

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>



## GROUPE D'ÉCHANGES CODINF

Le 14 avril  
à 9h00

  
**INSCRIPTION  
À L'ÉVÉNEMENT**

Notre prochain groupe  
d'échanges Codinf aura lieu  
le 14 avril à 9 heures

### Comment diffuser une culture « cash » en entreprise pour améliorer le BFR ?

L'impasse de trésorerie ou la cessation des paiements ne sont qu'une seule et même cause de mort violente pour l'entreprise et ce, alors que la majorité des firmes qui font faillite sont bénéficiaires...

Pour éviter de se retrouver dans ce « corner » fatal, de multiples fonctions de l'entreprise doivent être sensibilisées à une culture « cash » :

- la direction générale, en premier lieu ;
- les ventes, avec le soutien du juridique (contrats et CGV) ;
- l'administration des ventes et la facturation ;
- enfin, le crédit client et ses tableaux de bord, le recouvrement et la comptabilité-client.

L'intérêt de notre échange est essentiellement, comme à chaque fois, de privilégier l'apport d'expérience de quelques grands témoins et de participants au groupe.

**Inscrivez-vous donc dès à présent à travers le lien ci-contre et manifestez-vous si vous souhaitez apporter votre témoignage**

## RETOUR SUR L'ACTIVITÉ DE LA MÉDIATION DU CRÉDIT EN 2022

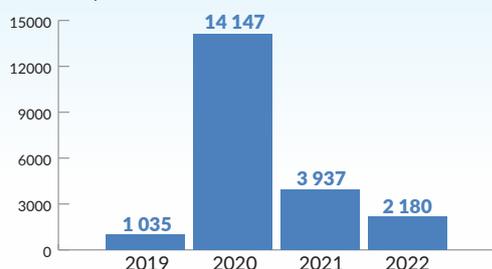
Nous avons interrogé le Médiateur Frédéric Visnovsky au sujet de la réduction observée des dossiers déposés en médiation en 2022 : celle-ci s'explique essentiellement par le fait qu'il n'y a pas de problème d'accès au crédit, donc pas de sollicitation de la médiation, sans exclure la possibilité que certaines entreprises ignorent le dispositif.

On remarque que la restructuration des PGE constitue une des raisons de saisie de la médiation, mais le nombre de dossiers reste cependant encore limité ; trois explications sont possibles sans que le Médiateur puisse en fournir la répartition : pas de besoin parce que trésorerie suffisante, méconnaissance du dispositif ou crainte des conséquences d'une restructuration.

Pour 2023, à fin février, on ne note aucun rebond du nombre de dossiers avec 130 dossiers par mois. Cependant les restructurations de PGE tendent à représenter une plus grande part avec près de 45% des dossiers contre 25% en 2022.

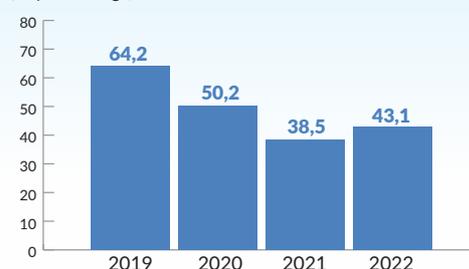
### Évolution pluriannuelle du nombre de dossier éligibles

France métropolitaine + outre-mer annuel

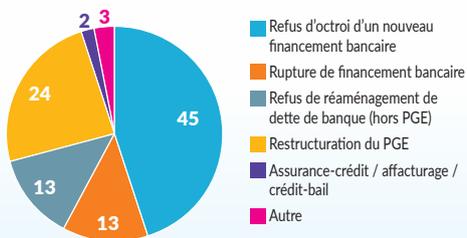


### Taux de succès annuel de la médiation du crédit

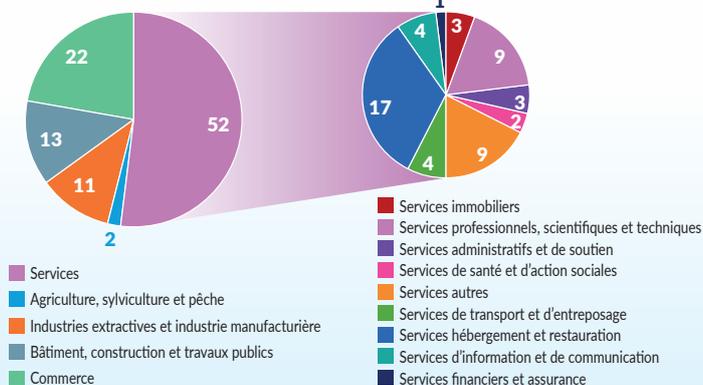
(en pourcentage)



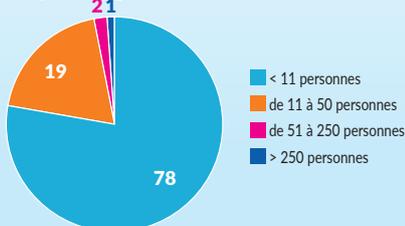
### Répartition des dossiers acceptés par problématique (en pourcentage)



### Répartition des dossiers éligibles par secteur économique (en pourcentage)



### Répartition des dossiers par effectif (en pourcentage)



### Répartition des dossiers éligibles par encours de crédit (en pourcentage)



## QUELS ENSEIGNEMENTS DERRIÈRE LES FERMETURES RÉCENTES D'ENSEIGNES ?

Défaillance d'entreprises, plans sociaux ou fermeture de magasins, nous avons vu ces dernières mois un tsunami de dépôts de bilan : San Marina, Kookaï, Galeries Lafayette, Go Sport, Gap France, Camaïeu, André, Burton of London...

Cette situation est considérée par certains comme une « normalisation » susceptible de se poursuivre jusqu'en 2024 car les aides Covid avaient maintenu artificiellement en vie de nombreuses entreprises.

D'autres attribuent les problèmes rencontrés par ces enseignes à l'arrêt de la Cour de cassation du 30 juin 2022 (qui obligeait les commerces « non essentiels » à payer leur loyer pendant les fermetures administratives). Une analyse plus fine des faillites récentes pointe cependant les entreprises dont le modèle économique était déjà remis en question et qui avaient fait l'objet de rachat à la barre et de nouvel endettement, une situation forcément dangereuse à laquelle sont venus s'ajouter les effets de la crise sanitaire.

Comme l'indique Clarisse Reille, directrice générale de DEFI La Mode de France et de l'IFTH dans un récent entretien, « il convient de rappeler que dans la mode comme dans nombre de secteurs, il y a deux modèles économiques : valeur/qualité d'une part, volume d'autre part. Les enseignes qui souffrent aujourd'hui sont restées dans un entre deux : elles ne sont pas montées en gamme et elles n'ont pas investi pour une stratégie rentable. Souvent, elles étaient déjà fragiles financièrement avant le COVID et n'ont pas eu les moyens de le faire. Les investissements en digitalisation sont tout autant incontournables que coûteux : nouveaux services, click and collect, omnicanal, e-reservation, réseaux sociaux, marketing... En parallèle, elles ont dû faire face à la hausse des loyers, à des centres villes moins accessibles, à la montée des taux d'intérêt, à la baisse du pouvoir d'achat et à l'inflation. Il leur a été difficile également de suivre un consommateur qui déclare vouloir une mode plus durable à 75% mais qui se précipite sur les bas prix sans trop regarder la qualité ni les conditions de fabrication.

Néanmoins, des exemples montrent que ce phénomène n'est pas inéluctable. Par exemple sur deux modèles différents, KIABI et @La Redoute, ces entreprises ont fortement investi dans la digitalisation de leur chaîne et la relation client, et le succès est au rendez-vous ».

## PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

- Comité de labellisation « Relations Fournisseurs et Achats Responsables » du 14 février

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

Montant sanction (en €)	Raison sociale	Siret	Date
1 600 000 €	VEOLIA EAU	57202552610945	27/02/2023
790 000 €	IDVERDE	33960966101624	15/02/2023
480 000 €	ENI GAS & POWER FRANCE	45122569200024	15/02/2023
280 000 €	EUROFINS NSC FINANCE FRANCE	49227530000019	03/02/2023
215 000 €	TELERAMA	58206014100071	15/02/2023
185 000 €	VISSMANN FRANCE	49339111400011	03/02/2023
169 000 €	NEWREST RESTAURATION	35144208206081	03/02/2023
148 000 €	SITEL	38965255300105	15/02/2023
95 000 €	SONEPAR France DISTRIBUTION	82448465300012	03/02/2023
90 000 €	SV FRANCE	41348498100712	27/02/2023
85 000 €	NXO FRANCE	81193436300482	02/02/2023
80 000 €	CASTEL ET FROMAGET	34273235100016	27/02/2023
80 000 €	PHONE EXPRESS	35171443100076	15/02/2023
80 000 €	COCA COLA PRODUCTION	34518442800018	03/02/2023
70 000 €	BIO HABITAT	51123991500016	03/02/2023
65 000 €	PROMOTRANS	80863414100424	27/02/2023
56 000 €	SOCIETE DES CEMENTS ANTIL-LAIS	30309525100011	03/02/2023
50 000 €	OPD HLM DE CHARENTE MARI-TIME	27170003100021	03/02/2023
40 000 €	TARKETT	35284932700072	02/02/2023
29 000 €	LABORATOIRES VITARMONYL	34473593100034	03/02/2023
27 000 €	STEF TRANSPORT ORLEANS TFE	39914669500032	15/02/2023
25 000 €	FREMAUX DELORME	45650160000211	02/02/2023
23 500 €	HAVEA INDUSTRIES	43344247200026	03/02/2023
20 000 €	TNP CONSULTANTS	50145092000041	02/02/2023
12 000 €	IDI COMPOSITES INTERNATIONAL EUROPE	31188911700017	15/02/2023
12 000 €	SAINTE GOBAIN SULLY	32268847400046	15/02/2023
8 500 €	BIOPHA	32883590500063	03/02/2023
7 000 €	ALLAND ET ROBERT	55211353200022	27/02/2023
4 500 €	SECAFI	31293848300293	27/02/2023
3 500 €	HAVEA COMMERCIAL SERVICES	31524982100077	03/02/2023



## COMMISSION D'EXAMEN DES PRATIQUES COMMERCIALES

Avis n°22-5 relatif à l'achat, par un distributeur, de produits en vue de leur location

Une entreprise de distribution, qui est soumise au formalisme prescrit par l'article L. 441-3 du code de commerce pour les achats effectués en vue de la revente et qui développe à titre accessoire une activité de location, n'est pas tenue d'établir avec ses fournisseurs une convention écrite conformément à cette disposition lorsque les produits sont destinés, de façon exclusive, à la location, ce qui nécessite qu'ils soient distincts de ceux destinés à la revente et clairement identifiés comme tels.