

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



## RÈGLEMENT EUROPÉEN SUR LES DÉLAIS DE PAIEMENT UN (PETIT) PAS DE PLUS

L'effervescence des médias autour des élections européennes ce mois de juin l'aurait presque fait oublier : la vie législative de l'UE continuait pendant cette période.

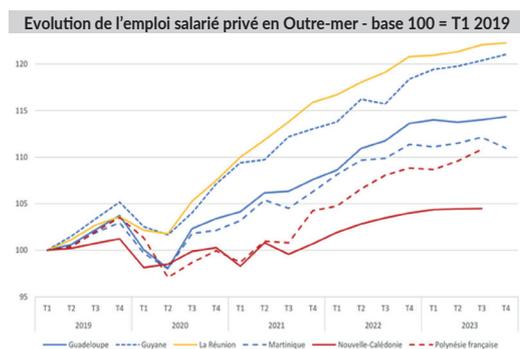
Le 23 avril dernier, la proposition de Règlement Européen a été largement adoptée en première lecture au Parlement Européen (celui pour lequel les citoyens européens viennent de voter) : les délais de paiement seraient limités à 30 jours, 60 jours si accord contractuel, voire 120 jours pour certains secteurs (dans le commerce de détail avec une faible rotation des produits ou une saisonnalité (ex : jouets, bijoux, équipements sportifs ou livres).

Mais ce n'est qu'un pas : pour la plupart, les textes législatifs UE doivent être adoptés par le Parlement Européen et par le Conseil de l'UE (composé de représentants des 27 États membres de l'UE). Si les 2 institutions sont d'accord sur ce texte, il sera publié comme Règlement qui s'imposera à toutes les entreprises de l'UE dès sa publication officielle. Sinon, il peut y avoir encore une 2<sup>ème</sup> voire une 3<sup>ème</sup> lecture... A suivre...

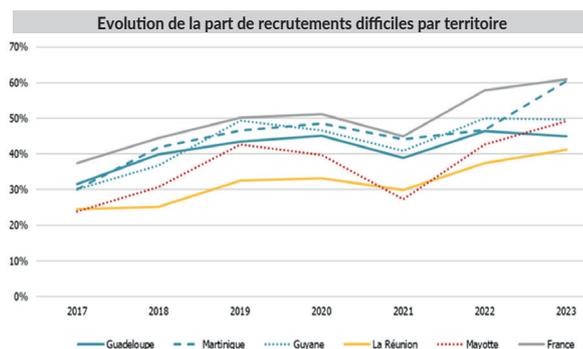
Demeure une question : faut-il s'attaquer aux délais plutôt qu'aux retards de paiement ? Ainsi le SLF (Syndicat de la Librairie Française) avait milité pour des délais à 120 jours parce qu'en moyenne un livre met... 100 jours à être vendu.

## COMMENT ÇA VA AILLEURS ?

Les actualités récentes ont dirigé les projecteurs vers les DOM-TOM. Une occasion de s'interroger : quelle est la situation en Outre-mer ? Malgré un net recul de l'inflation (passée en un an de 5% à 2,5%), le climat des affaires s'est dégradé et des défaillances d'entreprises en forte hausse (niveau d'avant-Covid dépassé en 2023 avec 2 290 entreprises en procédure collective - redressement ou liquidation judiciaire). La situation de l'emploi privé s'est cependant améliorée (jusqu'à provoquer même des difficultés de recrutement), même si le taux de chômage reste plus élevé qu'en Métropole (cf. graphiques)



Source : Rapport 2023 sur la conjoncture ultra-marine / Institut d'Émission d'Outre-Mer (IEDOM-IEOM) filiale de la Banque de France



Phénomène frappant : la crise du nickel, ressource essentielle en Nouvelle-Calédonie (20% du PIB, 25% des emplois), ébranle l'économie de l'île (mise en sommeil pour 6 mois d'une usine). Cela nous rappelle que l'appréciation du risque client ne s'arrête pas aux frontières de l'Hexagone. Et que les richesses naturelles, même importantes, ne peuvent gager du comportement de paiement d'un client.

## FINANCES DE L'ÉLÈVE FRANCE : « PEUT MIEUX FAIRE »

Redoutée, la baisse de la note de solvabilité de la France par l'agence Standard & Poor's n'est pas une bonne nouvelle pour l'économie et les entreprises françaises :

- La France fait partie des mauvais élèves dans la zone Euro : elle et l'Italie ont une dette par rapport à leur PIB à la fois élevée et en tendance haussière.
- L'incertitude domine sur ce que seront les réponses gouvernementales (surtout dans le contexte politique et économique actuel) : réduire les dépenses pèsera sur la consommation des particuliers ou les investissements des entreprises ; maintenir le cap pourrait encore dégrader cette note.

Bref, la France semble bien partie pour quelques mois d'instabilité, ce qui n'est pas bon pour les affaires... ni pour le poste client des entreprises. Relativisons cependant : S&P est une agence de notation parmi d'autres. Ses concurrents Moody's et Fitch ont laissé leur note inchangée. Et on se rappellera que ce sont ces mêmes agences qui ont contribué à la crise des subprimes en 2008 en surnotant des entreprises sur le point de faire faillite. Le Professeur n'est pas toujours exemplaire.



## QUIZ / LE SAVIEZ-VOUS ?

### COMPTANT OU PAS CONTENT ?

Monsieur Suredelui, PDG de son entreprise, l'affirme à qui veut l'entendre : « Le plus sûr moyen de ne pas essayer d'impayé, c'est d'exiger un paiement comptant ou à réception. »

### VRAI OU FAUX, QU'EN PENSEZ-VOUS ?

RÉPONSE : FAUX

#### EXPLICATION :

Avec un paiement comptant : le client a l'obligation de payer le bien ou la prestation le jour même de la livraison ou de la réalisation (en langage - très - populaire « au c... du camion »). Par exemple : en contre-remboursement en espèces. Souvent plus facile à dire qu'à faire...

Avec le paiement à réception : le client doit payer avec un délai d'au moins une semaine, incluant le temps d'acheminement de la facture. Un risque d'impayé demeure donc. Si donc vous êtes le vendeur, totalement averse au risque, sollicitez plutôt un paiement « d'avance », clair et sans risque... sauf évidemment celui de faire fuir les clients.

## COIN CONSEIL : BASCULER VERS L'INCONNU ?

Situation rencontrée par certains adhérents (notamment dans le secteur BTP), il arrive que le débiteur demande au créancier de facturer une autre entreprise.

Comme raison généralement invoquée : une modification de structure juridique (comme une fusion ou une scission).

Que faire du coup en cas d'impayé : contre qui lancer une Injonction de Payer, le débiteur n°1 ou n°2 ?

#### NOTRE CONSEIL :

Ne consentir à une telle « bascule » de la facturation vers un autre débiteur que si celui-ci donne préalablement et explicitement son accord (par écrit pour éviter toute contestation ultérieure avec bien entendu signature des CGV). Sinon en cas de requête pour Injonction de Payer contre le débiteur n°2, le Juge ne pourra pleinement apprécier la réalité de la créance.

### COMPLÉMENT AU COIN CONSEIL DE LA LETTRE DE MAI (« DEMANDEZ DES COMPTES À VOS COMPTES »)

CODINF vous propose certains services complémentaires :

- Analyse gratuite du bilan et compte de résultat que vous aurez récupérés auprès de votre client (avec une révision de sa note de solvabilité et de l'avis de crédit conseillé)
- Possibilité de faire appel à notre service de renseignement commercial (y compris en l'absence de bilan) pour réaliser des enquêtes et émettre un avis personnalisé sur la capacité de l'entreprise à respecter ses engagements et une analyse sectorielle.

Tarif de ces enquêtes entre 50-110€ HT selon les spécificités de la demande, à date.

## PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

- Label RFAF : 14 et 28 mai
- CIFL - Comité interprofessionnel des fournisseurs du laboratoire :
  - AG le 23 mai / webinaire Comment sécuriser sa trésorerie en temps incertain ?
  - 30 mai : Présentation des services de la plateforme CODINF

## LE 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2024 POUR LES TPE/PME : EN AMÉLIORATION ?

Une plutôt bonne nouvelle ? Le dernier Baromètre Bpifrance Le Lab - Rexecode révèle une trésorerie et des conditions de financement en léger mieux.

Pour autant, la dynamique d'investissement s'essouffle (notamment en raison des mesures pro-environnement) et surtout les entreprises craignent pour la demande actuelle et future (avant même les difficultés de recrutement qui jusqu'à lors prédominaient).

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

Montant sanction (en €)	Raison sociale	Siret	Date
1 300 000 €	EURO DISNEY ASSOCIES SAS	39747182200114	17/05/2024
1 270 000 €	HSBC CONTINENTAL EUROPE	77567028406993	17/05/2024
440 000 €	SUEZ RV NORD EST	50472678700030	17/05/2024
350 000 €	SMAC	68204083702057	17/05/2024
170 000 €	ENTREPRISE DE TRAVAUX FAYOLLE ET FILS	50163916500015	29/05/2024
89 000 €	MANUFACTURE ALPINE DIEPPE JEAN REDELE	66275007400012	29/05/2024
58 000 €	ALBIOMA LE MOULE	40321556900027	10/05/2024
55 000 €	FAC LOGISTIQUE	40337486100033	10/05/2024
50 000 €	ETABLISSEMENT GIRONDE HABITAT OPH	40487708600029	10/05/2024
45 000 €	SUEZ RV METAUX NON-FERREUX	48914017800034	29/05/2024
44 000 €	DONALDSON	38103000600021	10/05/2024
33 000 €	STEF TRANSPORT CAEN	33990717200011	29/05/2024
17 000 €	SETCARGO INTERNATIONAL	43920636800433	10/05/2024
16 000 €	VIALTO	38168731800034	10/05/2024
14 000 €	RKW SAINT FRERES EMBALLAGE	43402792600030	10/05/2024
13 000 €	LOPAM	41970790600014	10/05/2024
11 000 €	ENERGIE GRAND LITTORAL	43415313600016	10/05/2024
3 000 €	CREIL ENERGIE	51775960100050	10/05/2024
2 000 €	ETABLISSEMENTS MAILLARD	09682009700044	29/05/2024

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>	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>	Mercredi 03 juillet 2024 9h-12h30