

La maîtrise des risques clients par secteur professionnel

120 avenue Ledru-Rollin  
 75011 PARIS  
 Tél : 01 55 65 04 00  
 Fax : 01 55 65 10 12

Mail : [codinf@codinf.fr](mailto:codinf@codinf.fr)  
 Web : <https://www.codinf.fr>

Directeur de publication :  
 John MADZELA  
 Rédacteur :  
 Alain WOLGENSINGER



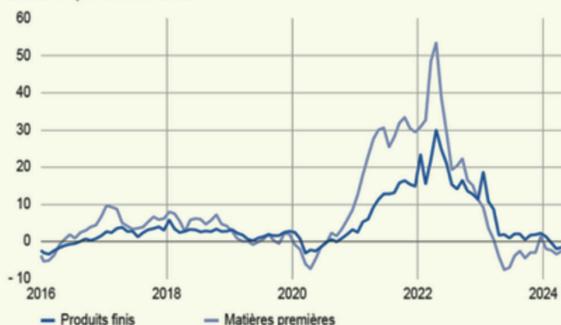
## À QUAND LE PRINTEMPS ? OU LE RETOUR DES HIRONDELLES ?

On l'aura noté dans toutes les régions de l'hexagone : la météo n'est pas à la fête (sauf évidemment pour les limaces)\*. L'enquête mensuelle de conjoncture de la BDF (Banque de France) est à l'avenant : La tendance est pluvieuse : activité des entreprises plutôt attendue en repli dans l'industrie et le bâtiment (surtout le gros œuvre qui pâtit encore de la morosité du marché de la construction de logements neufs). Nous sommes encore bien loin du retour à la période avant COVID.

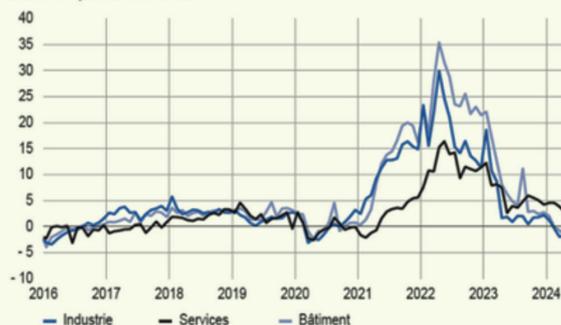
Pourtant, quelques éclaircies passagères néanmoins :

- (a) Ces anticipations doivent être interprétées avec prudence voire distance, tant mai 2024 aura été marqué de ponts (et même viaducs !).
- (b) Le secteur des services semble stationnaire.
- (c) Certains secteurs de l'industrie tirent leur épingle du jeu, en particulier les carnets de commande dans l'aéronautique. Et dans une moindre mesure l'automobile, portée par les véhicules électriques (avril 2024 +45,2% d'immatriculations, représentant désormais 16,9% de part de marché des véhicules).
- (d) Le secteur du bâtiment devrait bénéficier d'un coup de pouce à compter du 15 mai 2024 jusqu'à la fin de l'année : le (net) assouplissement de la fameuse MaPrimeRénov', pour le financement des travaux de rénovation énergétique par des particuliers accessible même aux biens en cours d'acquisition et pour des travaux monogeste (rénovation étape par étape). Peut-être même la lente mais réelle décreue des taux d'intérêt des crédits immobiliers (repasés sous la barre des 4% en avril dernier) contribuera-t-elle à une reprise des constructions et ventes de logements. (Un spécialiste du courtage de prêt nous confirmait récemment observer des frémissements en 2024 après l'année noire que fut 2023).
- (e) Les difficultés d'approvisionnement n'affectent plus autant les entreprises (90% des entreprises ne les mentionnent même plus dans l'enquête de conjoncture BDF). Certes, certains secteurs sont davantage frappés (aéronautique et automobile) : encore plus d'un quart des entreprises de ces secteurs les citent. Mais il y a 2 ans, c'était ... plus des 3/4 d'entre elles !
- (f) La modération des prix de vente se poursuit, tant pour les consommateurs que pour les entreprises : la majeure partie des hausses de prix semble bien derrière nous.

ÉVOLUTION DES PRIX DE PRODUITS FINIS  
 ET DES MATIÈRES PREMIÈRES DANS L'INDUSTRIE  
 (solde d'opinion CVS-CJO)



ÉVOLUTION DES PRIX DE PRODUITS FINIS,  
 PAR GRAND SECTEUR  
 (solde d'opinion CVS-CJO)



Extrait de Enquête mensuelle de conjoncture BDF – Début mai 2024

Ces quelques hirondelles annoncent-elles l'arrivée du printemps ? A suivre...

*"Le plus timide bourgeon est la preuve qu'il n'y a pas de mort réelle."*

(William Blake, poète et peintre anglais du 18/19<sup>e</sup> siècle)

\* Les pluies parfois (très) fortes ont créé par endroits des perturbations en raison d'inondations. Cela n'a évidemment pas épargné les entreprises qui pour certaines ont été empêchées dans leur exploitation ou leurs livraisons. Du coup, nous vous rappelons notre Conseil de la Lettre CODINF de mars dernier : la clause de Force Majeure est souvent très utile dans le contrat, car elle peut justifier d'éventuels retards sans pénalités ni résiliation, surtout lorsque les exemples sont clairement listés. Pourquoi ne pas y intégrer les alertes météorologiques ?



## QUIZ / LE SAVIEZ-VOUS ?

**Vous êtes un fournisseur qui souhaite vérifier la santé financière d'un nouveau client. Du coup, vous vous penchez sur l'évolution de ses principaux ratios financiers et sa notation, sachant qu'il s'agit d'une société en capital tenue de déposer ses comptes. A ce jour, les documents comptables disponibles datent de 2023. Vrai ou Faux ?**  
**RÉPONSE : FAUX... HÉLAS.**

**EXPLICATION :** la date limite de dépôt de la liasse fiscale pour l'année 2024 va dépendre du cas rencontré :

- **Si l'entreprise clôture son exercice comptable au 31 décembre 2023 :**  
Date limite de dépôt de la liasse fiscale = 2<sup>ème</sup> jour ouvré suivant le 1<sup>er</sup> mai 2024 (art.223 CGI), soit le vendredi 3 mai 2024  
+ Si l'entreprise effectue son dépôt en ligne\*\* : 15 jours de plus = 18 mai 2024 (samedi), donc date limite effective le lundi 20 mai 2024.
- **Si l'entreprise clôture son exercice comptable en cours d'année (ex : le 31 mars 2024, situation fréquente, comme le confirmera tout auditeur ou comptable) :**  
Date limite de dépôt de la liasse fiscale = dans les 3 mois suivant la clôture de l'exercice. Ici, le 30 juin 2024  
+ Si l'entreprise effectue son dépôt en ligne (\*\*): 15 jours de plus = 15 juillet 2024 (dimanche), donc date limite effective le lundi 16 juillet 2024.

Sans équivoque, pour l'heure, les chiffres disponibles sont ceux de... 2022 au mieux. A moins que l'entreprise n'ait choisi l'option de confidentialité (possibilité laissée aux petites et micro-entreprises, sous conditions).

\*\* Ce devrait être le cas : depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023 toutes les entreprises, exploitants agricoles ou professions libérales doivent télétransmettre leur déclaration de résultats et annexes.

## PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

- Label RFAR : 2 et 30 avril
- AG EBEN (Fédération des entreprises du bureau et du numérique) : webinaire le 23 avril / Sécuriser sa trésorerie en temps incertain



Près d'un siècle après sa création, l'entreprise Duralex qui fabrique de la vaisselle en verre trempé (rappelez-vous : les verres dans nos cantines ;-)) est placée en redressement judiciaire pour la seconde fois en moins de 4 ans.

C'est la suite d'une longue série de difficultés financières traversée depuis les années 2000, marquées par des cessions, des investisseurs plus ou moins engagés (voire franchement margoulin), un bilan déposé par deux fois, jusqu'à une reprise en 2008 plutôt solide mais finalement malmenée par un problème d'outil industriel puis la forte hausse des prix de l'énergie en 2022 qui l'a contrainte à mettre en veille ses fours pendant 5 mois !

Tous ces problèmes ont sans doute été masqués par une forte notoriété, une solide réputation et d'indéniables succès à l'export (3/4 de son CA début 2020 !). Et pourtant, s'il était encore besoin, c'est un rappel cuisant : même un grand compte peut réserver de mauvaises surprises à ses fournisseurs.

On s'en souvient : la crise des subprimes a vraiment éclaté en 2008 après la faillite de la banque d'affaires Lehmann Brothers qui détenait dans son bilan... 600 milliards de dollars d'actifs (certes toxiques pour certains).

« Too big to fall » / « Too big to fail » (« Trop grand pour faire défaut » / « Trop grand pour faire défaut ») sont des clichés.

Un colosse peut avoir des pieds d'argile. Et sa chute, faire trembler le monde.

## RETARDS DE PAIEMENT FOURNISSEURS SANCTIONNÉS PAR LA DGCCRF (SUITE)

Montant sanction (en €)	Raison sociale	Siret	Date
1 860 000 €	MEUBLES IKEA FRANCE	35174572400200	26/04/2024
470 000 €	DACHSER	54665033400156	19/04/2024
295 000 €	ELIOR SERVICE PROPTE ET SANTE	30340959300520	16/04/2024
88 000 €	GAMM VERT SYNERGIES CENTRE	38513492900608	16/04/2024
33 000 €	CAILLAU	55207574900101	16/04/2024
24 000 €	TROPHY SAS	48003812400016	16/04/2024
18 000 €	SAMOA	45045211500030	16/04/2024
10 000 €	DELTA PLUS SERVICES	52931998000023	16/04/2024
7 000 €	LAD SELA	86080007700098	16/04/2024

## COIN CONSEIL : DEMANDEZ DES COMPTES À VOS COMPTES

Le quiz ci-dessus nous rappelle cette amère réalité rencontrée par nombre de fournisseurs : les comptes d'entreprises sont tardivement disponibles.

Sans même parler de celles qui ne les publient pas (a) parce qu'éligibles à l'option de confidentialité (60% des entreprises éligibles en 2021, selon le Cabinet Ellipse) ou (b) par volonté de garder secrètes certaines informations jugées sensibles (la sanction de 1.500€ pour non-publication n'est pas si dissuasive). Ou encore (c) hors-délais (tant qu'elles n'ont pas organisé les AG d'approbation desdits comptes, situation fréquente pendant la pandémie COVID).

Bref, comment savoir si l'on peut ouvrir un compte à un nouveau client ?

### NOTRE CONSEIL :

N'hésitez pas à exiger ses comptes sociaux à votre nouveau client comme condition préalable à l'ouverture du compte. Bien entendu en lui signant un accord de non-divulgateur. Peut-être vos commerciaux pesteront-ils, d'où l'intérêt de systématiser la procédure comme un élément non-discriminant et de saine gestion financière. Et, s'il est encore besoin, vous pourrez leur rappeler que de nombreux marchés publics fixent cette condition pour tout soumissionnaire.

**N'HÉSITEZ PAS À VOUS INSCRIRE :** les tours de table permettent de partager les expériences utiles.



## WEBINAIRES LES ESSENTIELS DU CRÉDIT-CLIENTS : DE LA PROTECTION CONTRE LES RISQUES À L'ENCAISSEMENT

Les impayés et retards de paiement clients affectent la croissance de 40% des entreprises et menacent leur pérennité, pour 33% d'entre elles. De plus, la Banque de France souligne qu'il manque 15 milliards d'euros dans la trésorerie des TPME, soit 4 jours de leur CA. Nous proposons un cycle de 4 visio-conférences d'une demi-journée sur l'année 2024 pour présenter les techniques de gestion efficace des comptes-clients et les bonnes pratiques préventives et curatives de vos encours.

### Formulaire d'inscription

#### PUBLIC CONCERNÉ

Toute taille d'entreprise, quel que soit son secteur d'activité et sa branche : industrie, distribution, prestation de service ou le BTP  
Commerciaux, financiers, techniciens ou administratifs, toute personne en relation avec les clients

#### MODALITÉS

Formations animées par Alain Wolgensinger, Conseiller Formateur Credit Management chez CODINF  
Supports présentés remis aux stagiaires  
Service après-vente inclus durant douze mois

#### PRIX

Adhérents : 60 € HT par webinaire (200 € HT pour l'ensemble des 4 webinaires)  
Non-adhérents : 90 € HT par webinaire (300 € HT pour l'ensemble des 4 webinaires)

FORMATION	Trame	Problématiques traitées	Dates
1/ Gestion préventive : identifier et traiter mes risques clients	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quels sont mes profils payeurs ?</li> <li>• Retards de paiement</li> <li>• Classes de risque et provisions pour créances douteuses</li> <li>• Quelle organisation et communication en interne pour y faire face ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réduire les retards de paiement</li> <li>• Négocier les délais de paiement</li> <li>• Réduire les pertes sur créances clients</li> </ul>	Inscriptions closes
2/ Me protéger juridiquement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mes CGV et contrats sont-ils assez clairs ?</li> <li>• Prévenir les litiges : commandes, bons de livraison et réception des travaux, etc.</li> <li>• Mes factures : leurs mentions et leur dématérialisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encadrer la résolution des litiges éventuels</li> <li>• Profiter de la dématérialisation (pour améliorer les processus : via rigueur et rapidité)</li> </ul>	Inscriptions closes
3/ Crédit client : Soutenir les ventes, réduire les risques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ouvrir un compte client : quelles conditions de paiement ? quel plafond d'encours ?</li> <li>• Grands comptes : respect des procédures</li> <li>• Quels indicateurs-clés ? Balances âgées et calcul des DSO</li> <li>• Solutions de délégation de risque (assurance-crédit,...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Segmenter la clientèle en vue d'un pilotage ciblé : prudence avec PME, rigueur avec grands comptes et secteur public</li> </ul>	Mercredi 19 juin 2024 9h-12h30
4/ Relancer et recouvrer efficacement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelle est la Typologie de client (TPME, grands comptes, marchés publics, étranger)</li> <li>• Quels risques de défaillance et tranche d'encours ?</li> <li>• Injonction de payer : Les erreurs à ne pas faire</li> <li>• Sous-traiter le contentieux : quand ? pourquoi ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encaisser le plus possible et au plus tôt</li> </ul>	Mercredi 03 juillet 2024 9h-12h30