

# Chasse aux mauvais payeurs



**Ugo Giguère**  
ugo.giguere@tc.tc

**Ce n'est pas parce qu'on s'appelle Paiement, Généreux ou Richard qu'on a nécessairement une bonne réputation de crédit. Des entrepreneurs peu scrupuleux et des consommateurs ambitieux profitent des largesses de l'achat au crédit pour se servir sur le dos des entreprises. Pour mettre fin à leur stratagème, des groupes de partage d'information se forment. Avis aux mauvais payeurs, votre nom circule aussi vite que la rumeur court.**

Dans la salle de conférence du Service de crédit l'Excellence, installé à Saint-Alphonse-de-Granby, huit entrepreneurs prennent place autour de la table. À l'arrivée, l'ambiance est bon enfant, on partage des nouvelles, on se déride et on se sert même un petit verre de blanc pour accompagner le dîner.

L'objectif de la rencontre n'a pourtant rien de rigolo, les clients du bureau de crédit sont là pour partager de l'information strictement confidentielle. Une fois le dîner englouti, l'activité réseautage fait place aux discussions sérieuses.

«Comme d'habitude, je vous rappelle que toutes les informations partagées ici sont confidentielles», rappelle Benoît Dicaire, président du bureau de crédit et animateur de la rencontre. Les séances sont généralement supervisées par un cabinet d'avocat, mais pas celle-ci en raison d'un conflit d'horaire.

«Je joue le rôle de modérateur, mais l'avocat permet de nous ramener à l'ordre si on sort du cadre de partage d'information», précise

l'animateur. Pas question de tomber dans la diffamation ou dans le blocage concerté d'un client. «On ne fait pas de liste noire, on fait circuler l'information. Ça permet de valider des renseignements».

Avant d'ouvrir la discussion, une feuille circule autour de la table. Tour à tour, les participants signent l'engagement de confidentialité. On peut y lire que «...le participant reconnaît que les renseignements et les informations lui sont transmis dans le seul et unique but d'évaluer la situation financière et la solvabilité des détaillants ou consommateurs». Il ne doit «sous aucun prétexte, les utiliser à d'autres fins».

Au menu, une quarantaine de noms à soumettre. «Je demande aux participants de fournir cinq noms, donc si on est 20, c'est 100 noms qui sont enquêtés. Ça peut être un nouveau client et le membre veut savoir si quelqu'un a de l'information sur lui, ça peut aussi être une personne qui ne paie pas et le membre veut savoir si quelqu'un connaît sa situation», explique M. Dicaire.

Le premier sur la liste est un entrepreneur en construction qui tarde à payer des services rendus en plaidant un manque de liquidités. «Il est connu du bureau depuis deux ans, on va se parler après la rencontre», annonce le spécialiste qui classe les mauvais payeurs en trois catégories: temporaires, chroniques et critiques.

On passe au suivant et les noms défilent ainsi alors que chaque intervenant apporte sa contribution chaque fois que le sujet lui est familier. Casse-croûte, autoconstructeur, travailleur autonome, simples consommateurs ou fournisseurs de matériaux, tous les domaines y passent.



**Benoît Dicaire affirme avoir permis à 200 PME de récupérer 875 000\$ en un an par ses services personnalisés et son groupe de partage de renseignements.**

Pour le bénéfice de tous et pour avoir le plus d'informations de base possible, l'animateur de la rencontre affiche le site web du Registre des entreprises du Québec à l'écran. On connaît alors le nom exact du propriétaire de l'entreprise, ses autres propriétés et son adresse d'affaires.

## PRÉCAUTIONS

Benoît Dicaire voit son initiative comme un moteur économique régional. «On est une communauté d'affaires et on favorise l'échange d'information», dit-il. Celle-ci peut

être négative quand les clients tardent à payer leurs factures ou positive quand quelqu'un sait qu'une transaction se prépare ou qu'un gros contrat vient d'être signé quelque part.

Pour lui, le réseautage améliore le rendement, améliore les profits et améliore la compétitivité des membres. Avec ses services personnalisés, le directeur de crédit affirme avoir permis à 200 PME de récupérer 875 000\$ depuis un an.

«Des groupes de partage

d'information, ça existe ailleurs, mais par secteurs. Il y en a dans l'alimentation, en construction, même en coiffure!», énumère le spécialiste. La particularité de son groupe, c'est qu'il rassemble une quarantaine de membres qui ont en commun leur lieu d'affaires. Ils sont situés à l'intérieur du quadrilatère Sherbrooke, Ange-Gardien, Saint-Hyacinthe, Drummondville.

L'argument est simple: peu importe le secteur d'activité, les mauvais clients sont les mêmes. Par exemple, celui qui ne paie pas son



## Entendu autour de la table...

«C'est de l'autoconstruction, on peut prendre une hypothèque légale. Dès que la maison est vendue, on est payé en premier.»

«J'ai des informations qui me laissent croire que ça pourrait être une fraude. Il y a des signes qui m'inquiètent.»

«Il ne nous fournit pas ses états financiers, je pense que c'est un problème de gestion.»

«Ceux qui ont des comptes avec cette entreprise, dépêchez-vous de vous faire payer, on sait que ça (la faillite) s'en vient.»

«Une chance que sa mère est dans le décor parce que ça ferait longtemps qu'elle aurait fermé.»

«Je vais faire un appel à des contacts à Saint-Hyacinthe et Drummondville. J'ai des clients autour de ces régions.»

«Tous ceux qui ont fait affaire avec eux autres en ville courent après leur argent.»

«C'est simple, l'argent, ça ne l'intéresse pas.»

«Je me souviens qu'il était client chez nous quand je travaillais pour mon ancien employeur. On avait bien de la misère avec lui.»

«Son problème c'est qu'elle, la gestion, elle ne connaît pas ça!»

**Gens d'affaires**  
RICHELIEU-ESTRIE

tc • MEDIA

84, rue Richelieu, Saint-Jean-sur-Richelieu  
(Québec) J3B 6X3 Téléphone: 450 347-0323  
Télécopieur: 450 357-3313

**Éditeur:** Le Canada Français **Directeur général régional:** Charles Couture **Adjointe à la direction générale:** Gabrielle Agarla  
**Directeur de l'information:** Jean-Philippe Pineault **Journalistes:** Louise Bédard, Alain Bérubé, Gilles Bérubé, Vincent Cliche, Dany Jacques, Marie-Pier Gagnon, Ugo Giguère, Richard Hamel, Andréanne Larouche, Valérie Legault, Émilie Lévesque, Gilles Lévesque, Marie-Josée Parent, Éric Patenaude  
**Publicitaires:** Stéphanie Bourbeau, Bianca De Lamirande, Jacynthe Deslauriers, Mélanie Deslauriers, Marianne Duguay, Julie Fluet, Éliosa Fournier, Michel Lalande, Manon Lavigne, Sylvie Leblanc, Nancy Leclerc, Yvon Mailhot, Marie-Ève Martel, Michel Ostiguy, Martin Stewart, Nathalie St-Onge, Guylaine Roy, Martine Tanguay, Claude Trahan **Collaboration spéciale:** Journal Les Affaires **Conception graphique:** Matthieu Lambert, Valérie Leblanc  
**Production:** Les Ateliers Graphiques du Haut-Richelieu **Impression:** Imprimerie Transcontinentale

Le journal Gens d'Affaires est publié dix fois l'an par Médias Transcontinental S.E.N.C. Poste publication - convention 40012311. Dépôt légal. Bibliothèque nationale du Québec. Toute reproduction est formellement interdite sans la permission écrite de l'éditeur. La compagnie Médias Transcontinental S.E.N.C. limite sa responsabilité pour toute erreur commise dans une annonce à la partie de l'annonce concernée. Nos collaborateurs assument entièrement la responsabilité de leurs écrits.