

ALERTE DÉFAILLANCE



GUIDE PRATIQUE



GARANTIE, FINANCEMENT
& GESTION DU CRÉDIT-CLIENTS

QUELQUES DÉFINITIONS

Qu'appelle-t-on défaillance d'entreprise ?

Une entreprise est en situation de défaillance ou de dépôt de bilan à partir du moment où une procédure de redressement judiciaire est ouverte à son encontre. Cette procédure intervient quand une entreprise est en cessation de paiement.

Procédure de sauvegarde :

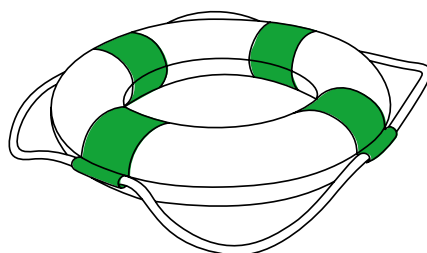
C'est la phase qui précède la cessation de paiements et qui est destinée à l'éviter.

Redressement judiciaire :

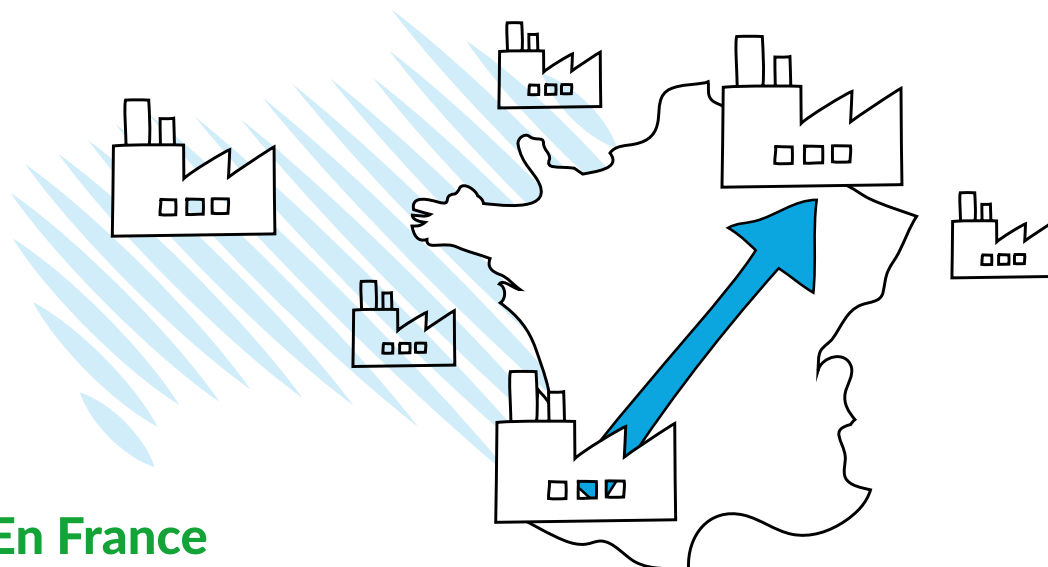
Procédure applicable en cas de cessation de paiements, visant à « permettre la sauvegarde de l'entreprise, le maintien de l'activité et de l'emploi et l'apurement du passif » (Loi de Sauvegarde des entreprises du 26/07/2005).

Liquidation judiciaire :

Procédure ordonnée par le tribunal de commerce (si le débiteur est commerçant ou artisan) ou le tribunal de grande instance (dans les autres cas). Elle est nécessairement prononcée contre un débiteur en cessation des paiements et dont le redressement est manifestement impossible.



QUELQUES CHIFFRES SUR LA DÉFAILLANCE



En France

Evolution du nombre de défaillances

📍 À la fin janvier 2019, le cumul sur 12 mois du nombre de défaillances progresse de +0.6% par rapport à janvier 2018.

Les secteurs d'activités concernés

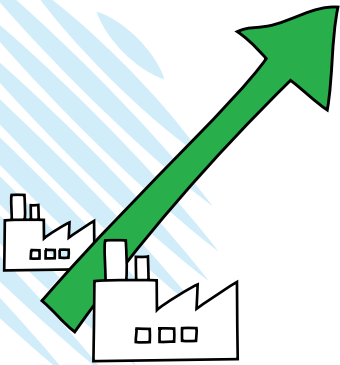
📍 Sur les 12 derniers mois, les secteurs de l'agriculture, de l'information et communication, de la construction et du commerce et de la réparation automobile s'en sortent bien.

📍 Cependant, sur la même période, **les défaillances augmentent** dans les secteurs du transport (+12,6 %) des conseils et services aux entreprises (+6.7%) et des activités financières et d'assurance (+6.7%).

Les PME fragilisées par les défaillances

◆ Les défaillances reculent pour l'ensemble des ETI et des grandes entreprises (-4 défaillances sur un an), mais elles augmentent pour les PME (+0.6%). Les derniers chiffres montrent que les défaillances sont repartiées à la hausse fin 2018 et début 2019 pour les PME et les petites entreprises.

Le crédit inter-entreprises joue une place capitale dans l'économie réelle et la principale cause de défaillance des entreprises (25 %) est la défaillance d'un de leurs clients.



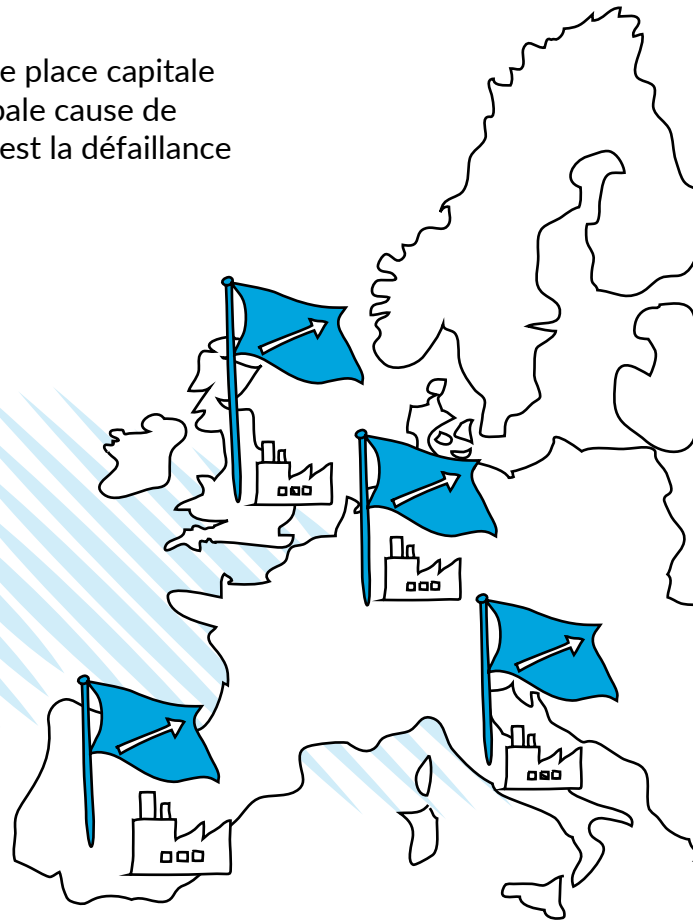
En Europe

2019, un réel défi pour les entreprises européennes

Les défaillances d'entreprises repartent à la hausse en Europe.

La hausse des défaillances a notamment touché l'Allemagne (+1 %) et l'Espagne (+5 %). L'Italie (+7 %) et le Royaume-Uni (+8 %) enregistreront en 2019 les plus forts taux, aux côtés de la Hongrie et de la Pologne (+9 %).

La construction fera quant à elle partie des secteurs les plus touchés.



LES PRINCIPAUX SIGNAUX

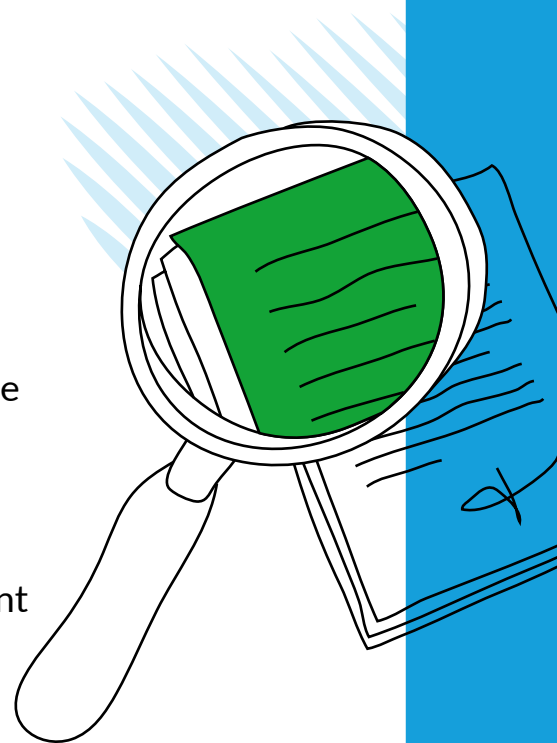


Les 6 causes de défaillance des entreprises :

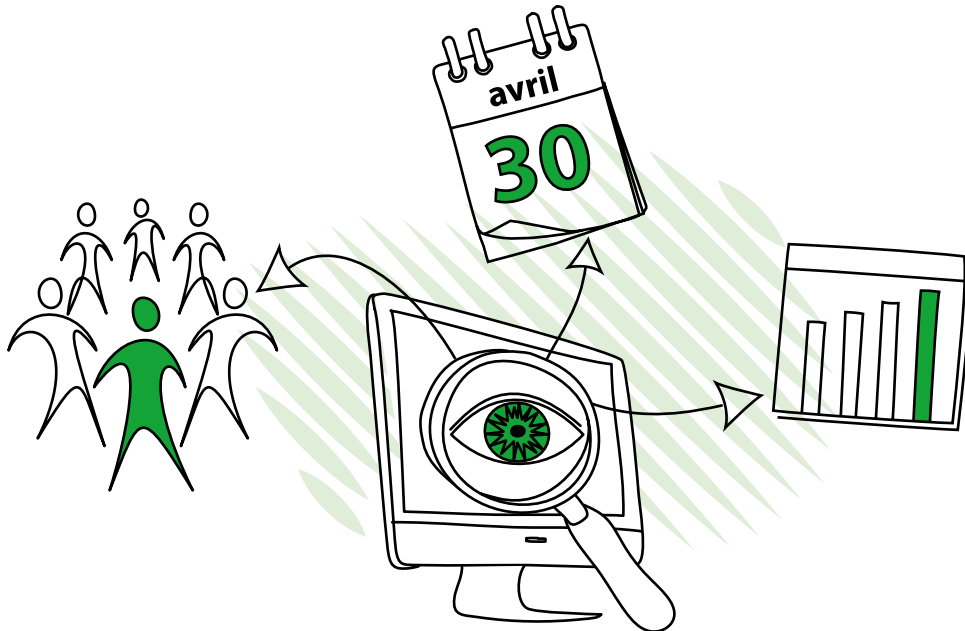
- ❖ Défaillance des clients (la défaillance d'un de ses clients entraîne sa propre défaillance)
- ❖ Baisse tendancielle de la demande
- ❖ Mauvaise organisation de l'entreprise ou perte d'un homme clé
- ❖ Santé financière fragile de la société
- ❖ Problèmes juridiques ou judiciaires
- ❖ Mauvaise gestion de l'entreprise

Les principaux signaux en cas de défaillance des clients :

- ❖ Retard de paiement
- ❖ Demande de prorogation de la durée de crédit
- ❖ Difficulté à avoir un interlocuteur au téléphone
- ❖ Changement d'interlocuteur fréquent
- ❖ Les perturbations dans le secteur économique de votre client
- ❖ Les banques sont de plus en plus frileuses et ne suivent plus votre client
- ❖ Arrêt temporaire d'activité



COMMENT LES PRÉVENIR ?

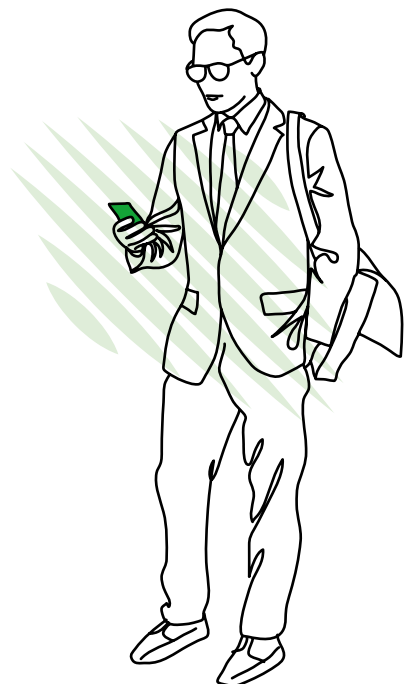


La base : L'information !

Avant d'accorder des délais de paiement à un nouveau contact, la base est de le connaître en récupérant des informations : date de création de l'entreprise, membre d'un groupe (soutenu ou non par le groupe), son évolution, le nombre de salariés... Pour savoir si cette société sera capable d'honorer sa dette, une analyse approfondie de son bilan s'avère également nécessaire.



Bonnes pratiques : Si vous avez des doutes, pensez à appeler la société, surtout si la commande a été effectuée en ligne. L'absence de réponse aux appels téléphoniques de la part d'une société est généralement de mauvais augure. Vérifiez le numéro d'identification national et assurez-vous que votre interlocuteur dispose de la capacité juridique pour signer contrats et bons de commande.





La confiance n'exclut pas le contrôle via l'analyse des dernières informations

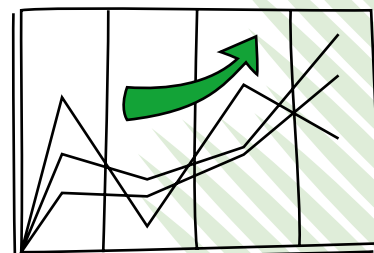
Bien sûr, chez un client existant, l'historique de la relation commerciale et l'historique de paiement sont des indicateurs clés, mais pas seulement. En effet, un client qui a des difficultés ne sera pas forcément enclin à l'avouer, il faut donc s'assurer des mises à jour suivantes :

- ❖ Informations financières (notamment le bilan)
- ❖ Evolution du chiffre d'affaires et des ratios clés de l'analyse financière : évolution de la rentabilité d'exploitation, fonds propres positifs et supérieurs à 20 % du total bilan, poids des frais financiers à comparer au chiffre d'affaires, endettement moyen-terme à comparer aux fonds propres.

Si vous avez pensé à demander ce type d'informations dès l'entrée en relation, votre client devrait vous les fournir sans difficulté de manière à continuer de bénéficier de ses délais de paiement.



Bonnes pratiques : La qualité de la relation commerciale doit rester un indicateur et l'analyse de l'évolution de votre client un élément à surveiller pour ne pas avoir de mauvaises surprises.



Comment se prémunir ?



L'assurance-crédit : Que vous souhaitiez pérenniser votre exploitation ou développer vos ventes en protégeant vos résultats financiers, l'assurance-crédit vous permet de garantir vos créances contre un risque commercial et/ou politique de non-paiement des clients à qui vous consentez des délais de règlement.

Avoir un outil d'aide au pilotage pour identifier ses signaux : Il existe de nombreux outils proposés par des éditeurs de logiciels, et certains assureurs proposent également des outils intégrés à leur solution d'assurance. C'est le cas d'AIGTrade+.

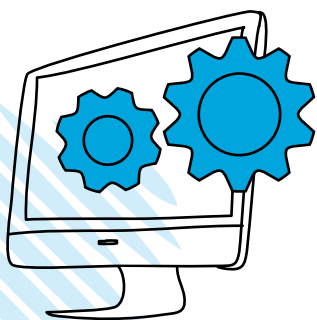
COMMENT RÉAGIR ?

Malgré toutes les mesures de prévention que vous avez mises en place, un de vos clients ne vous paye toujours pas ? Pas de panique, le recouvrement est un pilier du credit management.



Les bonnes pratiques suivantes sont à adapter en fonction de l'activité, de l'organisation et des ressources disponibles dans votre entreprise :

- ◆ Pour recouvrer ses impayés, il est souvent plus profitable de privilégier les démarches amiables.
- ◆ Privilégier une relance préventive par rapport à une relance curative : ce qui signifie concrètement d'anticiper et d'organiser des relances avant l'échéance du délai de règlement.
- ◆ Partager et impliquer l'ensemble des équipes commerciales et finances en diffusant les échéanciers de paiement, les états comptables et le montant des encours par client en priorisant les plus gros montants.
- ◆ Etablir des procédures et s'appuyer sur des progiciels informatiques dédiés à la relance clients.



Le recouvrement est un métier, si vous n'avez pas les compétences en interne, faites appel à un intervenant externe qui saura mettre en place les actions nécessaires suite au non-paiement au-delà des délais de paiement octroyés.

Conseil : Votre contrat d'assurance-crédit couvre les actions de recouvrement sur les créances garanties en France comme à l'export.

A l'international : Il est nécessaire de s'adapter aux spécificités culturelles et commerciales du pays débiteur.

ET AU-DELÀ DU RECOUVREMENT ?

L'outil AIGTrade+ vous aide grâce à sa plateforme 100 % en ligne à identifier les clients qui ont des retards de paiement et pour lesquels vous devez mettre en place des actions immédiates de relance voire faire appel à un prestataire de recouvrement. La clé du succès pour récupérer son cash est d'être réactif et alerte à tous les signaux de non-paiement que vous envoient vos clients.



Découvrez à ce sujet
le témoignage de Mobilier de France



ainsi que l'outil d'aide au pilotage
AIGTrade+



AU GROUP EN QUELQUES MOTS

Depuis 1929, AU Group accompagne ses clients dans la structuration, la négociation et la mise en place de solutions de :

- GARANTIE DU CRÉDIT CLIENTS** ▶ par transfert du risque au marché de l'assurance
- FINANCEMENT DU CREDIT CLIENTS** ▶ par la cession des créances commerciales
- GESTION DU CRÉDIT CLIENTS** ▶ par l'optimisation des outils de «credit management»

Nous sommes le leader du courtage et du conseil spécialisé

1929

DATE DE CRÉATION

30 PAYS

100 %

INDÉPENDANT

260

EXPERTS DANS LE MONDE

+ 4 500 CLIENTS

53 BUREAUX

300
MILLIARDS
D'EUROS

PLUS DE 300 MILLIARDS D'EUROS
DE TRANSACTIONS COMMERCIALES
GARANTIES

AIG EN QUELQUES MOTS

AIG, leader mondial de l'assurance à travers le monde, propose des solutions d'assurance-crédit aux entreprises depuis plus de 30 ans.

Les entreprises qui vendent des biens ou des services à crédit sont fortement exposées aux risques d'impayés imputables à la faillite ou à l'insolvabilité d'un client.

AIG en France aide les entreprises à se protéger contre les risques d'impayés afin qu'elles puissent gérer leur activité en toute sérénité en proposant des solutions d'assurance-crédit sur-mesure :
Excédents de Pertes, AIGTrade+ et Clients Principaux.

LEADER MONDIAL
EN ASSURANCE EXCÉDENT DE PERTES
DEPUIS PLUS DE 30 ANS

NOTATION S&P **A+**

+ 50 000
EMPLOYÉS DANS LE MONDE

80 PAYS
ET JURIDICTIONS DANS LE MONDE

+ 130 MILLIONS \$

DE SINISTRES REMBOURSÉS
PAR JOUR OUVRÉ, EN MOYENNE

90 MILLIONS
DE CLIENTS

70 ANS
DE PRÉSENCE SUR
LE MARCHÉ FRANÇAIS



GARANTIE, FINANCEMENT
& GESTION DU CRÉDIT-CLIENTS

AU Group

91 rue du Faubourg Saint Honoré
75008 PARIS

Téléphone: + 33 (0)1 42 66 66 46
info@au-group.com - www.au-group.fr



AIG Europe SA - compagnie d'assurance au capital de 47 176 225 euros, immatriculée au Luxembourg (RCS n°B218806) dont le siège social est sis 35D Avenue J.F. Kennedy, L-1855, Luxembourg.

Succursale pour la France : Tour CB21
16 Place de l'Iris, 92400 Courbevoie
RCS Nanterre 838 136 463
Adresse Postale : Tour CB21
16 Place de l'Iris, 92040 Paris La Défense
Cedex
Téléphone : +331.49.02.42.22
Facsimile : +331.49.02.44.04

Document établi sur la base des informations publiées par les assureurs. Ce document est la propriété intellectuelle exclusive d'AU Group et d'AIG. Il ne peut être utilisé, reproduit, modifié ou communiqué dans tout autre format sans autorisation préalable et explicite.

Les assurances sont fournies par AIG Europe SA. Le présent document est fourni à titre informatif uniquement et ne peut en aucun cas servir de justificatif d'assurance. Ce document n'a pas de valeur contractuelle et ne saurait engager la responsabilité de la compagnie. L'offre est susceptible de varier selon les pays et peut ne pas être disponible dans tous les pays européens. L'étendue et les conditions d'application des garanties sont assujetties aux dispositions du contrat d'assurance, qui sont disponibles sur simple demande. Pour plus d'informations, vous pouvez visiter notre site internet: www.aig.com