

RISQUES D'INSOLVABILITÉ

IDENTIFIER

ÉVALUER

ÉVITER

2E ÉDITION REMAINÉE

RAOUL EGELI

Schulthess §

Risques d'insolvabilité

Identifier, évaluer, éviter

2^e édition remaniée

RAOUL EGELI

www.risquesdinsolvabilite.ch

Schulthess §

Tous droits réservés, y compris le droit de réimpression d'extraits. Toute utilisation non autorisée par la maison d'édition est interdite. Cela vaut notamment pour la reproduction, la traduction, le microfilmage ainsi que la mémorisation et le traitement dans des systèmes électroniques.

© Schulthess Médias Juridiques SA, Zurich · Bâle · Genève 2018

ISBN 978-3-7255-7891-7

www.schulthess.com

SOMMAIRE

	Avant-propos	12
	Préface	14
1	Faits et chiffres	20
2	Relations d'affaires	44
3	Caractéristique du partenaire commercial	72
4	Management du crédit et des créances	112
5	Acquisition	130
6	Prévention	140
7	Réalisation	184
8	Tâches au stade de l'analyse	230
9	Tâches au stade de l'intégration	236
10	Récapitulation	248
11	Annexe	254
12	L'auteur	269

Avant-propos 12

Préface 14

1 Faits et chiffres 20

1.1	Le secteur des faillites en Suisse	20
1.2	Firmes	22
1.3	Personnes privées/surendettement	27
1.4	Préjudice économique	31
1.5	Protection des créanciers	32
1.6	Protection des données	33
1.6.1	Protection des données au niveau de l'UE	34
1.6.2	Protection des données au niveau du Conseil de l'Europe	34
1.6.3	L'effet extraterritorial de la protection des données	35
1.6.4	Révision de la législation suisse sur la protection des données	36
1.7	Comportement anticyclique	37
1.8	Bases	38

2 Relations d'affaires 44

2.1	Entreprise	45
2.2	Management des risques de l'entreprise	46
2.2.1	Évaluation des risques	47
2.2.2	Système de contrôle interne	50
2.3	Business Partner Management dans l'entreprise	52
2.3.1	Connaissance du partenaire commercial	53
2.3.2	Communautés de travail/ consortiums	57
2.3.3	Récapitulation	58
2.4	Caractéristique du partenaire commercial	61
2.4.1	Identification	62
2.4.2	Caractéristiques d'identification	63
2.4.3	Domaine spécialisé de la loi sur le blanchiment d'argent	64
2.4.4	Imbrications économiques	67

3	Caractéristique du partenaire commercial	72
3.1	Solvabilité	72
3.2	Évolution exemplaire d'une insolvabilité	72
3.3	Rapports de responsabilité	73
3.4	Organe de révision	75
3.5	Aides à l'appréciation	78
3.5.1	Score	78
3.5.2	Rating	79
3.5.3	Utilisation de Ratings et de Scores	81
3.5.4	Critères applicables à un Rating digne de confiance	82
3.6	Informations sur la solvabilité et renseignements économiques	84
3.6.1	Teneur des informations sur la solvabilité et des renseignements économiques	86
3.6.2	Rating fourni d'office (indice de solvabilité)	88
3.6.3	Aides à la décision fournies par les renseignements	90
3.6.4	Protection des données	91
3.7	Intensité du contrôle du partenaire commercial	92
3.7.1	Contrôle du partenaire commercial	93
3.7.2	Prise de décision	98
3.7.3	Choix du partenaire commercial	100
3.7.4	Contrôle initial du réseau de partenaires existant	104
3.7.5	Contrôle des partenaires commerciaux en tant que partie intégrante du SCI	107
3.8	Observation de la concurrence	108
3.9	Contrôle de la propre solvabilité	109
4	Management du crédit et des créances	112
4.1	Compensation des pertes sur débiteurs par augmentation du chiffre d'affaires	114
4.2	Management du crédit en tant que partie intégrante du Working Capital Management	116
4.3	Conséquences d'un management insuffisant du crédit et des créances	118

4.4	Le conflit d'intérêts entre la vente et les finances	119
4.4.1	Vente et marketing	119
4.4.2	Tâches de la comptabilité	121
4.4.3	Collision d'intérêts	122
4.5	Management des risques du point de vue du management du crédit et des créances	123
4.5.1	Risques entrepreneuriaux	125
4.5.2	Risques de crédit	125
4.5.3	Risques de pertes	126
4.5.4	Risques de liquidités	126
4.5.5	Cumulation de risques	126
4.6	Bases légales	127
5	Acquisition	130
5.1	Contrats	130
5.2	Conditions de paiement	132
5.3	Identification de la partie au contrat	133
5.4	Données permanentes client actuelles	133
5.5	Expériences du service de vente	134
5.6	Connaissance des limites de crédit du client	134
5.7	Traitement des réclamations	134
5.8	Remboursement de la commission en cas de pertes sur créances	137
5.9	Récapitulation des tâches au stade de la prospection	137
6	Prévention	140
6.1	Segmentation de la clientèle	140
6.2	Limites de crédit par segment de clientèle	141
6.3	Appréciation de la solvabilité	144
6.4	Sources d'information pour la prévention	144
6.4.1	Intégration des données primaires	145
6.4.2	Renseignements émanant de services officiels	146
6.4.3	Renseignements sur les poursuites et renseignements de l'Office de la population	147

6.4.4	Renseignements du registre foncier	149
6.4.5	Renseignements fiscaux	151
6.4.6	Autres sources d'information officielles	152
6.5	Décision de crédit structurée	154
6.6	Mise en œuvre des informations sur la solvabilité et renseignements économiques adaptée aux risques	156
6.7	Monitoring	159
6.8	Mesures de sûreté possibles	160
6.9	Protection de l'adulte	162
6.10	Sociétés appartenant à un groupe	164
6.11	Transactions avec l'étranger	164
6.12	Examen de la capacité de contracter un crédit selon la loi sur le crédit à la consommation	166
6.13	Caractère d'assurance du management du crédit et des créances	168
6.14	Facturation rapide	168
6.15	Comment se présente une directive pour le management du crédit dans la pratique?	170
6.16	Calcul des pertes attendues	176
6.17	Évaluation des propres informations sur les clients	176
6.18	Affacturage	178
6.19	Assurance crédit sur les marchandises vendues	179
6.20	Récapitulation des tâches au stade de la prévention	179

7 Réalisation 184

7.1	Phases de la réalisation	185
7.2	Vue d'ensemble du management des créances	186
7.3	Raccourcissement des délais de recouvrement	186
7.4	Rappels	188
7.5	Arrêt des livraisons	193
7.6	Paramètres permettant d'évaluer les modifications	193
7.7	Types de comptabilisation des postes ouverts	194
7.8	Pertes sur débiteurs	195
7.9	Du croire	196
7.10	Recouvrement de créances	196

7.10.1	Engagement de la procédure de poursuite	197
7.10.2	Poursuite par voie de saisie	201
7.10.3	Poursuite par voie de faillite	203
7.10.3.1	État de collocation, réalisation forcée, répartition du produit	207
7.10.3.2	Créances garanties par gage et classes de faillite	207
7.10.4	Poursuite en réalisation de gage	208
7.10.5	Actes de défaut de biens	209
7.10.6	Réalisation des actes de défaut de biens	209
7.10.7	Actions et recours	210
7.10.7.1	Action en paiement	210
7.10.7.2	Action en reconnaissance de dette	211
7.10.7.3	Action révocatoire	211
7.10.7.4	Opposition	212
7.10.7.5	Action en libération de dette	212
7.10.7.6	Action en répétition de l'indu	213
7.10.7.7	Action en constatation négative	213
7.10.7.8	Action en contestation de l'état de collocation	213
7.10.7.9	Recours	214
7.10.8	Frais de justice et dédommagement des parties	214
7.10.9	Assurance de recouvrement	215
7.10.10	Droit de rétention	216
7.10.11	Droit de gage des artisans du bâtiment	216
7.10.12	Procédure concordataire	218
7.11	Utilisation situationnelle des mesures dans le management des créances	221
7.12	Outsourcing du recouvrement de créances	222
7.13	Prestations du recouvrement de créances	224
7.14	Récapitulation des tâches au stade de la réalisation	225

8	Tâches au stade de l'analyse	230
9	Tâches au stade de l'intégration	236
9.1	Systèmes ERP	240
9.2	Solutions CRM	241
9.3	Solutions boutiques Web	241
9.4	Systèmes de management des risques de crédit	242
9.5	Récapitulation des tâches au stade de l'intégration	244
10	Récapitulation	248
11	Annexe	254
11.1	Liste des abréviations	254
11.2	Liste des figures	256
11.3	Sources	260
11.4	Annexe	263
12	L'auteur	269

Qui veut assumer des responsabilités économiques doit avoir conscience des risques inhérents à l'activité économique. Car l'entrepreneuriat veut dire avant tout prise de risques – et la chute en fait malheureusement aussi partie. L'action entrepreneuriale implique une identification des chances, la reconnaissance d'autrui et le gain d'argent. Mais la conscience et l'identification des risques ne suffisent pas à elles seules. Qui veut diriger, aménager et développer son entreprise doit avoir le bagage nécessaire pour faire face à une crise. Les PME en particulier, et parmi elles les jeunes entreprises avant tout, feront bien de se pencher – pas continuellement, mais de temps à autre – sur les éventuels risques d'insolvabilité. En effet, la réalité parle un langage clair: les faillites de sociétés et de personnes privées ont augmenté dans des proportions alarmantes ces dernières années en Suisse. Le préjudice causé à l'économie nationale, de l'ordre de plusieurs milliards, est gigantesque; les pertes issues de procédures de faillite clôturées se montent à elles seules à 2,2 milliards de francs suisses. Viennent s'y ajouter les pertes non vérifiables statistiquement, par exemple celles issues de procédures de faillite suspendues faute d'actifs, qui représentent un multiple de cette somme.

C'est ici qu'intervient l'auteur Raoul Egeli. Il a une connaissance approfondie des risques d'insolvabilité que courent les personnes privées, les jeunes entreprises et les PME (il estime le préjudice causé par les faillites à pas moins de 2% du produit intérieur brut). L'abondance d'informations fournies dès le début du livre est à la fois précieuse et passionnante dans une perspective économique et politique. Le lecteur peut être certain d'y trouver des faits soigneusement recherchés et des prises de position claires de l'auteur.

La perspective macroéconomique est complétée d'une observation détaillée: Raoul Egeli a étudié des décennies durant, en sa qualité de président de l'Union Suisse Creditreform ainsi qu'en tant qu'entrepreneur, les crises de sociétés et le sort des personnes impliquées. Il a conseillé d'innombrables sociétés et leur a apporté conseil et assistance. Le livre offre de ce fait une excellente trame pour faire face aux risques d'insolvabilité. Comme l'indique son titre, la gestion des risques d'insolvabilité y est présentée en liaison avec les relations d'affaires. Les domaines centraux comme par exemple le management du crédit et des créances, les limites

de crédit lors d'acquisitions, les mesures préventives ou une démarche ferme lors du recouvrement de créances y sont décrits dans une langue tirée de la pratique et bien compréhensible. Les nombreux conseils pratiques et observations détaillées notamment sont très utiles au lecteur. Le livre séduit par la clarté de sa démarche et donne des réponses aux questions entrepreneuriales existentielles: Comment identifier les risques d'insolvabilité? Comment les évaluer? Comment les éviter? Il constitue de ce fait le b.a.-ba de la capacité d'action entrepreneuriale.

Prof. Dr. Urs Fueglistaller, directeur de l'Institut Suisse de Recherche pour les PME à l'Université de Saint-Gall (KMU-HSG)

Préface à la 2^e édition

La 2^e édition ci-devant, dont certaines parties ont été remaniées en profondeur, intègre plusieurs compléments utiles. Premièrement: les données et faits dans leur ensemble ont été mis à jour. À lui-seul, cet «up-date» offre déjà aux lecteurs de précieux éclaircissements, par exemple sur l'évolution au cours des dernières années des chiffres concernant les créations et les faillites d'entreprises ou le dommage économique et les risques de pertes. Deuxièmement: Raoul Egeli a réussi à analyser en profondeur le débat actuel sur l'affectation des entreprises par la révision de la législation sur la protection des données et propose donc des mesures d'action possibles pour les entreprises dans le but de se préparer et de se protéger. Troisièmement: les explications (remaniées) concernant le management des risques, des crédits et des créances sont extrêmement utiles aux entreprises du fait de leur rigueur et de leur applicabilité.

Les PME en particulier reçoivent avec la 2^e édition remaniée un compendium actuel et utile pour leurs tâches de management en matière de crédits, de créances et de risques. La 2^e édition du livre de R. Egeli s'établit comme ouvrage de référence et représente à mon sens une lecture obligatoire pour les personnes possédant l'esprit d'entreprise et agissant dans cet esprit.

Prof. Dr. Urs Fueglistaller, directeur de l'Institut Suisse de Recherche pour les PME à l'Université de Saint-Gall (KMU-HSG)

Une mauvaise évaluation des risques d'insolvabilité a de lourdes conséquences – et une issue fréquemment fatale comme le montrent les statistiques des faillites. De nombreuses entreprises n'ont pas suffisamment conscience de ces risques. Pour la bonne raison qu'elles ne se considèrent pas comme des prêteurs. Pourtant, toute entreprise qui effectue des livraisons contre facture à ses clients – donc la plupart des petites et moyennes entreprises ainsi que les grands groupes – est bel et bien un prêteur. Le volume global des crédits fournisseur est de ce fait un facteur économique décisif en Suisse. Il n'existe malheureusement pas de données chiffrées exactes à ce sujet. Mais la situation devrait être comparable à celle observée en Allemagne. Les rapports périodiques de la Deutsche Bundesbank montrent que les fournisseurs sont les principaux prêteurs: le volume global des crédits fournisseur, de 365 milliards d'euros en 2011 en Allemagne, était supérieur de 50% à celui des crédits bancaires à court terme.

Le paiement sur facture est bien sûr très populaire auprès des clients. C'est en effet la formule la plus pratique de financement par fonds de tiers. Le hic: de plus en plus souvent, les clients repoussent le règlement jusqu'à la dernière limite du délai de paiement; nombre d'entre eux règlent même leurs factures avec un retard notoire, et un important pourcentage ne les paie pas. Rien d'étonnant à ce que les mauvais payeurs soient devenus un sérieux problème pour de nombreuses entreprises. Les goulots d'étranglement dans les liquidités avant tout sont problématiques, et notamment le principal déclencheur des faillites. Cette évolution est à juste titre alarmante. Mais les entreprises ne sont pas livrées sans défense aux mauvais payeurs. Les risques d'insolvabilité peuvent de nos jours être gérés efficacement avec le bon savoir-faire. Une prévention réussie nécessite néanmoins une identification et une évaluation correctes des risques. Et c'est là qu'intervient ce livre: il dispense des connaissances de base – tirées de la pratique pour la pratique – et donne des réponses fondées aux questions du genre: Quelles informations sur la solvabilité sont-elles judicieuses dans tel ou tel cas concret? Où y a-t-il des risques cachés? Comment récupérer mes créances auprès des payeurs retardataires? Quels sont les avantages d'une intégration du système?

Il ne faut toutefois pas s'illusionner: malgré toutes les mesures de prévention mises en place, les risques restent partie intégrante du quotidien entrepreneurial. Une gestion des créanciers et débiteurs judicieuse ne nuit en rien au chiffre d'affaires. Elle offre au contraire la marge de manœuvre nécessaire pour gérer adéquatement les risques d'insolvabilité. Qui évalue correctement les risques peut par exemple mieux adapter les conditions de paiement aux différents clients et, si besoin est, prendre précocement des mesures de sûreté. De plus, une organisation efficace augmente les chances de succès si l'on doit s'engager dans une procédure complexe de recouvrement de créances par voie de justice.

Il me tient à cœur, en tant que président de la plus grande organisation de protection des créanciers de Suisse, d'attirer l'attention sur la situation en partie précaire. Les entreprises suisses souffrent de multiples restrictions légales – de manière croissante également dans le domaine de la protection des créanciers. Il était incontesté jusqu'ici que pour pouvoir acheter sur facture (ce qui est le cas de la plupart des clients et consommateurs), il fallait ne rien avoir à se reprocher en termes de solvabilité. Des activistes de la protection des données qui réclament dans un esprit populiste un «droit à l'oubli» étendu veulent rompre avec des règles du jeu établies et équitables. Solidarité entre entreprises et engagement pour une politique de protection des données adaptée qui reconnaisse également les intérêts des créanciers, par exemple en ce qui concerne des informations significatives sur la solvabilité, sont nécessaires pour y faire face.

Je remercie tous ceux qui ont contribué à cet ouvrage, et particulièrement le Prof. Dr. Urs Fueglistaller, de l'Université de Saint-Gall, pour son avant-propos clair et concis. J'aimerais pour finir remercier ma femme et mes enfants. Ils savent combien mon travail est important pour moi, et ce livre – de même que les précédents – n'aurait pas vu le jour sans leur soutien affectueux.

Raoul Egeli

AVANT-PROPOS À LA DEUXIÈME ÉDITION

Nombreux sont ceux qui considèrent le management du crédit et des créances comme un domaine statique, réglé en premier lieu par le cadre légal. Cette impression est trompeuse. De nombreuses entreprises se basent sur ces faits incorrects et négligent par méconnaissance et par manque de volonté le travail de réflexion sur ce thème désagréable.

La révision imminente de la loi sur la protection des données échauffe les esprits. Celle-ci a déjà été entamée en 2012 avec la révision du règlement européen sur la protection des données. Son entrée en vigueur a eu lieu en mai 2018. La Suisse se trouve maintenant confrontée au défi de contrôler l'alignement indispensable. Malheureusement, le Conseil fédéral n'a pas saisi l'occasion pour utiliser la marge de manœuvre disponible ici. Dans le présent message, les contenus simplement repris sont bien trop nombreux. Les entreprises doivent prévoir une charge administrative importante pour pouvoir mettre en œuvre les exigences croissantes. Pourtant, ce sont elles qui prennent en charge le préfinancement au profit du consommateur.

La numérisation encourage l'anonymité des clients. De ce fait, le management du crédit gagne en importance. Il faut réussir à instaurer des conditions-cadres qui permettent aux entreprises suisses de continuer d'assurer leur prospérité à l'ère du numérique. Car la concurrence étrangère n'est certainement pas en reste.

Raoul Egeli

1

FAITS ET CHIFFRES

1 FAITS ET CHIFFRES

1.1 Le secteur des faillites en Suisse

L'évolution du secteur des faillites en Suisse est jugée préoccupante par tous. Les faillites ont nettement augmenté au cours des années passées, tant pour les personnes privées que pour les entreprises et se sont stabilisées ces dernières années à un niveau élevé. Aucune amélioration n'est en vue. Depuis l'entrée en vigueur de la révision du droit des obligations le 1^{er} janvier 2008, il faut citer en plus les faillites d'entreprise selon CO 731b (carences de l'organisation).

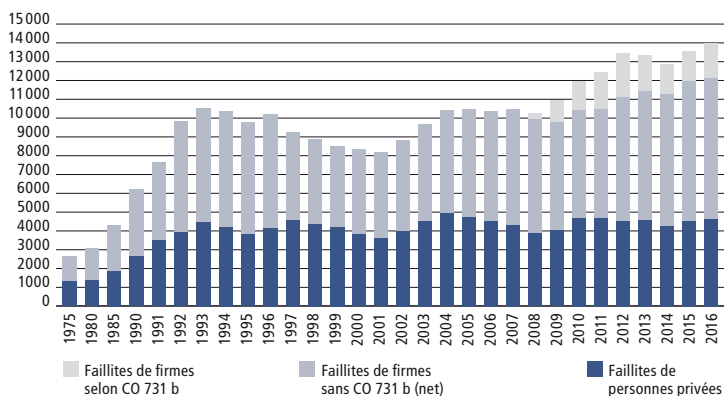


Figure 1: Faillites de personnes privées et de firmes en Suisse (Creditreform)

Les faillites de personnes privées accusent une forte hausse depuis 2001.

On remarque que depuis 1997, les faillites de personnes privées ont considérablement diminué. La raison de ce recul n'est pas un redressement de la situation économique, mais l'entrée en vigueur le 1.1.1997 de la nouvelle loi fédérale sur la poursuite pour dettes et la faillite (LP). Car le texte de loi remanié a monté la barre pour les faillites de personnes privées. Elle exige que l'on démontre de manière probante au juge de la faillite qu'une régularisation des dettes n'aurait aucune chance de succès. Depuis 2016, les faillites de personnes privées sont à nouveau en hausse. Un nouveau niveau record a été atteint en 2012 avec 7436 faillites de personnes privées.

Une autre tendance préoccupante est l'endettement croissant des jeunes. Il y a différentes causes à cela. Et le chiffre noir est certainement nettement supérieur car les parents dépannent bien souvent les jeunes pour minimiser les dégâts.

Comme le montre l'article ci-dessous du journal zurichois NZZ, il y a aussi des clients contre lesquels il faut tout simplement se protéger:

Mise en garde contre des escrocs qui ont déjà extorqué plusieurs millions à leurs victimes **Attention avec les nouveaux clients**

(ap) La police du canton de Zurich met en garde contre des escrocs qui ont déjà extorqué plusieurs millions à leurs victimes. Elle communique que plusieurs escroqueries de commande se montant à plusieurs millions de francs ont été commises ces derniers mois. Selon la police cantonale, ces escroqueries se dérouleraient toujours de la même manière: De nouveaux clients commandent des marchandises et paient la première livraison comptant. Peu de temps après, ils passent une commande beaucoup plus importante. Partant de cette première expérience positive, on accepte une livraison contre facturation – mais elle ne sera jamais payée.

Les marchandises (cigarettes, boissons, articles électroniques, matériaux de construction, etc.) sont ensuite vendues au marché gris à moitié prix. La police cantonale recommande donc d'être prudent avec les nouveaux clients, même si les informations du registre du commerce et les renseignements sur les poursuites sont en règle. Avec de nouveaux clients, les entreprises sont mieux protégées si elles prolongent le délai de paiement comptant et abaissent les limites de crédit. Il est bon également d'examiner d'un œil critique les systèmes internes de contrôle, et de les renforcer si nécessaire. Si par exemple un nouveau client est une société qui vient juste d'être fondée ou si son administration, son contrôle commercial ou son domicile ont subi des mutations fréquentes, ce sont là des signaux d'alarme. Se procurer des renseignements économiques peut également éviter les mésaventures, conclut la police cantonale dans sa lettre d'avertissement.

Neue Zürcher Zeitung, 22.5.2004, n° 117, p. 55

L'augmentation de l'endettement des jeunes est préoccupante.

Une première commande payée comptant n'est pas une garantie de solvabilité du client.

Une grande prudence est de mise avec les nouveaux clients. Il est conseillé de se procurer des renseignements économiques et des informations sur la solvabilité.

1.2 Firmes

En 2012, 520 135 sociétés étaient inscrites au registre du commerce

Pour pouvoir analyser les faillites de firmes, il est important de savoir combien de firmes il y a en Suisse. En 2016, le registre du commerce (RC) comptait 570 074 entreprises enregistrées, dont la composition était la suivante:

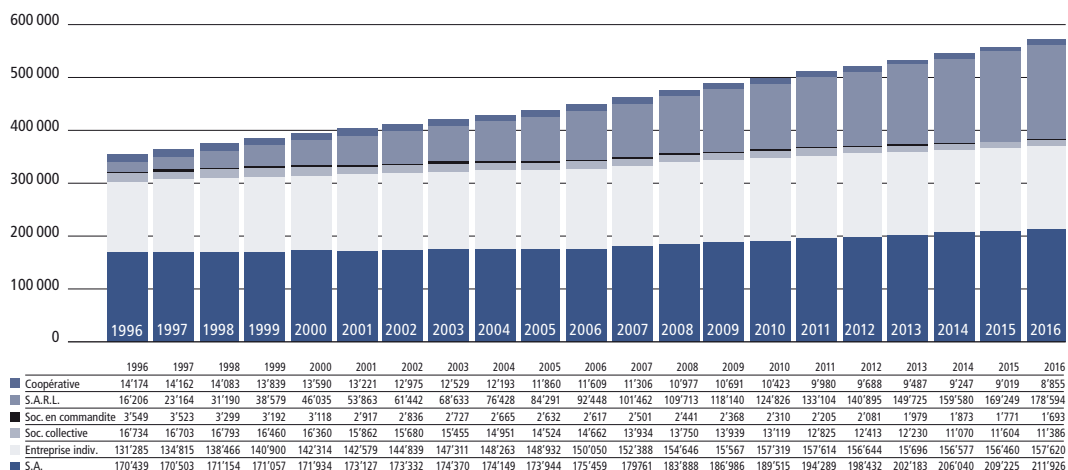


Figure 2: Firmes inscrites au registre du commerce (Feuille officielle suisse du commerce)

Les S.A.R.L. ont enregistré la plus forte progression durant les dernières années.

Il est frappant de constater que les S.A.R.L. connaissent la plus forte croissance. La raison de cette croissance semble être le fait qu'un capital social de 20 000 CHF suffit pour fonder une S.A.R.L. Jusqu'à la fin de 2007, il n'était même pas nécessaire de verser la totalité de ce capital – 50% suffisaient. Le capital minimum d'une S.A. en revanche est de 100 000 CHF, dont la moitié doit impérativement être libérée. Contrairement à la S.A., la S.A.R.L. n'avait pas non plus besoin d'un organe de révision. Le remaniement du droit des obligations qui a pris effet le 1^{er} janvier 2008 a entraîné un rapprochement de ces deux formes de sociétés. Si un capital social de 20 000 CHF, contre 100 000 CHF dans le cas de la S.A., est actuellement encore suffisant pour une S.A.R.L., un versement intégral

est néanmoins désormais prescrit (art. 774 en liaison avec 777c du CO). L'obligation de mettre en place un organe de révision n'est à présent plus tributaire de la forme juridique. Elle dépend uniquement de l'importance économique ou de la capacité financière et de la taille de l'entreprise, et non plus de sa forme juridique (cf. art. 727 CO et 818 du CO). L'importance de la forme juridique en ce qui concerne les risques d'insolvabilité et de faillite a de ce fait considérablement diminué.

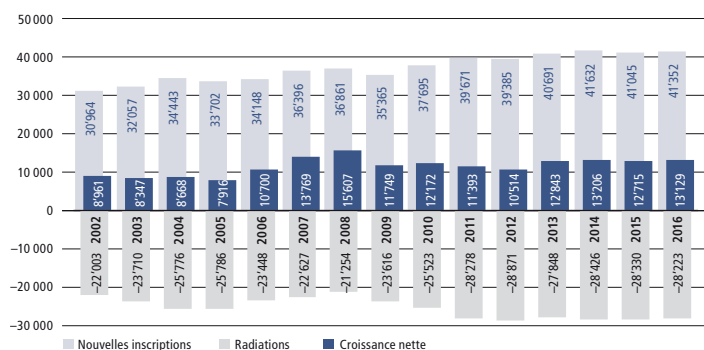


Figure 3: Nouvelles inscriptions, radiations, croissance nette

Au cours des trois dernières années, la croissance nette s'est stabilisée à un niveau maximal. Si le nombre de création d'entreprises a encore augmenté en 2012, les radiations ont également affiché un niveau record cette même année. Mais il faut tenir compte ici du fait que les radiations en raison de carences dans l'organisation figurent également dans les statistiques (art. 731b CO).

Les risques de pertes revêtent une plus grande importance que les risques d'insolvabilité. En d'autres mots, ce n'est pas la date d'ouverture de la faillite qui est déterminante, mais le moment où une firme ne peut plus faire face à ses échéances. Et il n'est pas rare qu'un laps de temps relativement long s'écoule jusqu'à l'ouverture de la faillite proprement dite.

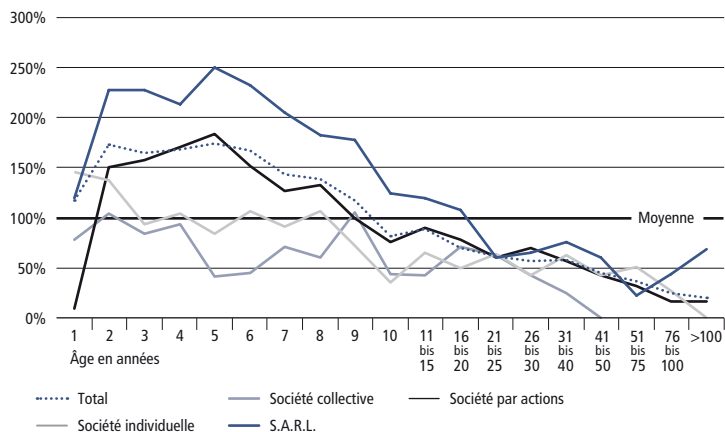


Figure 4: Risques de pertes par rapport à la moyenne, en fonction de la forme juridique et de l'âge (Creditreform)

Le diagramme montre des risques de pertes plus élevés pour la S.A.R.L. que pour une S.A., sachant qu'ils culminent entre la deuxième et la cinquième année d'existence. Cela est généralement dû au manque de capital. Au bout de trois à quatre ans, le fondateur de l'entreprise doit bien souvent mobiliser de nouveaux fonds pour empêcher la fermeture de son entreprise. À partir de la dixième année, les risques de pertes redescendent en dessous de la moyenne.

Le chômage pousse bien des salariés à se lancer dans une profession libérale à l'avenir incertain.

On a bien souvent opté pour la forme juridique de la S.A.R.L., la moins dotée en capital, pour limiter les risques de responsabilité. De nombreux fondateurs de S.A.R.L. se sont lancés dans une profession indépendante parce qu'ils avaient perdu leur emploi, espérant ainsi trouver de nouveaux moyens d'existence en engageant des fonds relativement peu importants. Le capital nécessaire provenait dans ce cas bien souvent du troisième pilier. Si une telle firme a des difficultés de paiement, les créanciers ne sont pas les seuls à en pâtir, l'entrepreneur risque également de devenir un cas social du fait de la perte de sa prévoyance vieillesse. Et en fin de compte, tout le monde paie pour lui.

A cela viennent encore s'ajouter, selon les estimations de Creditreform, quelque 150 000 firmes qui ne sont pas inscrites au RC. Il s'agit de firmes individuelles dont le propriétaire est tenu dans toute sa fortune en tant que personne privée. Il est permis de supposer que nombre de ces firmes individuelles devraient être inscrites au registre. Car une inscription au registre du commerce est prescrite par principe à partir d'un chiffre d'affaires de 100 000 CHF.

L'exemple du secteur de la construction montre que les risques de pertes peuvent également varier très fortement au sein d'une branche.

Chacun sait que, dans le secteur de la construction ainsi que celui de la restauration, les risques inhérents à la branche sont relativement élevés. La construction vient en troisième position par ordre d'importance. Pour évaluer les risques de pertes réels, il est crucial de connaître la position des différents sous-groupes au sein du secteur de la construction. Les différences entre les sous-groupes sont très prononcées.

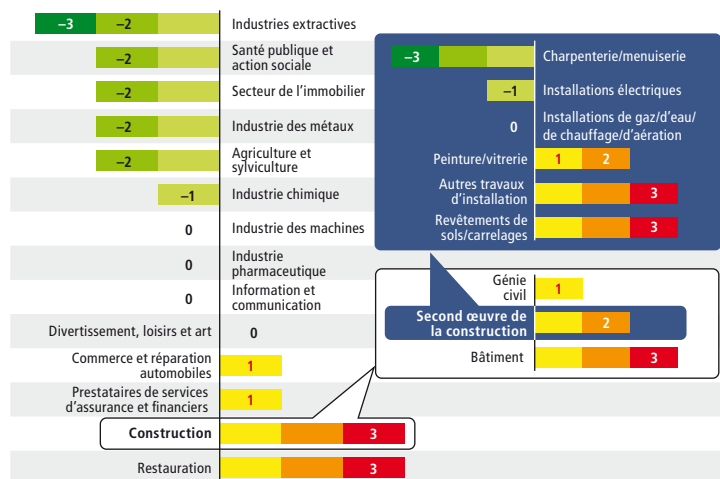


Figure 5: Risques de pertes sur l'exemple du secteur de la construction (diagramme: <SonntagsZeitung>, source: Creditreform)

12 L'AUTEUR



Raoul Egeli, né en 1968, est président de l'Union Suisse Creditreform depuis 2008 et président de Creditreform International depuis 2014; il est également gérant des sociétés Creditreform Egeli à Bâle, Saint-Gall et Zurich. De 2009 à 2013, il a également été président central de FIDUCIAIRE | SUISSE. Raoul Egeli a fait des études à la Université des Sciences Appliqués de Saint-Gall et est l'auteur de plusieurs ouvrages spécialisés.