

ETE 2011



## RELANCES CODINFRECO SUR LES ESPACES COMITÉS CODINF

**NOUVEAU !**

Si vous êtes adhérent d'un comité CODINF, vous pouvez maintenant déclencher sur l'intranet de votre Comité ([www.codinf.fr](http://www.codinf.fr)) une relance amiable (via une lettre simple) ou une mise en demeure (via un RAR) que votre Comité enverra dans les 24 heures. Nous vous rappelons que vous disposez de 30 relances amiables gratuites par an dans le cadre de votre adhésion.

Ces relances, effectuées sous l'en-tête de votre comité, sont d'une pertinence remarquable car elles font jouer la carte de votre profession pour inciter vos débiteurs à respecter les échéances et vous payer au plus vite.

Pour déclencher une relance sur votre Espace Comité, rien de plus simple !

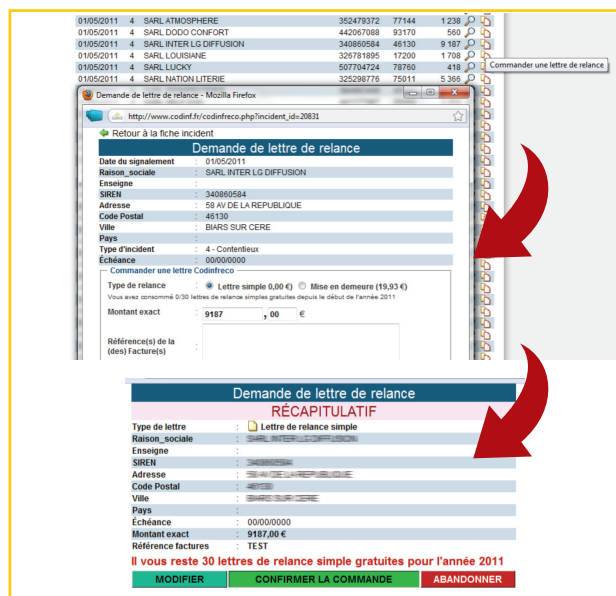
S'il s'agit d'une relance sur un montant impayé déjà déclaré sur votre Espace, vous visualisez vos incidents déclarés en bas de l'écran et cliquez sur celui que vous voulez relancer. S'il s'agit d'un montant non encore déclaré, vous complétez le formulaire de déclaration.

Un espace de stockage des relances CODINFRECO vous permet de consulter l'historique des demandes effectuées et des lettres envoyées à vos débiteurs (en format PDF).

Afin d'optimiser leur efficacité, nous vous conseillons de déclencher les relances amiables au plus près de la date d'échéance et les mises en demeure 15 jours après votre dernière relance amiable.

Nous ne saurions trop vous recommander de tester cette nouvelle fonctionnalité si vous ne la connaissez pas encore : vous serez étonné de son efficacité.

Nota Bene : Il n'est donc plus nécessaire d'aller sur le site Privilège pour effectuer une relance CODINFRECO.



Pour des raisons de confidentialité, les données des sociétés ont été floutées.

- CODIM**
- 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](mailto:codinf@codinf.fr)  
Web : <http://www.codinf.fr>

## TRANSPORT ROUTIER DANS L'UE : DES FREINS À L'ACTION EN PAIEMENT !

La Cour de cassation a précisé (n°10-12154) que la loi française déclarant l'expéditeur et le destinataire garants du paiement du prix du transport n'est pas une loi de police devant s'appliquer à tout transport de marchandises vers la France à partir d'un autre pays d'Europe.

*La « loi Gayssot » reste heureusement une exception hexagonale*

## LE MINISTRE CONFIRME

A la demande de la Fédération du Négoce de Bois et des Matériaux de construction, Frédéric Lefebvre a confirmé par écrit le mode de compt obligatoire en cas d'application du délai plafond dérogatoire : fin de mois puis 50 jours.

*Nous vous enverrons ce courrier sur demande.*

## MORATOIRES FISCAUX ET SOCIAUX : C'EST MOINS PIRE...

26 900 échelonnements fiscaux en 2010 pour 810 millions, soit moitié moins qu'en 2009 : 57 200 reports pour 1,7 milliard.

Environ 135 000 reports URSSAF accordés en 2010, soit 12% de moins qu'en 2009, ça reste quand même supérieur de plus de 20% par rapport à 2008 :

### LES DEMANDES DE DÉLAIS

NOMBRE DE DÉLAIS DEMANDÉS ET ACCORDÉS (SECTEUR PRIVE)

■ DEMANDES ■ ACCORDS



LES ÉCHOS // SOURCES : ACCSS, PLEIADÉ

En effet, beaucoup d'entreprises sortent de la crise avec une trésorerie exsangue, c'est pourquoi les services de recouvrement restent conciliants. En 2010, près de 60% des demandes de report ont été acceptées. 10% des délais accordés n'ont pas été respectés mais 75% ont été soldés dans les six mois.

## NON LES MAUVAIS COMPORTEMENTS PAYEURS NE SONT PAS UNE FATALITÉ !

Notre table ronde du 28 juin a réuni des intervenants de grande qualité qui ont montré que le sort des créanciers mal traités n'avait rien d'inexorable...

**Annie TESTIER,**  
Credit manager de Bonna Sabla,  
entreprise fabriquant des produits en béton

Le secteur du BTP n'est pas réputé pour être tendre et les clients se partagent souvent entre insuffisance chronique de trésorerie et suffisance affichée de la comptabilité fournisseur... L'accord dérogatoire, laborieux en son temps, a été appliqué tant bien que mal mais la mollesse de l'activité a fait redoubler les chipotages depuis le début de cette année : des délais de paiement plafonds crevés aux exigences de factures récapitulatives en passant par le non-respect du mode de compt de l'échéance fixé par décret, c'est le secteur le plus contestataire du moment. Pour éviter de subir, la règle n°1 est de parler, en exprimant aux clients notre désaccord lors des relances et en faisant "remonter" en interne les déviations caractérisées et les multirécidivistes. Le credit manager peut alors expliciter à la direction du client le désaccord en s'appuyant sur le code de commerce, les décrets et les précisions apportées

 **BONNA SABLA** UNE SOCIÉTÉ DE **CONSOLIS**

par les organismes officiels (CEPC, DGCCRF). Il est indispensable d'évoquer les anomalies avec la Direction commerciale et d'en chiffrer le coût.

Les grands groupes n'ont un comportement monolithique que lorsqu'il est délibéré. Hormis ce cas, il faut savoir « ce qui coince » et, bien souvent, une simple investigation permettra de tout faire rentrer dans l'ordre. Si la situation justifie un courrier au client, il est essentiel de tenir la direction commerciale informée. Si, malgré cela, rien ne bouge, il faut aviser l'ensemble des interlocuteurs que l'on va requérir l'intervention d'un tiers (organisme professionnel, associatif ou officiel...). La Fédération des Industries du Béton (FIB) a d'ailleurs saisi la Médiation des Relations inter-entreprises au sujet de la compatibilité entre factures récapitulatives et termes de paiement applicables.



## François GIRARD, Délégué général de la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France (CDAF)



A l'initiative de la Médiation du Crédit et de la CDAF, une Charte régissant les relations entre grands donneurs d'ordre et les PME a été signée le 11 Février 2010 à Bercy en présence de Christine LAGARDE. Résumé des 10 engagements de la Charte :

- Assurer une équité financière vis à vis des fournisseurs
- Favoriser la collaboration entre grands donneurs d'ordres et fournisseurs stratégiques
- Réduire le risque de dépendances réciproques entre donneurs d'ordre et fournisseurs
- Impliquer les grands donneurs d'ordre dans leur filière
- Apprécier le coût global d'achat
- Intégrer la problématique environnementale
- Veiller à la responsabilité territoriale de son entreprise
- Les achats : une fonction et un processus
- Une fonction Achats chargée de piloter globalement la relation fournisseurs
- Une politique cohérente de rémunération des acheteurs



La Médiation du Crédit a ensuite confié le développement de cette charte à la Médiation des Relations inter-entreprises, née en avril 2010 dans le sillage des Etats généraux de l'Industrie. Depuis, la vingtaine de groupes signataires à l'origine s'est considérablement étoffée puisqu'ils sont maintenant 163 et fédèrent plus de 1 900 entreprises (voir la liste complète en annexe). L'ensemble représente un volume d'achats réalisés en France de l'ordre de 200 milliards d'euros et correspond à près de 30% du crédit inter-entreprises.

Première conséquence concrète pour les créanciers : un médiateur doit avoir été nommé dans chaque entreprise pour recevoir les demandes des fournisseurs. Cela n'est pas le cas pour le moment dans toutes les entreprises signataires, a reconnu M. Girard. Le rôle premier de la CDAF est donc d'inciter ces entreprises à rendre cette charte efficace, notamment en recommandant la nomination d'un médiateur interne dans chaque entreprise. Il faut aussi que ce médiateur ait un niveau hiérarchique suffisamment élevé pour que les arbitrages qu'il rend aient une chance d'être appliqués en interne. Par ailleurs, l'existence de ce médiateur doit faire l'objet d'une communication : son nom et son rôle doivent être intégrés dans l'annuaire interne et le site intranet, entre autres.

Si un fournisseur se heurte à un mur face à ses interlocuteurs habituels, M. Girard recommande de passer à l'échelon supérieur et de s'adresser au médiateur interne de l'entreprise.

## Patrice Renault-Sablionière, Médiateur délégué



La Médiation poursuit, entre autres, l'objectif de réhumaniser la relation entre clients et fournisseurs. Elle est une sorte de contre-pouvoir qui s'exerce à mi-chemin entre la négociation amiable et le conflit judiciaire. Le médiateur a pour but de renouer le dialogue entre les parties.

Saisir le Médiateur est gratuit et peut se faire en ligne (<http://www.mieist.bercy.gouv.fr/>). La saisine peut être individuelle ou collective, ce dernier mode assurant la confidentialité de la démarche. Pour que le dossier soit éligible, il doit s'agir d'un conflit dans la relation client/fournisseur, l'application d'une clause contractuelle (formalisée ou tacite) ou le déroulement, l'interruption ou la résiliation d'un contrat. Toute entreprise est recevable, quel que soit son secteur d'activité et celui de son client,

à l'exception des particuliers. Il est également possible d'effectuer une saisine sur un client ressortissant du code des marchés publics.

Le dossier est transmis au médiateur régional ou national, qui prend contact avec l'entreprise concernée et définit avec elle un schéma d'action. S'ensuivent autant de contacts et de rencontres que la médiation le nécessite. Le premier appel suffit parfois car il implique le plus haut niveau de responsabilité dans l'entreprise. L'approche et la résolution du différend seront d'autant facilitées si le client fait partie des signataires de la Charte de bonne conduite.

Depuis la création de la Médiation des Relations inter-entreprises, il y a un an, 87 % des dossiers se sont conclus par la signature d'un protocole d'accord.

## Richard CRETIER, Délégué général du Syndicat National des Entreprises de Sous-traitance Electronique (SNESE)



Par nature, les "sous-traitants" se font souvent mener la vie dure par les "donneurs d'ordre"... Le rôle d'un organisme professionnel est de venir en aide à ses adhérents lorsqu'ils font face à des excès, voire des abus comme la dématérialisation payante ou l'assujettissement à des enchères inversées.

Le SNESE n'a jamais refusé d'accompagner ses membres lors de négociations délicates. La naissance de la Médiation des Relations inter-entreprises a donc été considérée par le SNESE dès le début comme un facilitateur essentiel de la résolution des conflits. L'importance de la relation

commerciale est néanmoins telle qu'il faut savoir composer avec les positions de principe et proposer des solutions alternatives.

La simple évocation d'une possible saisine du Médiateur a parfois suffi à tempérer les exigences ou à réfréner un diktat. Dans d'autres situations, il a été nécessaire d'aller jusqu'au bout de l'action entrevue. L'avantage essentiel pour une entreprise de recourir à son organisme professionnel réside évidemment dans l'anonymat garanti par ce procédé.

*A toutes les étapes du processus, Codinf peut vous conseiller et vous accompagner pour :*

- sensibiliser vos commerciaux ou rédiger et envoyer des lettres de « mise au point amiable » à vos clients récalcitrants ;
- identifier toutes les entreprises signataires de la charte de bonne conduite et qualifier leur comportement payeur ;
- formuler une demande de saisine individuelle ou collective (vous demeurez incognito) de la Médiation des Relations inter-entreprises, via nos Comités sectoriels ou votre organisme professionnel.

*En cas d'échec d'une médiation, le dernier recours passe par une action judiciaire, menée par un organisme professionnel ou une association ad hoc.*

**Les Comités du Codinf militent depuis 1935 en faveur de la moralisation des transactions commerciales... !**

## Liste des 163 signataires de la charte au 1<sup>er</sup> juillet 2011.

### Nous consulter pour connaître la liste exacte des entreprises concernées (plus de 1 900).

ACB	BPCE	FOIRE EXPOS CLERMONT	NEXTER (GIAT)	SNR ROULEMENTS
ACIERIES ET LAMINOIRS DE RIVES	CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS	COURNON	NTN-SNR ROULEMENTS	SOCIETE DES AUTOROUTES DU TUNNEL DU MONT BLANC
ADP	CEA	FOIRE INTERNATIONALE & CONGRES DE NANTES	OPEN	SOCIETE GENERALE
AEROPORT COTE D'AZUR	CEIT	FRANCE TELECOM	OTIMA	SODEXO
AEROPORT DE LYON	CELLUX	FREINRAIL	PARKER HANNIFIN FRANCE	SOFRADIR
AEROPORT DE TOULOUSE BLAGNAC	CFD	FROMAGERIE BEL	PERRIER SAS	SOMFY
AIR LIQUIDE	CHARIER	GDF SUEZ	PIERRE FABRE (GROUPE)	SOURIAU CONNECTION TECHNOLOGY
ALCATEL LUCENT	CIAT	GFC CONSTRUCTION	RAIL TECH INTERNATIONAL	SPENCER MOULTON SARL
ALDES AERNAUTIQUE	CLESTRAL	GHH VALDUNES	RAMPA	SPERIAN
ALLIANZ FRANCE	COIRO TP	GROUPAMA	RATP	ST MICROELECTRONICS
ALSTOM	CORSE COMPOSITES AERONAUTIQUES	GT AZUR	RENAULT TRUCKS	ST MICROELECTRONICS (Rousset)
ALSTOM GRID	CREATIFS	HEINEKEN FRANCE	REXEL	STERIA
ALSTOM TRANSPORT SA	CREDIT AGRICOLE SA	HELLERMANN TYTON	RFF	STX FRANCE
ANSALDO STS FRANCE	DAHER SOCATA	HP FRANCE	RHODIA	TATA STEEL FRANCE RAIL SA
AP-HP	DAHER SOCATA	HYPERTAC	RICARD	TECHNICOLOR
APRES INDUSTRIES	DALKIA (Centre méditerranée)	KONE	RISS NOURRISSON OUTILLAGE	THALES
ARAYMOND	DANONE	LA METALLERIE DU FOREZ	ROUTIN	TORAY FILMS EUROPE
AREVA	DANONE	LA POSTE	RTE	TOTAL
ARKEMA	DCNS	LA POSTE	RTM	TREDI
ARKEMA (Usine Saint Fons)	DEVOTEAM	LAFARGE	SAFE RAIL	TSO
ARMOR	EADS	LATECOERE	SAFRAN	TYCO ELECTRONICS FRANCE
ATOS ORIGIN	ECA EN	LEGRAND	SANOFI AVENTIS	UGAP
AUBERT & DUVAL	EDF (dont Délégations régionales)	LENI ISL	SAP FRANCE	UNISYS FRANCE
BARRIQUAND ECHANGEURS	EDF (dont Délégations régionales)	LFB	SATEBA SYSTEME VAGNEUX	VANATOME
BDR SA	EGIS RAIL	LIEBHERR AEROSPACE TOULOUSE SAS	SCHALTBAU FRANCE	VELAN SAS
BEARING POINT	EIFFAGE	LOUSE SAS	SCHNEIDER ELECTRIC	VEOLIA
BIARRITZ TOURISME	EIFFAGE CONSTRUCTION CENTRE-Est	LSI AEROSPACE	SDMS TECHNOLOGIES	VOITH TURBO SA
BIOMERIEUX	ERNST & YOUNG	LOGICA FRANCE	SEF INDUSTRIE	VOSSLOH COGIFER
BNP PARIBAS	EUROCOPTER	L'OREAL	SERCEL	ZODIAC AEROSPACE
BOMBARDIER TRANSPORT FRANCE SAS	EVOLUTIS	MAN DIESEL	SERVICE DES ACHATS DE L'ETAT	
BORGWARNER FRANCE	FAIVELAY TRANSPORTS	MANITOU	SIEMENS FRANCE	
BOSCH REXROTH	FBO	MATIS TECHNOLOGIES M T	SIEMENS SAS	
BOUYGUES CONSTRUCTION	FIDAL	MBD DESIGN	SILEC CABLES	
	FLB SAS	MICROSOFT	SKF AEROSPACE FRANCE	
	FOIRE DU DAUPHINE ROMANS	MINISTERE DE LA DEFENSE	SKF FRANCE	
		MMM	SNCF	