

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
Web: <https://www.codinf.fr>

Directeur de publication :
John MADZELA
Rédacteur :
Alain WOLGENSINGER



L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 2024 DES COMITÉS CODINF

A l'occasion de l'Assemblée Générale 2024 des Comités CODINF, nous vous convions à une conférence avec nos partenaires organisations professionnelles pour discuter de leur rôle crucial et des actions qu'elles mettent en place pour soutenir et accompagner les dirigeants d'entreprise de leurs filières dans un contexte politique et géopolitique instable.

Fabrice PEDRO-ROUSSELIN
Président

**MERCREDI
25 SEPTEMBRE
2024 À PARTIR
DE 17H15**

**AU CAP 120 :
120 AVENUE LEDRU-ROLLIN
75011 PARIS**

La conférence sera également diffusée via Livestorm

JE M'INSCRIS ← ← ← ← ←

RETARD SANS DÉLAI ?

Selon la COFACE, le projet européen de réduction des délais de paiement serait abandonné. Cela infirmerait le propos de la lettre CODINF de juin dernier (« Règlement Européen sur les délais de paiement / un (petit) pas de plus ») dans laquelle nous vous disions que, au contraire, la proposition de Règlement Européen avait été largement adoptée en première lecture au Parlement Européen en avril dernier.

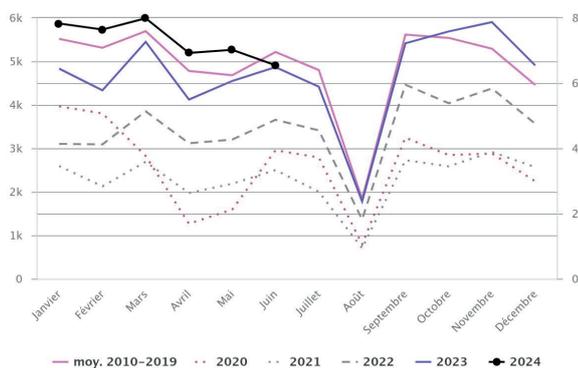
Certes il y a loin de la coupe aux lèvres : le chemin jusqu'à l'adoption du règlement européen est encore long ! Nous avons donc cherché à savoir où en est ce sujet sur le site de l'UE... sans succès. Nous poursuivons nos recherches pour vous tenir informés. A suivre...

SOUS LA BARRE

Les JO ont débuté et les athlètes veulent franchir la barre (saut en hauteur, saut à la perche,...). Mais pour les entreprises françaises, c'est une barre franchie à la baisse qui marque l'actualité récente : pour la première fois en 2024, le nombre moyen mensuel de défaillances d'entreprises est passé sous les 5 000.

Cette bonne nouvelle reste toutefois à relativiser car la période estivale est toujours plus clémente en terme de faillites. Nous avons donc cherché à savoir où en est ce sujet sur le site de l'UE... sans succès. Nous poursuivons nos recherches pour vous tenir informés. A suivre...

Nombre mensuel de défaillances. Moyenne de 2010-2019 et Jan. 2020 à mai 2024 (+juin 2024 provisoire)



Source : Banque de France (juillet 2024)

LA TRÉSORERIE D'EXPLOITATION PLONGE (FORT) CHEZ LES GRANDES ENTREPRISES ET ETI

En tous les cas, c'est le ressenti qu'elles viennent d'exprimer lors d'un sondage de l'institut d'études économiques Rexecode. Mais comme les JO nous le rappellent : toute médaille a deux faces.

On pourra donc noter également certaines bonnes nouvelles :

- les crédits bancaires sont ressentis comme plus faciles à obtenir.
- les prix des matières premières semblent se stabiliser proches de leur moyenne historique.

S'agissant d'une sensation, il est probable que les épisodes politiques récents traversés par la France avant la pause des Jeux Olympiques aient laissé des traces sur le moral des acteurs économiques, noircissant le tableau. Mais, lorsque l'on élargit l'horizon, la situation économique difficile de certains voisins peut elle aussi interroger (notamment à propos de l'Allemagne). Et s'interroger également sur la trésorerie des PME.

LA BAISSÉ DES TAUX, C'EST POUR BIENTÔT ?

Les hausses traditionnelles de Juillet ou Août (électricité, gaz...) auraient presque estompé le phénomène : les taux sont en repli. Notamment le taux d'inflation 2024 s'établit à 2,3 % sur un an, selon l'INSEE. C'est une nette décreue après les fortes accélérations de 2023 (4,9%) et surtout de 2022 (5,2%) qui avait suivi le déclenchement de la guerre en Ukraine. Nous ne sommes plus très loin des 1,6% observés en 2021, avant ces chamboulements.

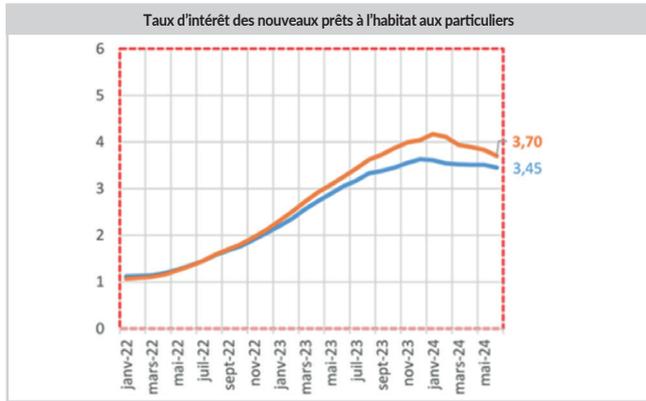
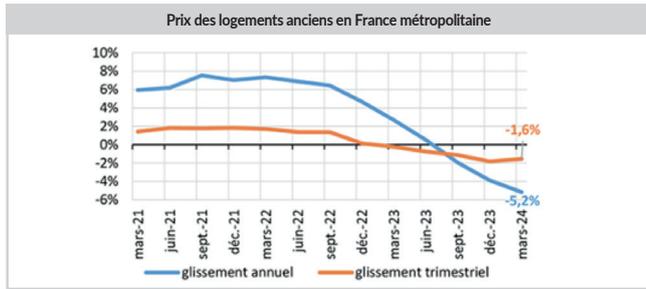
Pour les particuliers cela a des conséquences très concrètes : les crédits au logement marquent (enfin) depuis plusieurs mois un net rebond (après 1 an et demi !).

Production mensuelle CVS de crédits à l'habitat (hors renégociations) aus particuliers, en Mds€



Source : Banque de France (juin2024)

Cela laisse augurer un redémarrage progressif dans le secteur du bâtiment. Sans doute alimenté dans un premier temps par la baisse de prix des biens en vente car les taux d'emprunts sont stables :



Source : Banque de France (juin 2024)

Pour les entreprises aussi, cela a des effets concrets : le taux d'intérêt légal est désormais 4,92 % depuis le 1er juillet 2024. Soit un taux applicable en cas de retard de paiement 14,76% (3 fois le taux d'intérêt légal).

RETARDS DE PAIEMENT FOURNISSEURS SANCTIONNÉS PAR LA DGCCRF (SUITE)

Montant sanction (en €)	Raison sociale	Siret	Date
1 750 000 €	CONTINENTAL PHARMACEUTIQUE	58211303100139	20/06/2024
600 000 €	PAPREC FRANCE	33305028400186	20/06/2024
562 000 €	Association déclarée L'OPCOMMERCE	39852224300144	28/06/2024
115 000 €	ORACLE FRANCE	33509231800187	28/06/2024
72 000 €	BABCOCK WANSON	81738987700025	28/06/2024
57 000 €	ETABLISSEMENTS DECAYEUX	00572078400015	20/06/2024
51 000 €	KEOLIS CAEN MOBILITES	82408573200041	20/06/2024
45 000 €	LEONI WIRING SYSTEMS FRANCE	59205630300064	28/06/2024
30 000 €	LA NORMANDISE	38261641500024	28/06/2024
21 000 €	SO-DI-GAV	79356161400025	28/06/2024
7 000 €	DYKA TUBE	88105318500024	28/06/2024
5 000 €	JUCANIS SAS	38476309000022	20/06/2024



VRAI OU FAUX, QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Une lettre de mise en demeure envoyée en recommandé avec accusé de réception à un débiteur garde sa valeur juridique si elle nous est retournée après que le débiteur n'ait pu/voulu la récupérer à la Poste.

RÉPONSE : VRAI... SAUF SI

EXPLICATION :

Si elle vous revient « non réclamée par son destinataire », elle garde toute sa force (on parle de « prise de connaissance négative » par le débiteur). Mais uniquement à condition d'être conservée intacte, sans être ouverte ! (Logique, sinon comment prouver que le contenu n'a pas été falsifié par le créancier ?)

Nota : Si la lettre est retournée « NPAI » ou « n'habite pas à l'adresse indiquée », elle n'a aucune utilité : il faut absolument que le débiteur soit localisé.



COIN CONSEIL

Est-il recommandé d'envoyer un recommandé ?

Sur un plan juridique, c'est évident indispensable s'il s'agit de dater une décision (comme une mise en demeure par exemple). Et pourtant... Témoignage récent d'une entreprise adhérente de CODINF : elle n'envoie jamais à son débiteur une relance en recommandé seule. En parallèle, elle lui adresse toujours une lettre en envoi simple.

Pourquoi un tel doublon ?

RÉPONSE :

Afin d'être sûr que le débiteur reçoive bien le courrier et idéalement puisse s'acquitter du règlement de sa dette.

Ne l'oublions pas : en dehors des grandes agglomérations (et en particulier dans les communes rurales), les bureaux de poste fonctionnent souvent en horaires réduits (ex: uniquement ouverts le matin). De sorte que le débiteur ne peut pas toujours récupérer le document qui lui permettrait, s'il est de bonne volonté, de régler son arriéré. Cette entreprise nous confiait avoir été plusieurs fois (positivement) surprise de recevoir son argent alors même que le recommandé lui avait été retourné.

PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

■ Comités Label RFAR : 11 & 25 juin



Nous tenons à vous remercier pour votre participation et la qualité des échanges d'expériences. Même fort de tous ses outils, le crédit management est aussi et surtout un domaine où le rapport humain est fondamental ! Aucun client, bon payeur ou non, n'est identique à un autre. Et les situations rencontrées sont incroyablement variées !

Nous avons donc décidé de maintenir ces essentiels qui visiblement servent même aux plus chevronnés ;-)

Pour les prochaines thématiques : nous serions ravis d'avoir votre réponse sur notre formulaire ci-joint



Pour nos prochains webinaires sur le crédit-client, quels thèmes vous intéressent ?

Rassurez-vous : il ne vous prendra pas plus d'une minute ;-)

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

Le cycle de nos webinaires s'est bien achevé :

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