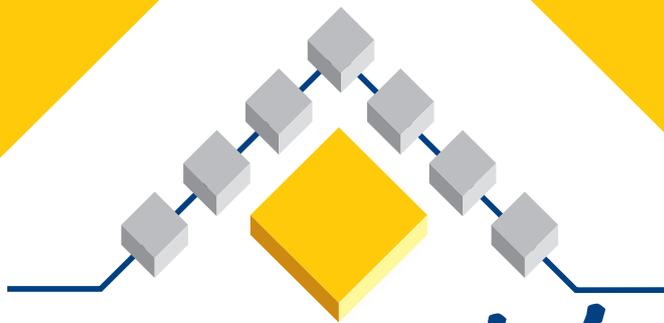


JUILLET 2014



La Lettre CODINF

Assemblée des Comités CODINF du 10 JUILLET (matin)

il reste encore des places à la conférence-formation sur le thème

« **Quels outils de prévention et de recouvrement mettre en œuvre dans le contexte actuel de gros temps et quels (bons) réflexes acquérir ?** »
Programme et inscription ci-joints.



Rendez-vous
10 juillet
2014

CODEM
CODEB
CODEBAT
CODEMA
CODEMBAL
CODECOB
CODALIMENT
CODINF

*la maîtrise des risques clients
par secteur professionnel*

30 avenue Franklin Roosevelt
75008 PARIS

Tél : 01 55 65 04 00
Fax : 01 55 65 10 12

Mail : codinf@codinf.fr
Web: <http://www.codinf.fr>



NE VOUS LAISSEZ PLUS TONDRE PAR LES MAUVAIS PAYEURS !

Nous attirons votre attention en octobre 2012 sur un changement intéressant le recouvrement introduit par la loi Warsmann : la possibilité de réclamer – sur justification – le remboursement des frais de recouvrement s'ils excèdent les 40 euros d'indemnité forfaitaire par facture.

Depuis le 1^{er} janvier 2013, quatre ordonnances rendues ont été favorables aux créanciers car les débiteurs ont été condamnés au paiement :

- **des pénalités de retard ***
- **de la clause pénale ****
- **d'une indemnité complémentaire (honoraires d'avocat)**
- **de « l'article 700 du Code de procédure civile ».**

* Rappel de l'absurdité du taux minimal au triple du taux légal.

** Ajout d'une somme forfaitaire ou proportionnelle en cas de recouvrement contentieux.

Il ne doit donc plus y avoir de créance trop petite pour en exiger le paiement puisque le coût induit peut être répercuté sur le débiteur indolent. N'hésitez pas à nous solliciter pour vous accompagner dans la lutte contre les empêcheurs de toucher des ronds !



L'ACCÈS DES PME AU CRÉDIT FAIT DÉBAT

A l'inverse de l'enquête relayée dans notre Lettre de juin, celle que l'IFOP a diligentée en mai à la demande de KPMG et de la CGPME souligne que 75 % des dirigeants ressentent un durcissement des conditions pratiquées par les banques.

Parmi les désagréments cités, le financement avec des frais élevés ou à des montants plus faibles que souhaités reste la principale difficulté (pour 45% des PME). Viennent ensuite les demandes de garanties supplémentaires (39%), les demandes de cofinancements ou cautions (36%), la réduction des crédits ou des facilités de trésorerie (26%) et le délai d'acceptation trop long des dossiers (21%).



RÉFORME DU DROIT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS (SUITE)

L'Ordonnance n° 2014-326 est entrée en vigueur le 1^{er} juillet. En voici quelques changements concrets, en complément de ceux que nous avons déjà évoqués dans notre Lettre d'avril :

	BONNES NOUVELLES	MAUVAISES NOUVELLES
SAUVEGARDE	<ul style="list-style-type: none"> Le créancier qui n'a pas déclaré sa créance peut demander à être relevé de sa forclusion 	<ul style="list-style-type: none"> Le tribunal ne peut plus étendre la procédure d'office en cas de confusion de patrimoine ou du caractère fictif de la personne morale
REDRESSEMENT OU LIQUIDATION JUDICIAIRE	<ul style="list-style-type: none"> Une déclaration d'insaisissabilité effectuée par le débiteur pendant la période suspecte est nulle de plein droit Le débiteur ayant omis de remettre aux auxiliaires de justice la liste des créanciers est passible d'une interdiction de gérer Le juge peut désormais prononcer d'office une liquidation judiciaire si l'entreprise ne respecte pas les conditions exigées pour l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire. 	<ul style="list-style-type: none"> Le tribunal ne peut plus pratiquer la saisine d'office



L'ACTION DIRECTE POUR LE PAIEMENT DU TRANSPORT EST RÉSERVÉE AU SEUL VOITURIER

L'article L.132-8 du Code de commerce, ne distinguant pas selon que le voiturier a réalisé lui-même physiquement le transport ou l'a sous-traité, la Cour d'appel avait jugé que le transporteur peut invoquer l'action directe même dans le second cas. La chambre commerciale de la Cour de cassation a cassé cette décision en rappelant que l'action directe appartient au voiturier et que seul mérite cette qualification « le professionnel qui effectue personnellement la prestation de déplacement de la marchandise ». Arrêt n° 297 du 18 mars 2014 (12-29.524).



DÉLAIS DE PAIEMENT ET COMPENSATION DES RETARDS CHEZ NOS VOISINS



La directive 2011/7/EU, relative aux retards de paiement dans les transactions commerciales, n'a toujours pas été transposée en droit allemand mais, le 2 avril 2014, le gouvernement a voté un projet de loi

dans ce sens, qui prévoit :

- un délai de paiement maximal de 60 jours pour les acheteurs publics ;
- le dépassement possible de 60 jours, avec un accord exprès entre les parties privées ;
- un forfait sur les frais des rappels de paiement à hauteur de 40 € ;
- le taux d'intérêt entre professionnels en augmentation à 9 points au-dessus du taux d'intérêt de base (le taux d'intérêt légal est de 0,12% l'an).



La directive a été transposée en Belgique par la loi du 22 novembre 2013. Dans les marchés inter-entreprises ou publics, lorsque la date ou la période de paiement n'est pas fixée dans le contrat, la facture

doit être payée dans les 30 jours calendaires à compter de la date de réception la plus tardive entre celle de la facture ou demande de paiement et celle des marchandises ou services.

Si une procédure de vérification de la conformité des marchandises ou des services est prévue au contrat, elle ne peut pas dépasser 30 jours calendaires à compter de la date de réception. Les parties peuvent convenir de délais plus longs, à condition que cela ne soit pas manifestement injuste pour le créancier, mais **les délais de paiement ne peuvent en aucun cas dépasser 60 jours.**

En cas de retard de paiement, le taux d'intérêt légal varie entre 7,5% et 8,5%, selon la date de conclusion des contrats.



Plus de deux tiers des factures sont réglées en Suisse dans le délai de 30 jours. Les factures et les contrats mentionnent généralement des paiements à 10 ou 30 jours.

La loi suisse prévoit qu'à défaut de terme mentionné dans la facture, celle-ci est acquittable immédiatement (article 75 du code des obligations).

Le taux des intérêts de retard est de 5% l'an, « même si un taux inférieur avait été fixé pour l'intérêt conventionnel » (article 104).

Tous les pays de l'Union Européenne sont accessibles via



Seuls Chypre et Malte ne sont pas « en ligne ».



PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

- Echange d'informations avec l'Institut de Prospective et d'Etudes de l'Ameublement (IPEA) le 4 juin
- Participation à la « journée FIPEC » (Fédération des Industries des Peintures, Encres, Couleurs, Colles et adhésifs & préservation du bois) le 5 juin
- Présentation de l'observatoire et de Codinf à l'Union Nationale des Industries de la Quincaillerie (UNIQ) le 17 juin
- Réunion d'information et de lancement du Club des grossistes de Marseille le 18 juin
- Réunion des créanciers du groupement Mobilier Européen à l'Union Nationale des Industries Françaises de l'Ameublement (UNIFA) le 24 juin
- Echange d'informations avec Ellisphère et le Syndicat National des Entreprises de Service et Distribution du Machinisme Agricole (SEDIMA) sur l'Observatoire Financier du SEDIMA le 25 juin

Fabrice PEDRO-ROUSSELIN

Directeur du groupement
associatif CODINF

Les Présidents
des Comités CODINF

Ont le plaisir de vous convier à

LA JOURNEE DES COMITES CODINF

Conférence-formation

Prévention et recouvrement

le 10 juillet 2014
à partir de 09h15

10 rue du Débarcadère
75017 Paris



Salle Despagnat dans les locaux de
la Fédération Française de Bâtiment

PROGRAMME

9h15

Accueil des administrateurs et
des adhérents des Comités

9h30 - 10h30

Assemblée Générale des
Comités CODINF
(réservée à nos adhérents)

10h30

Accueil de nos invités et
partenaires

10h45 - 12h45 : Conférence-formation sur le thème « Quels outils de prévention et de recouvrement mettre en œuvre dans le contexte actuel de gros temps et quels (bons) réflexes acquérir ? »

- Comment 'bétonner' ses CGV, sa relation commerciale (commande et accusé de réception, bon de livraison ou de travaux) et ses factures (mentions obligatoires) ;
- Comment évaluer les risques d'insolvabilité (France ou Etranger) et de retard de paiement et sélectionner les outils appropriés aux diverses tactiques commerciales (rapports en ligne ou enquêtes approfondies) ;
- Comment optimiser la surveillance interne et externe d'un portefeuille clients établi (sélection de la stratégie et des outils de suivi) ;
- Comment organiser le cadencement de ses relances de créances impayées ;
- Le recouvrement de terrain et l'aide aux démarches contentieuses... pour quoi faire ?

Pour chacun de ces thèmes, nous étudierons quelques
exemples concrets d'analyse des besoins et
des conseils d'utilisation des outils et services Codinf

Fabrice PEDRO-ROUSSELIN,
Directeur

Bruno BLANCHET,
Responsable Conseil et Formation

Antoine GOURMELEN,
Responsable Développement
Commercial

12h45 : Cocktail déjeunatoire

Attention le nombre de places
est limité ... Merci de
confirmer votre présence
dès maintenant et
avant le 5 juillet 2014

PAR COURRIEL
codinf@codinf.fr

PAR FAX
01 55 65 10 12

PAR COURRIER
CODINF Services +
30 avenue Franklin Roosevelt
75008 Paris

Pour tout renseignement,
appelez nous au
01 55 65 04 00

Nom de la Société :

Nom et Prénom :

Adresse :

Tél :

Fax :

E. mail :

participera à la conférence

ne participera pas à la conférence

participera au cocktail

ne participera pas au cocktail