

La Gazette du Midi

Financement. Le recouvrement de créance soulève rarement l'enthousiasme. Une jeune entreprise toulousaine relève pourtant le défi avec succès en proposant des solutions complètes à ses clients. Présentation d'EGC par son directeur, Daniel Vergouts.

« Rationaliser la relance de créance pour faire des économies »

Quelle est l'activité d'EGC ?

Lorsque vous demandez à un entrepreneur s'il a déjà mesuré les coûts réels d'un délai de paiement, il vous répondra souvent qu'il n'y a jamais réellement réfléchi. Pourtant, les économies qui peuvent être faites en diminuant les délais sont parfois pharamineuses. C'est tout l'objet d'EGC. Créée il y a 2 ans, EGC est spécialisée dans la relance de créances complexes, marchés publics, grands comptes, rachats d'entreprise... Nos clients sont des PME et de grosses entreprises (Cegelec, Alvéa, Berdoues...). Pour répondre à leurs demandes, nous nous appuyons sur un savoir-faire en termes de credit management, des technologies adaptées (logiciel spécialisé, modes de communication...), ainsi qu'une forte réactivité: nos clients doivent voir les résultats dans les 15 jours. Nous pouvons dire que nous apportons une valeur ajoutée intrinsèque à l'entreprise.

Comment vous positionnez-



MARIE SAUVÉE

Daniel Vergouts, gérant de la société EGC (Toulouse).

vous sur votre branche ?

Sur Toulouse, nous sommes les seuls à proposer de telles prestations. Au niveau national, nous sommes une dizaine à couvrir en même temps les 3 domaines. Certaines grosses entreprises, les plus connues, proposent surtout de l'externalisation, rien d'intégré comme nous.

En quoi votre démarche est-elle originale ?

Nous travaillons sur 3 domaines à la fois. D'abord, du

conseil et de la formation dans la mise en place de solutions de recouvrement. On comptabilise en effet 3 causes de non-paiement d'une créance: une mauvaise relance, un litige commercial ou une impossibilité de payer. Pour y remédier, nous proposons d'optimiser l'action de relance (en la segmentant et en utilisant toutes les méthodes modernes de communication), d'organiser la communication transversale, ou encore de vérifier en amont la solvabilité d'un client.

Seconde activité, le temps partagé et l'externalisation. Nous mettons à disposition de nos clients un credit manager senior pour traiter la relance client sur site ou, au contraire, pour faire profiter au maximum nos clients de nos méthodes et de nos outils, nous externalisons totalement la démarche. Enfin, le développement de solutions connexes à notre métier: assurance crédit, contentieux, informatisation de la relance...

Quel bilan tirez-vous de ces 24 premiers mois ?

On peut estimer que le concept est un succès, la demande existe bien et ne cesse de grandir. Nous avons d'ailleurs l'intention de nous développer sur le grand Sud-Ouest avec une implantation prochaine à Bordeaux (nous sommes en phase de recrutement). Notre objectif est d'atteindre un effectif de 10 personnes d'ici juin 2006, contre 4 aujourd'hui, ainsi qu'un CA de 300 000€ pour l'exercice en cours.

MARIE GRIVOT