CARNOT INVESTISSEMENT

Libérez-vous du contentieux

Recouvrement judiciaire:

Pourquoi céder vos créances impayées

Conserver les créances signifie :

- Des ressources en personnel (procédures chronophages à l'amiable comme en judiciaire)
- Des compétences (Choix des procédures et suivi)
- Des Ressources financières (frais d'avocats, d'huissiers, de greffe, d'expertise, d'enquêtes..)
- De maintenir au bilan un compte client et des provisions

Les raisons pour céder ses créances :

- Exercer des poursuites efficaces
- Eviter d'en supporter la charge
- Percevoir des fonds
- Eviter un redressement fiscal
- Améliorer la présentation de son bilan
- Eviter une garantie d'actif
- Préserver la relation commerciale

Exercer des poursuites efficaces

Vous ne pouvez accepter de voir votre entreprise dépouillée des sommes qui lui sont dues.

Exercer des poursuites efficaces

Il faut saisir la justice mais encore faut-il exécuter la décision rendue.

Le recouvrement judiciaire est une course
Vos prestataires ne courent pas !
Il faut orienter les actions et agir avant la défaillance du débiteur.

Exercer des poursuites efficaces

L'inefficacité du système judiciaire n'est pas une fatalité mais une excuse.

Hors procédures collectives, notre taux de succès est de 89 %.

Essayez-donc de ne pas payer l'URSSAF !!!

Rapidité & efficacité

Eviter d'investir à fonds perdus

En 10 ans, le nombre de défaillances d'entreprises est passé de 47.600 à 63.081 soit une hausse de 32,5 %.

Le risque de ne pas être réglé de ses frais de poursuites est très grand.

Faites faire l'investissement par le cessionnaire.

Retard > 30 jours
Le risque de défaillance est multiplié par 6.

Retard > 69 jours
Le risque de défaillance est multiplié par 11.

25% des défaillances
(redressements ou liquidations judiciaires) sont imputables au défaut de paiement d'une ou plusieurs créances.

Percevoir des fonds

Les conditions de cession de la créance ne peuvent être plus défavorables que l'inactivité.

Selon vos objectifs vous percevrez des sommes immédiatement ou à terme.

Le montant est fonction du risque supporté par l'acquéreur.

Sécurisation fiscale

- Passer une créance en perte suppose de justifier du caractère définitivement irrécouvrable de la créance.
- Passer une provision suppose de justifier d'un risque.
- Ne pas poursuivre laisse présumer un paiement intervenu en dehors de la comptabilité.

Sécurisation fiscale

- Une créance de 20.000 € ht représente un risque fiscal de 6.666 € d'IS et 4.000 € de TVA au taux normal.
- Le tout pour des sommes que l'entreprise n'a pas reçue.

Un effet de window dressing

- L'importance du compte client,
- La lenteur dans les règlement,
- Les provisions passées,

Sont des éléments négatifs pour apprécier la performance de l'entreprise.

La valorisation d'un actif déprécié

Les créances cédées sont parfois provisionnées à 100 % voire passées en perte (ce qui ne devrait pas être le cas)

La cession permet de recevoir un produit sans réinvestir

Eviter une garantie d'actif

- En cas de cession de l'entreprise, le compte client douteux constitue une non valeur.
- L'acquéreur préfèrera actionner une garantie d'actif.

La cession à un tiers écarte un point de désaccord dans la négociation et un contentieux par la suite.

Préserver la relation commerciale

- Quelle image donner de
- l'entreprise dans le réseau ?
- Quel travail solliciter des commerciaux.

La cession permet de ne pas impliquer l'entreprise dans des contentieux tout en communiquant une image de fermeté et de sérieux.

Cas pratique :

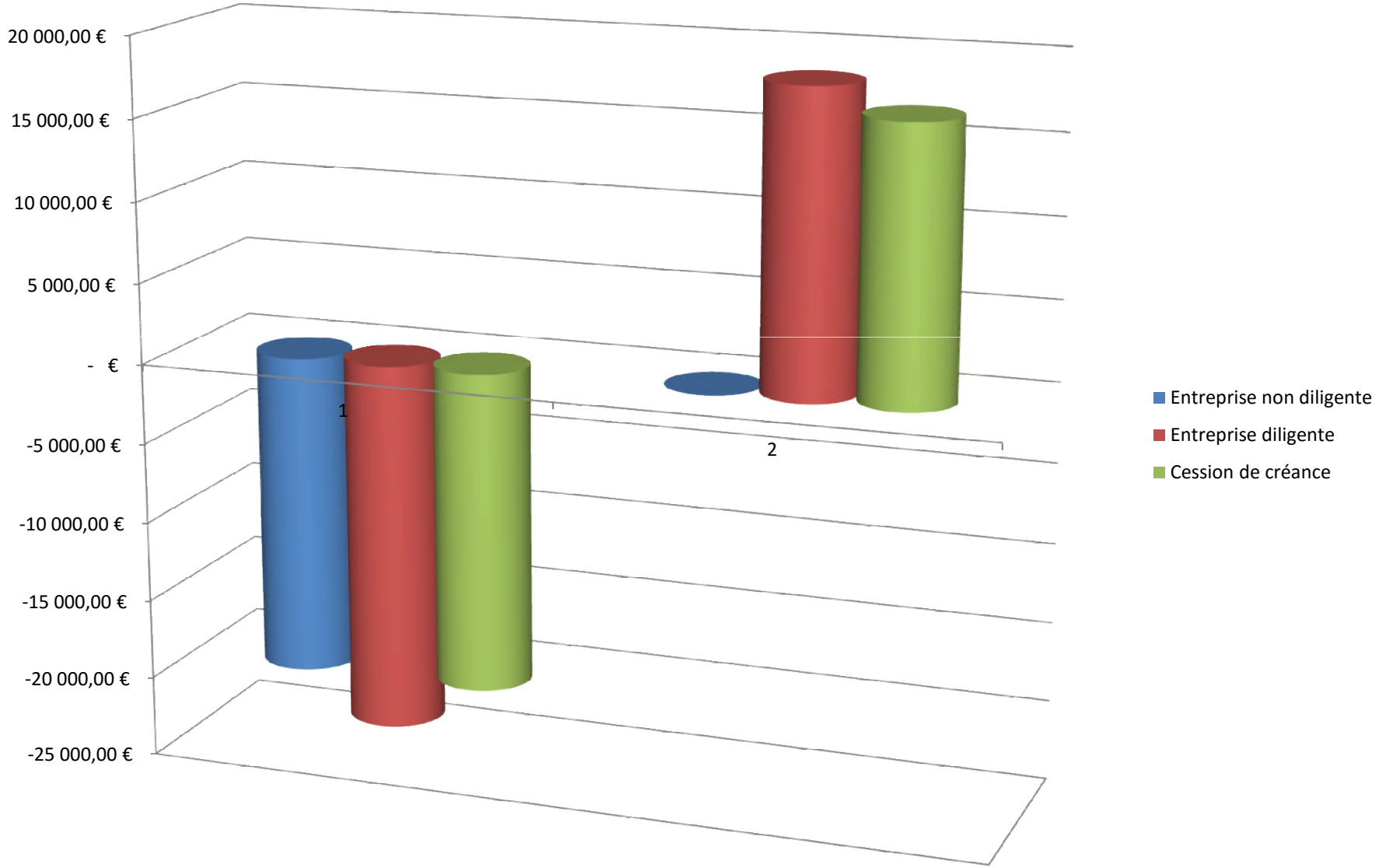
- L'entreprise G.T.O.R. refuse de payer sa facture de 24.000 € TTC relative aux marchandises livrées dont elle prétend qu'elles ne sont pas parfaitement conformes à la commande.
- Les démarches amiables sont vaines.
- Sa cotation est modeste et vous redoutez un dépôt de bilan.

CARNOT INVESTISSEMENT

Libérez vous du contentieux

Pourquoi céder vos créances impayées

Espoir de gain & risque de perte



- Transmettre une balance renseignée en cas de portefeuille ou copie de la facture en cas de créance isolée,
- C.I. adresse une proposition,
- Une convention est établie,
- La signification est opérée au débiteur.

CARNOT INVESTISSEMENT

Philippe NAUDIN

Tél.: 01.64.66.41.03

E-mail: pnaudin@carnot-invest.com

Site: www.carnot-invest.com

Blog : http://ph.naudin.over-blog.com/