



— HAUTS-DE-FRANCE
LA PUISSANCE DU GROUPE



RENCONTRES HIVERNALES 2020

**Les impayés dans ma cuma c'est solutionné !
Et chez vous ?**

8 Décembre 2020

Animée par Daniel Desruelles et Louis Latour

PLAN DE LA RENCONTRE

1^{er} temps :

Tour de table et introduction

2^{ème} temps :

**Éviter/limiter les retards de
paiements = anticiper**

3^{ème} temps :

La gestion curative

4^{ème} temps :

Temps d'échanges

TOUR DE TABLE

1. Les pratiques qui préviennent le retard

Le retard peut arriver à tous les adhérents

(situation personnelle, crise filière, mauvais choix de gestion, aléa climatique local...)

Il faut donc **sécuriser la CUMA** car cela sécurise les autres adhérents

Sinon la CUMA sera la dernière payée...

Hors les Administrateurs sont responsables de la gestion financière de la CUMA et sont exemplaires.

Dans tous les cas :

- il faut que cette thématique soit gérée par **plusieurs personnes**
- il ne faut jamais "laisser traîner"

Point de vigilance :

*Limitier le risque de retard c'est avant tout **ANTICIPER** par des pratiques dans la gestion de la CUMA !*

1. Les pratiques qui préviennent le retard

Réaliser des acomptes : *c'est le signal tôt dans l'année que ça ne va pas chez un adhérent, il en prend conscience et le conseil peut en être averti.*

Proposer de suite un échéancier signé : *la situation est claire et le plan est discuté. Ne jamais dire "on verra dans 15 jours !" ...*

Payer par prélèvement automatique : *la sécurité, le concerné sait qu'il doit faire des efforts envers la CUMA et à minima prévenir que le paiement ne pourra avoir lieu pour éviter des frais.*

Avoir une politique de résultat : *le concerné aura participé à une éventuelle perte si sa situation empire. Les autres adhérents ne vont pas forcément mettre la main à la poche.*

Point de vigilance :

*limiter le risque de retard c'est avant tout **ANTICIPER** par des pratiques dans la gestion de la CUMA !*

2. La gestion du retard

Retard de paiement type “mauvais payeur” =

Beaucoup de formalisme et des incitations à régler au plus vite les factures

(Lettre de relance, mise en demeure, application de pénalités de retard...)

Faire comprendre que ce n'est pas “normal” de payer en retard, que la CUMA n'est pas là pour permettre aux exploitations d'avoir davantage de trésorerie

Retard de paiement type “réelle difficulté économique” =

Du formalisme, de l'accompagnement et un maintien de la communication avec l'adhérent absolument

(Echéanciers réguliers, éventuelle suspension de matériel, solde partiel avec le capital...)

Essayer de donner des conseils, Écouter, Comprendre, Y aller à plusieurs, Mobiliser des sommes tout de suite en voyant ce qu'il est en capacité de donner.

Attention : un huissier ne se déplace que s'il y a des documents écrits réclamant les sommes !

3. La gestion de l'impayé

Plus de mouvement sur la situation de l'adhérent sans avis du mandataire

Redressement judiciaire =

L'exploitation doit fonctionner normalement, le mandataire vous propose d'étaler sa dette précédente mais les nouvelles factures doivent être réglées à un rythme normal.

L'adhérent doit avoir accès au matériel s'il paye normalement.

Liquidation judiciaire =

Le mandataire solde les actifs et essaye de rembourser tous les créanciers.

La dette de la CUMA est chirographaire.

Avant les décisions judiciaires : Proposition du solde partiel de la dette avec une majeure partie du capital social et étalement du reste de la dette.

TEMPS D'ÉCHANGES

CUMA 

HAUTS-DE-FRANCE
LA PUISSANCE DU GROUPE

**MERCI POUR VOTRE ÉCOUTE
ET VOTRE PARTICIPATION**

Les rencontres hivernales, une action du réseau CUMA soutenue par :

