

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



NUL N'EST PROPHÈTE EN SON PAYS

Une des règles du Credit Manager : l'humilité car ses projections/estimations courent toujours le risque d'être bousculées, parfois rapidement. Dans la lettre de mai, nous disions que l'inflation semblait en bonne voie d'être vaincue.

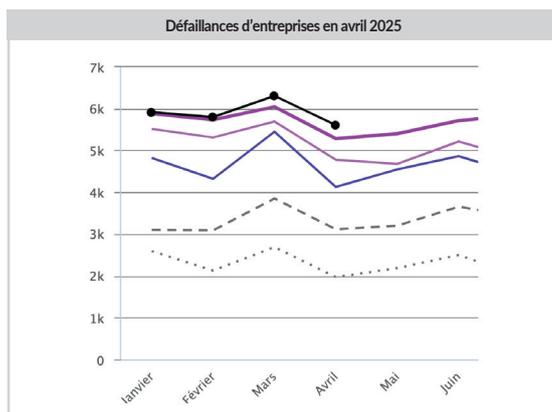


Or l'affrontement (certains parlent même de guerre) entre Israël et l'Iran contrarie cette vision : il crée une tension sur le prix du baril, ce qui devrait logiquement pousser à la hausse (durablement ?) le prix de cette matière première et créer un soubresaut pour l'inflation. Pour autant, on se rappellera que le principal client du pétrole iranien est la Chine (cet Etat ne reconnaissant pas les sanctions internationales sur la République islamique).

Et du coup, rappel d'une autre règle du Credit Manager : la réactivité pour réévaluer le risque client. Sans paniquer pour autant car il ne s'agit pas d'effrayer mais bien de sécuriser le business.

DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES PAS D'INCENDIE MALGRÉ LA MÉTÉO (QUASI-)CANICULAIRE...

Les statistiques de la Banque de France sont sorties mais elles concernent ...avril 2025. Les chiffres de mai ne paraîtront que début juillet. Comme toujours on se situe au-dessus mais proche de la moyenne 2010-2019 : le parallèle est visible :



DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES - SUITE UN CAS(A) TRÈS INTÉRESSANT

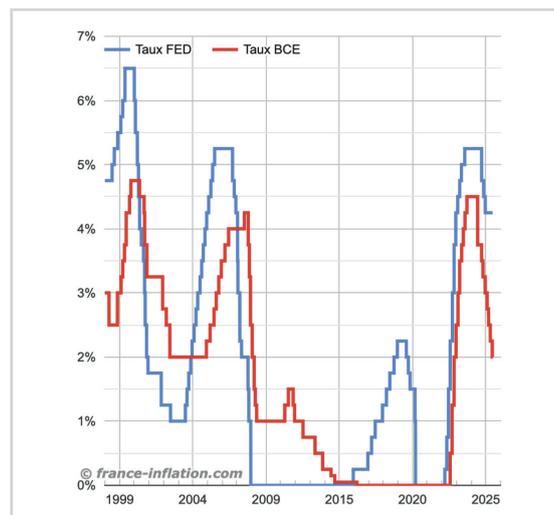
Casa France, la célèbre enseigne de meubles et décoration pour la maison vient d'être mise en liquidation. Plusieurs repreneurs (9) étaient sur les rangs mais le Tribunal de Commerce a rejeté leurs offres car trop opportunistes (souhaitant reprendre quelques baux commerciaux et trop peu d'employés). Le salut ne vient pas toujours d'à-côté. Ni d'en haut : Casa France a clairement été entraînée dans sa chute par la situation de sa maison mère en Belgique.

Ce cas(a) nous le rappelle : un Credit Manager ne peut pas toujours se reposer sur l'ascendant de son client. L'apparent gage de stabilité/solidité qu'il semble offrir peut s'avérer très illusoire, hélas.



BCE = BAISSE CYCLIQUE EVANOUIE ?

Et de 8 ! La Banque Centrale Européenne (BCE) vient de baisser en juin son taux pour la 8^{ème} fois après son sommet de 4,5% atteint en septembre 2023. Et cela suscite l'envie du locataire de la Maison Blanche qui fait pression sur le Gouverneur de la 'Fed' (la Banque Centrale US) pour qu'il suive le mouvement et resserre ainsi l'écart de taux entre les USA et l'UE (pour une fois que l'Europe n'est pas suiveuse). Cf tableau ci-dessous :



Source : France-Inflation.com (un remarquable site perso réalisé et actualisé par un particulier passionné des questions financières et indices macro-économiques)

La patronne de la BCE a cependant précisé que cette baisse s'expliquant par la maîtrise de l'inflation serait la dernière avant d'y voir plus clair, compte tenu du contexte géopolitique et économique si mouvant...

Donc savourons : Les taux d'intérêt baissant, ils facilitent l'accès au crédit des entreprises. Du coup, cela pourrait se traduire par une situation en trésorerie plus soutenable, voire de nouveaux investissements chez les clients (BCE = Baisse Capturée par l'Économie ? Espérons-le !).

DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES - SUITE ET FIN CP = CHÂTIÉ POUR PROCRASTINATION ?

Une cheffe lauréate de l'émission MasterChef vient de connaître les foudres de la Justice pour avoir tardé à se déclarer en CP (Cessation de Paiements) : 370.000 € à verser à la procédure collective et interdiction de gérer une société pendant 10 ans !

Pour rappel, le dirigeant dispose d'un délai légal de 45 jours maximum pour effectuer cette déclaration. Ce "sursis" peut sembler long vu du côté fournisseur, d'autant que durant cette période, il est fréquent de constater un afflux de commandes du client moribond qui craint de voir se tarir ses fournitures dès sa situation financière connue.

Pour autant, le client ne peut "dormir" sur cette nouvelle.



DES BANQUIERS PAS BIEN QUIETS

Quelques confidences recueillies lors d'un trajet en train où le hasard avait opportunément placé votre Serviteur à côté d'une banquière spécialisée sur les prêts aux entreprises : Sur les défaillances d'entreprises ? Un optimisme prudent : la montée en flèche d'après Covid se stabilise ainsi que les résultats des entreprises. Sur les taux d'emprunt ? Elle confirme que les conditions d'accès sont assouplies, de par le refinancement de la BCE. Sur les octrois de prêts aux entreprises ? Là c'est plus mitigé : certains secteurs professionnels (en particulier la restauration) peinent à revenir à la situation d'avant Covid. Et de souligner que le télétravail et la gamelle de midi sont encore prisés par les salariés dans les entreprises, ce qui réduit l'affluence dans les restaurants et cantines. En conclusion : un optimisme prudent prévaut côté prêteur.

Le secteur bancaire nous délivre ainsi une leçon de Credit Management : comment serait-il possible d'augmenter l'encours crédit sans garanties, surtout s'il semble sous pression ? Dans cette analyse du risque la macro-économie (l'économie en général) mais aussi l'analyse micro-économique (la situation particulière du client) prennent chacune leur part, pour aboutir à des résultats parfois contre-intuitifs.

QUIZ / LE SAVIEZ-VOUS ?

Vrai ou Faux / Seul le dirigeant peut effectuer une déclaration CP ? Demander l'ouverture d'une procédure RJ ?

Réponse : Vrai et Faux

Vrai : en principe, seul le dirigeant peut effectuer une déclaration de cessation de paiement. Ce qui est assez logique car la gêne pourrait n'être que passagère (ex: panne temporaire de trésorerie liée à un client indélicat).

Faux : la procédure RJ est ouverte par le Tribunal compétent après que l'entreprise se soit déclarée en CP à la demande du dirigeant, du ministère public ou un créancier de l'entreprise, sous condition que la situation ne soit pas irrémédiablement compromise.

QUESTION SUBSIDIAIRE :

sous quel délai le RJ doit-il être demandé, une fois la CP déclarée ?

(a) 30 jours (b) 45 jours (c) 60 jours

Réponse : 45 jours



COIN CONSEIL

Savoir actionner l'arrêt d'urgence

Dès que votre entreprise est informée d'une situation de CP chez son client, elle doit alors CP = Communiquer Promptement !

- Prévenir tous services concernés (Ventes, Finance, Logistique,...)
- Et tirer immédiatement sur le frein à main pour :
 - Bloquer les encours
 - Bloquer les livraisons, les commandes, les fabrications (surtout si ce sont des commandes spéciales)
 - Bloquer le paiement des avoirs

Et ce car un client en difficulté risque de "pousser à la consommation". Le Credit Management c'est aussi l'affaire de tous.

DO YOU SPEAK CHAPTER 15 ?

On connaît de nom le célèbre Chapter 11 aux USA, équivalent de notre RJ : cette procédure offre une protection à une entreprise en difficulté pour se restructurer tout en continuant ses activités, via la suspension automatique (automatic stay) des poursuites des créanciers. L'entreprise reste sous contrôle des dirigeants ou/ et sous supervision d'un administrateur judiciaire. Cela permet de renégocier les dettes, résilier des contrats, vendre des actifs, etc.

Le Chapter 15, c'est une procédure dédiée aux faillites internationales. Elle permet de reconnaître aux États-Unis une procédure d'insolvabilité ouverte à l'étranger en vue (1) d'une suspension des poursuites aux USA et (2) d'une coopération avec les tribunaux étrangers (pour éviter des décisions contradictoires). Le groupe ALTICE (la maison-mère de l'opérateur téléphonique SFR) vient d'y avoir recours, ayant entamé en France une procédure de sauvegarde accélérée : si elle aboutit sous 4 mois, une vingtaine de créanciers d'Altice renonceraient à 8,5 milliards d'euros de leurs créances contre 45 % du capital de la maison mère de SFR.

Assez rare pour être noté, en Credit Management, une dette peut se convertir en titre de propriété total ou partielle d'un actif du client... mais il faut évidemment (1) que cela reste l'exception et (2) s'assurer de la qualité de l'actif récupéré.

RETARDS DE PAIEMENT FOURNISSEURS SANCTIONNÉS PAR LA DGCCRF

Montant sanction (en €)	Raison sociale	Siret	Date
1 695 000 €	ALPHABET FRANCE FLEET MANAGEMENT	33870807600298	09/05/2025
680 000 €	EQIOM	37791706700466	09/05/2025
490 000 €	CENTRALE D'APPROVISIONNEMENT DES LANDES - SCALANDES	38319756300018	26/05/2025
430 000 €	CONTINENTAL AUTOMOTIVE FRANCE	31472202600031	26/05/2025
276 000 €	INEO MIDI PYRENEES LANGUEDOC ROUSSILLON	41471953400094	26/05/2025
215 000 €	CARFUEL	30609419400058	20/05/2025
215 000 €	DATA 4 SERVICES	49325464300031	06/05/2025
183 000 €	RAVATE DISTRIBUTION	40150657100017	06/05/2025
111 000 €	FIVES SYLEPS	30415462800016	20/05/2025
82 000 €	DELPHARM DIJON	80975930100025	20/05/2025
77 000 €	B&G ARMATURES	49220067000031	20/05/2025
67 000 €	DUBRAC.T.P	67201924700010	20/05/2025
66 000 €	VERLINGUE	44031594300074	20/05/2025
55 000 €	SOCIETE INDUSTRIELLE DE CHAUFFAGE	44055588600025	20/05/2025
55 000 €	ROUSSELOT ANGOULEME	48458811600018	06/05/2025
45 000 €	SAS PROJETS IRRIGARONNE	31688191100176	20/05/2025
36 000 €	BALEODIS	80972033700017	06/05/2025
25 000 €	CARRARD SERVICE	44023310400668	06/05/2025
24 000 €	OTEIS	33832946900419	06/05/2025
23 000 €	FENETREA	42261351300023	20/05/2025
19 000 €	ALTERNEA	32227170100045	06/05/2025
17 000 €	TRANSPORTS GEORGELIN	34511890500123	20/05/2025
11 700 €	BRETZELS MORICETTES MFP POULLAILLON	37774465100060	20/05/2025
9 000 €	CEMENTIS PRECONTRAIT	34488313700020	20/05/2025
9 000 €	LE BRONZE ALLOYS	57219612900124	06/05/2025

PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

Date du Comité label RFAR : 13 et 27 mai



Vous en avez été sans doute déjà informé, CODINF a repris son cycle de webinaires, cycle de 4 visio-conférences d'une demi-journée pour présenter les techniques de gestion efficace des comptes-clients et les bonnes pratiques préventives et curatives de vos encours.

N'hésitez pas à vous inscrire : les tours de table permettent de partager les expériences utiles.

Il reste encore 1 cycle d'ici fin juillet. [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)

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"> • 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 les 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 	Mardi 22 juillet 2025 9h-12h30