

MANAGEMENT

Décembre 2002

Article : Faire payer les mauvais payeurs

...Extrait...

3-LE CLIENT TRAVERSE UNE PASSE DIFFICILE

Pour ne pas l'enfoncer, essayer le troc

Le cas. Coterel, premier distributeur de matériaux de construction de la Martinique, a une créance de 20 000 euros auprès d'une entreprise de BTP de l'île. Un mois après l'expiration du délai de paiement, elle découvre que celle-ci, en pleine restructuration, ne peut pas payer.

La méthode. Pour ne pas aggraver les difficultés de trésorerie de son client, Coterel décide de lui proposer un troc. Mais pas question de financer directement des travaux de bâtiment à hauteur de 20 000 euros, montant de la facture ! Le créancier et son débiteur s'adressent donc à un courtier spécialisé : Trading et Compensation (TEC), qui agit comme une bourse d'échanges. Dans un premier temps, TEC rachète la créance. Le débiteur le remboursera en fournissant des services à des tiers, à sa demande. De son côté, le fournisseur, Coterel n'encaisse rien. Il se fera « payer » sous forme de marchandises et de prestations de services, choisis dans le « catalogue » de TEC : véhicules, mobilier de bureau, micro-ordinateurs, traiteur, ingénierie informatique, espaces publicitaires... Toutefois, cette intermédiation a un coût : TEC perçoit une commission qui varie de 4 à 6% de la facture impayée.

Le résultat. Les compteurs sont remis à zéro, et les deux entreprises poursuivent leurs relations commerciales. Seul changement : prudent, Coterel exige désormais un acompte.

Yves AOULOU