

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

# LA LETTRE CODINF

## PME, VOUS SENTEZ-VOUS EN DIFFICULTÉ ?

Si tel est le cas, alors notez-le : la Confédération des PME enfourche son cheval de bataille sur les mesures de soutien aux entreprises en difficulté. Elle vient de publier un Guide utile rapide à lire (15 pages) et très complet :

[Lien pour le télécharger](#)

Outre les mesures de gestion classiques (recouvrement des créances,..) et les procédures amiables ou collectives, le Guide met l'accent sur l'accompagnement gratuit des GPA (Groupements de Prévention Agréés). L'acronyme souffrira peut-être à ses débuts de la confusion avec la GPA (Gestation pour Autrui). Mais l'initiative est plus que louable, tant les entreprises en difficulté ont besoin d'aide extérieure.



## DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES : « J'AI LA MOYENNE ? »

En cette période de rentrée, c'est la question que se posent souvent les élèves. Concernant les statistiques de défaillances d'entreprises, nous sommes bien au dessus de la moyenne de 2010-2019 (59 342 selon la Banque de France) : 62 893 en rythme annuel en août dernier. C'est évidemment spectaculaire car la hausse a été continue sur pratiquement les 3 dernières années, après la pandémie. Mais, il faut aussi le noter : pour la première fois depuis tout ce temps, ce rythme vient de se rompre : août a connu (léger) mieux par rapport à juillet. Un retour progressif à la normale serait-il en vue ? A suivre...

Nombre de défaillances - Cumul sur les 12 derniers mois déc. 1991 à juillet 2024 (+août 2024 provisoire)



Source: BDF - statistiques défaillances (08-2024)

## RISQUES SECTORIEL : L'HERBE EST-ELLE PLUS VERTE AILLEURS ?

L'export est un acte stratégique pour diversifier les risques clients d'une entreprise. A condition cependant de bien sélectionner ses pays cibles : le meilleur des payeurs sera mis à mal dans ses règlements si son système bancaire défaille. La carte des risques pays (cf. ci-dessous) établie par la COFACE nous montre que hors Europe et Amérique du Nord, beaucoup de pays présentent actuellement un risque significatif. Le crédit client avec l'international doit donc être strict, voire couvert par des solutions d'assurances.

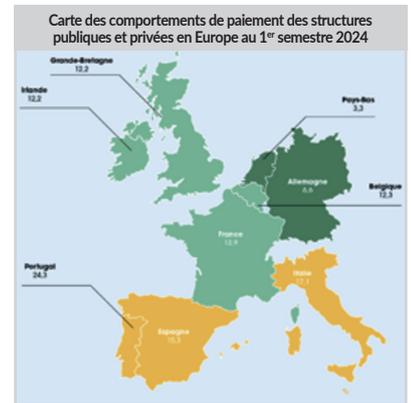
Source: COFACE - Tableau des risques pays dans le monde

## RETARDS DE PAIEMENT : LA FRANCE PERD DU TERRAIN

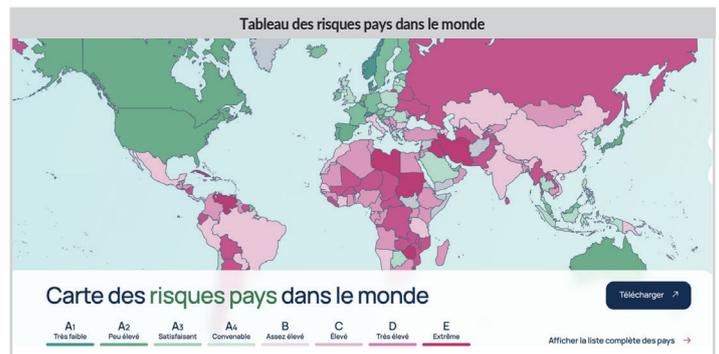
La dernière étude menée par ALTARES sur les retards de paiement des entreprises en France et en Europe au 1<sup>er</sup> semestre 2024 pique la fierté du pays organisateur des JO. Le retard de paiement s'est dégradé à quasi 13 jours (+ 1 jour depuis l'an passé). Nettement plus qu'au Royaume-Uni (un peu plus de 12 jours). Périférie Albion... Elle n'est plus très loin de la moyenne européenne (13,5 jours). Cela reflète évidemment une situation économique qui se tend et qui concerne tout le monde (même l'Allemagne est touchée : retard moyen de près de 7 jours, en dégradation).

La médaille d'or revient sans conteste aux Pays Bas : à peine plus de 3 jours de retard en moyenne !

Exportateurs, ne perdez pas de vue ces éléments dans votre stratégie de développement international !



Source : ALTARES - extrait de « Comportements de paiement des structures publiques et privées en France et en Europe » (1<sup>er</sup> semestre 2024)



## CUL PAR DESSUS TECH

Il est à noter que les défaillances évoquées plus haut concernent également les start-ups : un record de faillites est à prévoir cette année, notamment lié à la crise de financement dans la tech mondiale. Cela démontre s'il était besoin que les secteurs porteurs sont souvent fragiles en raison de leurs besoins en financement importants. Ce point de vigilance est à garder en tête.

## LA FRANCE REJOINT LES PIIGS

Un événement très symbolique est pourtant passé quasi inaperçu cet été : les taux auxquels la France emprunte sur les marchés est passé au-dessus des taux accordés aux PIIGS (Portugal Irlande Italie Greece Spain) réputés pourtant plus risqués.

Pour en avoir le cœur net, nous avons dressé le tableau au 1<sup>er</sup> septembre. Le verdict est sans appel :

Taux souverains Europe	au 01/09/2024					
Source: <a href="#">BOURSORAMA</a>						
	PRT	IRL	ESP	GRC	FRA	ITA
BENCHMARK 2A	2,13	2,40	2,35	2,13	2,38	2,54
BENCHMARK 3A	2,07	2,10	2,31	2,35	2,41	2,41
BENCHMARK 4A	2,09	2,14	2,41	2,43	2,48	2,54
BENCHMARK 5A	2,19	2,20	2,47	4,15	2,52	2,80
BENCHMARK 6A	2,27	2,30	2,54	2,70	2,58	2,82
BENCHMARK 7A	2,38	2,33	2,66	2,87	2,64	2,97
BENCHMARK 8A	2,51	2,38	2,74	2,86	2,74	3,06
BENCHMARK 10A	2,73	2,62	2,96	3,18	2,91	3,39

Source : Boursorama - Taux souverains zone Europe

Quelle que soit la durée de l'emprunt, les taux accordés à la France sont souvent plus élevés. Seule l'Italie est jugée moins bonne élève. C'est un choc, tant les conditions faites à la France étaient favorables par le passé, quasi-identiques avec le bon élève allemand. Ce déclassé sans doute lié à l'incertitude politique actuelle risquant d'entraver les efforts de l'Etat français pour réduire ses taux d'intérêt et soutenir l'économie. Certains secteurs pourraient en pâtir : industrie et construction notamment...



### COIN CONSEIL

**Travailler avec une entreprise qui est placée en procédure RJ / Redressement Judiciaire : une bonne idée ?**

Cela peut sembler contre-intuitif, tant les statistiques montrent combien une procédure RJ est souvent l'antichambre d'une future liquidation.

Et pourtant...

Certaines entreprises trouvent intérêt à travailler avec une société en RJ si un administrateur judiciaire est nommé pour la gérer car il prend l'entreprise sous sa responsabilité et tenter de la redresser. Les précédents contrats et termes de paiement (brefs !) peuvent être renégociés. Bien entendu, tout faux-pas du client sera sanctionné par une rupture immédiate de la relation ! Si la période d'observation est longue, cela peut s'avérer finalement intéressant pour le créancier...

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

Montant sanction (en €)	Raison sociale	Siret	Date
1 500 000 €	OI FRANCE	33903070200379	16/08/2024
1 200 000 €	CREDIT AGRICOLE CORPORATE AND INVESTMENT BANK	30418770100723	30/08/2024
670 000 €	CREDIT AGRICOLE SA	78460841600144	30/08/2024
470 000 €	KEOLIS LYON	30807763500024	19/07/2024
370 000 €	VILOGIA SOCIETE ANONYME D'HLM	47568081500051	17/07/2024
230 000 €	ENSIO SUD	43372511600118	17/07/2024
199 000 €	SAS QSTOMIZE	66365025700020	01/08/2024
125 000 €	SAS APOK	41904254400025	01/08/2024
115 000 €	BOBCAT France	33269090800022	17/07/2024
110 000 €	LABORATOIRES THEA	39081398800016	01/08/2024
100 000 €	FLEURY MICHON LS	34054544100016	17/07/2024
91 000 €	LAITERIES H. TRIBALLAT	58372064400017	17/07/2024
82 000 €	SAS LM WIND POWER BLADES	79767119500023	01/08/2024
65 000 €	E.P. DIS	41254344900059	17/07/2024
61 000 €	KEOLIS BORDEAUX METROPOLE	80822705200012	17/07/2024
60 000 €	SELAS CERBALLANCE	39501374100289	01/08/2024
60 000 €	SAS ATLANTIC MEDIA	33531034800073	17/07/2024
50 000 €	SAS EDYCEM BETON	31452823300013	17/07/2024
50 000 €	INDUSTRIE CARTARIE TRONCHETTI France	42875206700028	17/07/2024
36 000 €	SARP SUD OUEST	34103985700105	01/08/2024
34 000 €	ABZAC	42119910000015	26/08/2024
31 000 €	AAF LA PROVIDENCE II	51851541600015	26/08/2024
30 000 €	S.A.S. LVL POMANJOU	40787165600010	26/08/2024
28 000 €	SATECO	32718049300014	17/07/2024
21 000 €	SI GROUP BETHUNE	36320028800019	17/07/2024
15 000 €	COMPAGNIE EUROPEENNE DE PAPERIE	41317505000058	17/07/2024
14 000 €	MARIE SURGELES	52536146500012	26/08/2024
12 000 €	KERBAR	80261109500026	26/08/2024
12 000 €	S.A.S. DALKIA ELECTROTECHNICS FAB ELECTROTECHNICS FAB.	44222769000082	26/08/2024
12 000 €	SAS UIF FRANCE	35035223300034	01/08/2024
12 000 €	ACTI AZUR CHAUDRONNERIE TUYAUTERIE INDUSTRIELLE	43256462300036	17/07/2024
7 500 €	BALME DISTRIBUTION	79864227800013	01/08/2024
7 000 €	KIS	44181550300020	01/08/2024
3 000 €	SAS HELPEVIA	31723783200066	01/08/2024
2 000 €	Comptoir Métallurgique de Bretagne	86850041400255	17/07/2024
1 000 €	SAS O'WOK	83844185500015	01/08/2024
1 000 €	SARL GALORE DUO	83405709300017	01/08/2024



### QUIZ / LE SAVIEZ-VOUS ?

**Une fois n'est pas coutume, ce sont 2 questions qui vont être posées :**

**QUESTION N°1 : Vrai ou Faux ?**  
Si le Tribunal fait suite à ma requête et m'accorde une ordonnance d'injonction de payer, je dispose de 1 mois seulement pour m'en servir auprès du client débiteur.

**QUESTION N°2 : Vrai ou Faux ?**  
Si, pour quelque raison que ce soit, j'ai dépassé cette date limite, je ne peux plus refaire la même requête auprès de ce Tribunal.

**QUESTION N°1 : FAUX ... HEUREUSEMENT !**  
Le créancier dispose de 6 mois pour signifier, c'est à dire exécuter l'ordonnance d'injonction de payer auprès du débiteur, en pratique par le truchement d'un Commissaire de Justice (vous savez, les ex-huissiers de justice). Un mois, c'est le délai du débiteur pour faire opposition à cette injonction. Si le débiteur renonce ou dépasse ce délai d'opposition, le créancier a 10 ans pour demander l'exécution forcée. Délai un peu théorique, car une créance B2B s'éteint en 5 ans généralement (délai dit de forclusion).

**QUESTION N°2 : FAUX ... HEUREUSEMENT !**  
Il n'est pas interdit de refaire la même requête auprès du même Tribunal qui, en bonne logique, devrait accorder une nouvelle ordonnance. Bien évidemment, sous condition que la créance ne soit pas légalement éteinte (délai de forclusion précité).

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

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>	Inscriptions closes
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>	Inscriptions closes

Comme indiqué dans la précédente Lettre de cet été. Le cycle de nos précédents webinaires (ci-contre) s'est bien déroulé. Nous avons décidé de maintenir ces essentiels qui visiblement servent même aux plus chevronnés ;-)

Nous poursuivons notre sondage auprès de vous.

### Quelles prochaines thématiques vous intéresseraient ?

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 : cela ne vous prendra pas plus d'une minute

