

Risques d'insolvabilité

Identifier, évaluer, éviter

3^e édition remaniée

RAOUL EGELI

www.risquesdinsolvabilite.ch

Avant-propos	12	
Préface	16	
1	Faits et chiffres	
22		
1.1	Le secteur des faillites en Suisse	22
1.2	Firmes	24
1.3	Personnes privées/surendettement	32
1.4	Préjudice économique	36
1.5	Protection des créanciers	38
1.6	Protection des données	39
1.6.1	Protection des données au niveau de l'UE	40
1.6.2	Protection des données Conseil de l'Europe	40
1.6.3	L'effet extraterritorial de la protection des données	41
1.6.4	Législation suisse sur la protection des données	42
1.6.4.1	Champ d'application	43
1.6.4.2	Données personnelles sensibles	44
1.6.4.3	Profilage	44
1.6.4.4	Responsable et sous-traitant de données	45
1.6.4.5	Devoir d'information du responsable	46
1.6.4.6	Droits d'information de la personne concernée	46
1.6.4.7	Atteintes à la personnalité et motifs justificatifs	47
1.6.4.8	Droits juridiques des personnes concernées	48
1.6.4.9	Autres dispositions	48
1.7	Comportement anticyclique	49
1.8	Bases	50
2	Relations d'affaires	56
2.1	Entreprise	57
2.2	Management des risques de l'entreprise	58
2.2.1	Évaluation des risques	59
2.2.2	Système de contrôle interne	62
2.3	Business Partner Management dans l'entreprise	64
2.3.1	Connaissance du partenaire commercial	65
2.3.2	Communautés de travail/consortiums	69
2.3.3	Récapitulation	70

2.4	Caractéristique du partenaire commercial	73
2.4.1	Identification	74
2.4.2	Caractéristiques d'identification	75
2.4.3	Domaine spécialisé de la loi sur le blanchiment d'argent	77
2.4.4	Imbrications économiques	80
3	Caractéristique du partenaire commercial	84
3.1	Solvabilité	84
3.2	Évolution exemplaire d'une insolvabilité	84
3.3	Faillites abusives	85
3.4	Usage abusif de la procédure de faillite	88
3.5	Rapports de responsabilité	89
3.6	Organe de révision	91
3.7	Aides à l'appréciation	94
3.7.1	Score	95
3.7.2	Rating	95
3.7.3	Utilisation de Ratings et de Scores	97
3.7.4	Critères applicables à un Rating digne de confiance	100
3.8	Informations sur la solvabilité et renseignements économiques	101
3.8.1	Teneur des informations sur la solvabilité et des renseignements économiques	103
3.8.2	Rating fourni d'office	105
3.8.3	Aides à la décision fournies par les renseignements	107
3.8.4	Protection des données	108
3.9	Intensité du contrôle du partenaire commercial	109
3.9.1	Contrôle du partenaire commercial	110
3.9.2	Prise de décision	115
3.9.3	Choix du partenaire commercial	117
3.9.4	Contrôle initial du réseau de partenaires existant	120
3.9.5	Contrôle des partenaires commerciaux en tant que partie intégrante du SCI	124
3.10	Observation de la concurrence	125
3.11	Contrôle de la propre solvabilité	126

4	Management du crédit et des créances	130
4.1	Compensation des pertes sur débiteurs par augmentation du chiffre d'affaires	132
4.2	Management du crédit en tant que partie intégrante du Working Capital Management	134
4.3	Conséquences d'un management insuffisant du crédit et des créances	136
4.4	Le conflit d'intérêts entre la vente et les finances	137
4.4.1	Vente et marketing	137
4.4.2	Tâches de la comptabilité	139
4.4.3	Collision d'intérêts	140
4.5	Management des risques du point de vue du management du crédit et des créances	142
4.5.1	Risques entrepreneuriaux	144
4.5.2	Risques de crédit	144
4.5.3	Risques de pertes	144
4.5.4	Risques de liquidités	145
4.5.5	Cumulation de risques	145
4.6	Bases légales	146
5	Acquisition	150
5.1	Gestion des contrats	150
5.1.1	Conséquences d'un retard	153
5.1.2	Frais de rappel	153
5.1.3	Retard de paiement	153
5.1.4	Livraison de données à des tiers (expériences de paiement)	154
5.2	Conditions de paiement	155
5.3	Devoir d'information selon la LPD	156
5.4	Identification de la partie au contrat	156
5.5	Données permanentes client actuelles	156
5.6	Expériences du service de vente	157
5.7	Connaissance des limites de crédit du client	157
5.8	Traitement des réclamations	158
5.9	Remboursement de la commission en cas de pertes sur créances	160
5.10	Récapitulation des tâches au stade de la prospection	161

6	Prévention	164
6.1	Segmentation de la clientèle	164
6.2	Limites de crédit par segment de clientèle	165
6.3	Appréciation de la solvabilité	168
6.4	Information sur l'évaluation de la solvabilité	168
6.5	Sources d'information pour la prévention	169
6.5.1	Intégration des données primaires	170
6.5.2	Renseignements émanant de services officiels	171
6.5.3	Renseignements sur les poursuites et renseignements de l'Office de la population	172
6.5.4	Renseignements du registre foncier	175
6.5.5	Renseignements fiscaux	177
6.5.6	Autres sources d'information officielles	178
6.6	Décision de crédit structurée	180
6.7	Mise en œuvre des informations sur la solvabilité et renseignements économiques adaptée aux risques	182
6.8	Monitoring	185
6.9	Mesures de sûreté possibles	186
6.10	Protection de l'adulte	188
6.11	Sociétés appartenant à un groupe	190
6.12	Transactions avec l'étranger	190
6.13	Examen de la capacité de contracter un crédit selon la loi sur le crédit à la consommation	192
6.14	Caractère d'assurance du management du crédit et des créances	194
6.15	Facturation rapide	194
6.16	Directive pour la gestion des crédits?	196
6.17	Calcul des pertes attendues	202
6.18	Évaluation des propres informations sur les clients	203
6.19	Affacturage	204
6.20	Assurance crédit sur les marchandises vendues	205
6.21	Récapitulation des tâches au stade de la prévention	206

7	Réalisation	210
7.1	Phases de la réalisation	211
7.2	Vue d'ensemble du management des créances	212
7.3	Obligations en matière de documentation	213
7.4	Raccourcissement des délais de recouvrement	213
7.5	Rappels	215
7.6	Arrêt des livraisons	220
7.7	Paramètres permettant d'évaluer les modifications	220
7.8	Types de comptabilisation des postes ouverts	221
7.9	Pertes sur débiteurs	222
7.10	Du croire	223
7.11	Recouvrement de créances	223
7.11.1	Procédure de poursuite	224
7.11.2	Poursuite par voie de saisie	228
7.11.3	Poursuite par voie de faillite	230
7.11.3.1	État de collocation, réalisation forcée, répartition du produit	235
7.11.3.2	Créances garanties par gage et classes de faillite	235
7.11.4	Poursuite en réalisation de gage	236
7.11.5	Actes de défaut de biens	237
7.11.6	L'acte de défaut de biens n'est pas une preuve de l'existence d'une créance	238
7.11.7	Réalisation des actes de défaut de biens	239
7.11.8	Actions et recours	239
7.11.8.1	Action en reconnaissance de dette	240
7.11.8.2	Action en reconnaissance de dette	241
7.11.8.3	Action révocatoire	241
7.11.8.4	Opposition	242
7.11.8.5	Action en libération de dette	242
7.11.8.6	Action en répétition de l'indu	243
7.11.8.7	Action en constatation négative	243
7.11.8.8	Action en contestation de l'état de collocation	243
7.11.8.9	Recours	244
7.11.9	Frais de justice et dédommagement des parties	244
7.11.10	Assurance de recouvrement	245
7.11.11	Droit de rétention	246

7.11.12	Garantie réelle / droit de gage des artisans du bâtiment	246
7.11.13	Procédure concordataire	247
7.12	Utilisation situationnelle des mesures dans le management des créances	251
7.13	Outsourcing du recouvrement de créances	252
7.14	Prestations du recouvrement de créances	254
7.15	Récapitulation des tâches au stade de la réalisation	256
8	Tâches au stade de l'analyse	260
9	Tâches au stade de l'intégration	266
9.1	Systèmes ERP	270
9.2	Solutions CRM	271
9.3	Solutions boutiques Web	271
9.4	Systèmes de gestion des risques de crédit	272
9.5	Récapitulation des tâches au stade de l'intégration	275
10	Récapitulation	280
11	Annexe	286
11.1	Liste des abréviations	286
11.2	Liste des figures	288
11.3	Sources	293
11.4	Annexe	297
12	À propos de l'auteur	303