

<http://www.distributique.com/entretiens/lire-interview-de-jean-francois-mallozzi-17.html>

Découvrez notre offre publicitaire

Distributique

le 25/05/2006

LE WEB DU BUSINESS IT

CARNET AGENDA CONTACT À PROPOS NEWSLETTERS OK

ECONOMIE

PRODUITS

DISTRIBUTION

TECHNOLOGIE

SERVICES

RÉFÉRENCIEMENT

MAGAZINE



>> Sommaire
>> S'abonner

L'ESSENTIEL PAR MARCHÉ

INFORMATIQUE
Matériel et Logiciel

TÉLÉCOMS
Réseau et Mobilité

BUREAUTIQUE
Applications et systèmes
d'Impression

PROMOTIONS



CONFÉRENCES
EXPOSITION

PARIS
CONCORDE
LAFAYETTE
20 JUIN 2006

Inscription
Gratuite!

Entretien

Jean-François Mallozzi

Imprimer Envoyer à un ami



Jean-François Mallozzi

Gérant de 2R Conseil

« En 2005, plus de dix-huit mille sociétés ont été liquidées ou placées en redressement pour un impayé client »

25/05/2006

Ancien responsable du recouvrement crédit chez Azlan, Jean-François Mallozzi dirige aujourd'hui 2R Conseil, société spécialisée en conseil sur la prévoyance et la protection du poste créance client

Distributique : Comment une entreprise peut-elle se prémunir contre les impayés clients ?

Jean-François Mallozzi : Il est nécessaire de respecter des règles basiques, encore trop rarement appliquées. Le vendeur doit faire signer ses conditions générales de vente à son client. Celles-ci s'appliquent à toutes les relations commerciales entre les parties, à la différence d'un contrat qui ne régit qu'une affaire donnée. Seules deux des quatre-vingt-dix entreprises pour lesquelles nous travaillons font signer ce type de document. Le vendeur doit également demander à son client un extrait de Kbis. Celui-ci prouve l'existence de la société ainsi que son adresse. Ce dernier point n'est pas négligeable car s'il s'avère que l'entreprise d'un client est en domiciliation, le vendeur n'aura rien à saisir en cas de conflit. Enfin, il faut également disposer des coordonnées bancaires de son client. Le côté inquisiteur de cette démarche rebute souvent les commerciaux, qui y voient un frein à la prise d'une commande. Pourtant, lorsque l'on sait qu'en 2005, 37% des cinquante mille sociétés qui ont été placées en redressement ou en liquidation l'ont été pour un impayé client, cela donne à réfléchir.

Distributique : À quel moment une société comme la vôtre intervient-elle dans ce processus de prévention des impayés ?

Jean-François Mallozzi : Principalement lorsque les précautions à prendre envers un client nécessitent une enquête plus fouillée. Un cas type pourrait être celui d'une entreprise contactée par un client avec qui elle n'avait plus de contact ou encore celui d'une entreprise qui veut diminuer ses risques lors du passage d'une grosse commande. Notre action et celle de nos intervenants spécialisés consiste alors à contacter le client lui-même, ses fournisseurs ainsi que ses banques, qui n'opposent pas le secret bancaire à des sociétés spécialisées dans le renseignement commercial. À l'issue de l'enquête, un avis d'encours chiffré est donné, sans engagement, que

À LA UNE



En direct des stocks

Accédez au stocks des principaux grossistes du marché avec Distributique.com

AGENDA

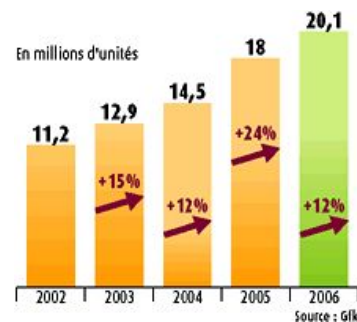
Séminaire Oracle
20/06/2006-20/06/2006
Paris - Pershing Hall

Suite à l'enquête réalisée sur l'adoption des principes d'amélioration continue,...

>> Vers l'agenda

CHIFFRES CLÉS

Selon Gfk, les ventes de téléphones mobiles en France atteindront 20 millions d'unités cette année



En direct des stocks

Accédez aux prix, aux fiches techniques et aux disponibilités en temps réel des produits référencés par les principaux grossistes.

OK

>> Accéder à tout le service

NOMINATIONS - WHO'S WHO



Éric Roland - Criston Software
Criston Software, éditeur de solutions de gestion et de sécurisation...

>> Toutes les nominations

CONFÉRENCES
EXPOSITION

PARIS
CONCORDE
LAFAYETTE
20 JUIN 2006

Inscription
Gratuite!

<http://www.distributique.com/entretiens/lire-interview-de-jean-francois-mallozzi-17.html>



LES SITES DU GROUPE IDG

Le Monde Informatique
Réseaux & Télécoms
JobUniverse
CIO
Digitalworld

notre client pourra consentir à son client. Nous facturons ce type de prestations entre 50 et 100 €. Cette prévention s'applique également aux sociétés basées à l'International

Distributique : Malgré toutes les précautions prises, comment une entreprise doit-elle s'y prendre si elle est victime d'un impayé ?

Jean-François Mallozzi : Lorsqu'un fournisseur est confronté à une entreprise qui connaît des difficultés financières, il est facile de mettre en place un échéancier. Dans 50% des cas, les litiges se règlent à l'amiable. Mais face à un client qui n'a jamais eu l'intention de payer sa facture, il faudra lui envoyer une mise en demeure par recommandé. À noter qu'en cas de retour de ce courrier à l'expéditeur, ce dernier ne devra pas l'ouvrir, sous peine de se voir rétorquer devant un tribunal qu'il a très bien pu en changer le contenu. Si l'envoi d'un recommandé n'a pas d'effet, des poursuites peuvent être engagées de trois façons. La moins coûteuse est l'injonction de payer, qui est la mieux adaptée aux petites créances. Viennent ensuite le référé ou l'assignation, pour lesquels la présence d'un avocat s'impose. Des sociétés comme la nôtre proposent aux créanciers de rassembler les pièces nécessaires à la constitution d'un dossier, qui doit notamment inclure un bon de commande ou d'intervention, un bon de livraison et une facture. Nous travaillons également avec des avocats payés au forfait, dont les honoraires s'avèrent donc moins élevés que ceux de leurs homologues qui facturent leur service à l'heure lorsqu'ils sont en contact direct avec les plaignants.

Distributique : Finalement, le recours à l'assurance-crédit ou à l'affacturage n'est-il pas le meilleur moyen pour se prémunir contre les impayés ?

Jean-François Mallozzi : Etre assuré, par exemple par la Sfac, est sécurisant. Mais comme toute assurance, plus vous déclarez de sinistres, en l'occurrence des impayés, plus votre prime d'assurance augmente. Certains grossistes préfèrent parfois recourir à nos services pendant les cinq mois de délais que leur laisse l'assureur pour déclarer un sinistre. Il est parfois plus intéressant de payer nos honoraires plutôt que de s'acquitter d'une prime d'assurance plus lourde. L'affacturage présente également des inconvénients. Il faut savoir que si un affactureur permet à une entreprise de se financer avant échéance, celle-ci devra payer des intérêts à l'affactureur tant que ce dernier n'aura pas recouvré la créance du client. Dans la pratique, on constate que les affactureurs ne sont pas toujours pressés de récupérer une créance. De fait, nous avons déjà été mandatés par des entreprises pour relancer des débiteurs alors qu'elles avaient fait appel à des affactureurs.

>> [Le Who's Who](#)

Lancer la recherche

TRIBUNES D'EXPERTS



Franck Fiszel fondateur de la société de conseil Coach Europ Biographie

La tentation de se fendre d'un mail cinglant pour stigmatiser l'erreur d'un collaborateur est grande. Ça soulage. Mais cela...

>> [Lire toutes les tribunes](#)



PARTENAIRES

Devenez revendeur Barracuda Networks et bénéficiez de marges confortables, de cycles de vente courts et d'excellents taux de

<http://www.distributique.com/entretiens/lire-interview-de-jean-francois-mallozzi-17.html>

réussite.

Vos pouvez démultiplier vos ventes grâce à des solutions maintes fois primées, constituées d'Appliances anti-Spam, anti-virus et anti-Spyware.
Cliquez-ici.

1 entreprise sur 3 dépose le bilan après avoir perdu ses données (source Infocorp 2004)

En partenariat avec IBM Global services/ASPAWAY, AMEN protège vos données en temps réel avec garantie contractuel sur la qualité de service SLA. Pour en savoir plus, cliquez ici

© Distributique 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006

Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées sur ce site, faite sans l'autorisation de l'éditeur ou du webmaster de Distributique est illicite et constitue une contrefaçon. IDG France s'est engagé à respecter la confidentialité des données personnelles régies par la loi 78-17 du 6 janvier 1978.

Partenariat privilégié ComparHaut - Rue Montgallet - Rue Hardware - Matbe - Gamebe - Génération NT