

COMMENT VALORISER VOS CRÉANCES COMMERCIALES DOUTEUSES ?

Une créance est douteuse quand elle présente un risque probable de non-recouvrement total ou partiel, mais dont il n'est pas prouvé qu'elle est définitivement perdue. Elle devient définitivement irrécouvrable dès lors que toutes les poursuites possibles intentées contre le débiteur se soldent par un échec.

Le sort des créances commerciales douteuses est une question centrale dans la gestion des entreprises de façon générale, et plus spécialement dans celle des établissements financiers. Elle l'est encore plus aujourd'hui dans le contexte de crise économique et financière que nous traversons.

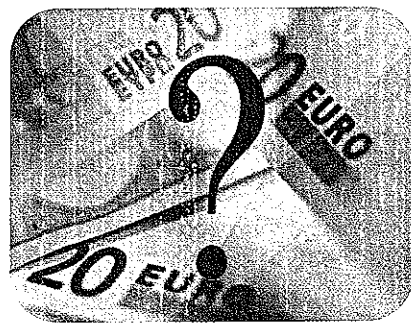
En effet, avec la dégradation de la solvabilité des entreprises, les délais de paiements qui s'allongent malgré la loi de modernisation de l'économie qui rappelle son objectif la réduction de ces derniers, la valorisation des créances commerciales douteuses (ou bad debts) est devenue une nécessité.

Selon Altares, acteur majeur du secteur de l'information sur les entreprises, au deuxième trimestre 2009, 13 908 ouvertures de redressement ou liquidation judiciaires ont été prononcées, ce qui représente une hausse de 15 % par rapport à la même période 2008. Ce taux est important, mais il survient après deux trimestres consécutifs (dernier trimestre 2008 et premier trimestre 2009) à + 21 %. Les mois de décembre 2008 et mars 2009 avaient même dépassé les 30 %. Notons aussi que les pertes sur créances irrécouvrables ont progressé en France de 1,4 % du C.A. en 2004 à 1,9 % en 2008.

La question qui se pose alors est de savoir s'il faut conserver les créances douteuses en interne ou bien les céder à une structure dédiée. Le recours au rachat de créances est une alternative au recouvrement, plus sécurisante tant fiscalement que commercialement, qui se développe de plus en plus.

Selon les chiffres de l'observatoire des délais de paiement, en France, le crédit interentreprises représente environ 600 milliards d'euros, soit un montant supérieur au budget de l'Etat, soit 4 fois les concours des institutions financières. Les

créances douteuses représentent 1% des 600 milliards et plus de la moitié ne seront jamais recouvrées, soit du fait de procédures collectives, soit pour cause de négligence dans la relance amiable, de manque de savoir-faire eu égard à la complexité des procédures judiciaires à mettre en œuvre.



De plus, le délai moyen de paiement connaît une inflation. Il est passé de 66 jours en 2007 à 68 jours, soit à peu près 10 de plus que la moyenne européenne. La loi de modernisation de l'économie tente d'endiguer ce phénomène mais avec la crise économique mondiale, cela s'avère très difficile. Cette loi prévoit en effet de plafonner cette durée à 60 jours à la date d'émission de la facture (ou 45 jours à partir de la fin du mois d'émission de la facture), à compter du 1er janvier 2009. A l'époque, Hervé Novelli estimait que si ce délai passait à 57 jours, cela permettrait de dégager 4 milliards d'euros de trésorerie supplémentaire pour les entreprises.

Nombreuses sont les entreprises qui ne peuvent pas faire face à la fois au raccourcissement des délais de paiement et à la baisse de couverture de leur compte client. Il est aussi à souligner que cette situation survient alors que la hausse du prix des matières premières a déjà causé beaucoup de défaillances d'entreprise (redressement, liquidation judiciaire).

Selon Altares toujours, dès que le retard dépasse 30 jours, le risque de défaillance est multiplié par 6. Au-delà de 69 jours, il est multiplié par 11. Le retard de paiement s'avère donc être un indicateur de risque essentiel, 25 % des défaillances étant imputables au défaut de paiement d'une ou plusieurs créances.

Les entreprises commerciales doivent mettre en provision comptable une éventuelle créance douteuse même sans une tentative de recouvrement de la dette (perte partielle ou totale). Il faut cependant justifier d'une insolvabilité probable (Cour d'appel de Nantes du 23/03/09) pour que la créance soit comptabilisée comme douteuse.

Afin de retrouver de la trésorerie, et de valoriser leur portefeuille immédiatement ou à terme, les entreprises peuvent céder leurs créances douteuses et percevoir immédiatement leurs dus, mais pas de façon intégrale puisqu'il y a toujours une décote importante.

En effet, selon l'article 272-1 du code général des impôts, le passage en perte d'une créance nécessite d'avoir procédé à l'ensemble des poursuites judiciaires possibles. Une créance abandonnée est soumise à la TVA et sera donc assujettie à l'impôt sur les sociétés. C'est pourquoi, si la créance est certaine, liquide et exigible, si les démarches amiables n'ont pas abouti et qu'il existe un risque de faillite, il est recommandé de vendre la ou lesdites créances.

La cession de la créance permet de la sortir de la comptabilité de la société et d'éliminer les inconvénients susmentionnés. Les comptes se trouvent assainis et ne laissent plus apparaître cette non-valeur.

Des entreprises, souvent spécialisées à l'origine dans le recouvrement de

créances, proposent le rachat de ces créances douteuses, souvent pour les soustraire. Des experts qui connaissent parfaitement les procédures commerciales et qui sont assistés de professionnels compétents comme les avocats ou huissiers de justice, diligentent à leur frais les procédures judiciaires. Ils garantissent de poursuivre la condamnation du débiteur et l'exécution de la décision avec la plus grande rapidité. Le client reçoit immédiatement ou à terme un paiement net de frais.

Le recours au rachat de créances douteuses s'avère donc être un choix souvent audacieux dans nombre de cas. Le créancier est assuré de voir le litige « purgé » sans bourse déliée, plutôt que de s'exposer au coût d'une procédure où le risque d'impayés risque d'être augmenté des frais judiciaires. Les créances rachetées font l'objet d'un référé provision dont les frais sont à la charge de l'acheteur.

De plus, la cession de créances commerciales permet au créancier de retirer un produit immédiat d'un actif en général provisionné mais aussi de préserver son image puisqu'il s'avère difficile en terme commercial d'intenter une action en justice contre des clients ou concurrents.

Il est aussi possible de vendre toutes les créances non échues mais non douteuses, à un factor qui se rémunère sur une commission indexée sur les taux d'intérêt (actuellement, entre 10 et 12% du montant de la créance). Il prélève également un fond de garantie (10% environ) afin de faire face au risque d'insolvabilité des débiteurs, qui

DES SOLUTIONS POUR CALCULER ET FACTURER LES INTÉRÊTS DE RETARD DANS LE CADRE DE LA LME

En cas de retard de paiement, le créancier peut réclamer des intérêts, au-delà de la dette principale que le débiteur aurait dû régler à l'échéance et sans que le créancier ait à justifier d'un préjudice quelconque. Les intérêts de retard sont dus de plein droit et leur calcul est basé sur la créance en principal, généralement au taux prévu par la loi.

Le montant des pénalités en cas de retard de paiement d'une facture a été précisé par la LME. Depuis le 1er janvier 2009 le calcul des intérêts de retard est

passé à un minimum de 3 fois le taux d'intérêt légal (contre 1,5 fois auparavant). Un taux contractuel peut être fixé, mais il ne peut être inférieur au taux prévu par la loi.

Afin de faciliter le calcul de ces intérêts et donc le travail des personnes qui en ont la charge, des entreprises ont développé des solutions de gestion voire d'anticipation et de calcul des intérêts de retard dans le cadre de la LME.

va être bloqué comme une caution et rendu ensuite. On distingue deux types de technique d'affacturage. Dans l'affacturage classique, l'intégralité du poste client est pris en charge par le factor qui émet les factures, gère les relances et entreprend les procédures de recouvrement en cas de besoin. Dans l'affacturage délégué, c'est l'entreprise qui gère la relation clients, ce qui présente un avantage certain puisque le client ne connaît pas l'existence du factor. Pour beaucoup, en effet, le recours à l'affacturage est un signe de mauvaise santé alors qu'il est pourtant devenu courant de

faire sous-traiter la gestion du poste clients surtout dans les petites entreprises.

Pour finir, en temps de crise, la question du rachat des créances douteuses ou pas est encore plus fondamentale et mérite d'être réfléchie afin d'éviter aux entreprises créancières de se retrouver à leur tour dans la situation inverse ou tout du moins en difficulté.