total du bilan : 350 000 €

Chiffre d'affaires annuel : 700 000 €

Nombre moyen de salariés employés au cours de l'exercice : 10

Les tribunaux de commerce proposent en général sur leur site internet, un formulaire de demande de confidentialité des comptes. [En voici - en hyperlien - un modèle-type.](#)

A noter cependant : les établissements de crédit et sociétés de financement, les entreprises d'assurance et de réassurance, et les entreprises dont l'activité consiste à gérer des titres de participations et de valeurs mobilières (holding) ne peuvent pas garder leurs comptes confidentiels.

Il semble que le nombre d'entreprises optant pour la confidentialité -opérationnelle depuis l'automne dernier- varie beaucoup selon les tribunaux de commerce. Sans doute certains cabinets comptables la recommandent-ils plus à leurs clients que d'autres. Ainsi, dans un tribunal de commerce de la région parisienne, on estime à 8-12% le pourcentage d'entreprises ayant opté pour la confidentialité. Ce pourcentage -déjà élevé puisqu'il est calculé sur le total des entreprises ayant déposé leurs comptes- serait bien supérieur dans d'autres régions. Le nombre de dépôts, en revanche, n'aurait pas progressé. Cependant, la mesure est trop nouvelle pour que l'on puisse d'ores et déjà en tirer de véritables tendances.

Comment savoir si une entreprise a opté pour la confidentialité ? Les tiers demandant accès aux comptes reçoivent l'avis de dépôt des comptes annuels publié au Bodacc accompagné de la mention suivante : « **Les comptes annuels sont accompagnés d'une déclaration de confidentialité en application du premier alinéa de l'article L 232-25** » (art. R 232-22 nouveau).

Rappelons cependant que, même en l'absence de comptes disponibles, Intersud peut réaliser des enquêtes sur toutes les sociétés et vous informer sur leur solvabilité.