

# Délais et sécurisation des paiements : Actualité, Tendances et Conseils

**Gilles MAMAN**  
Credit Specialites France Leader

**Philippe OUAKNINE**  
Senior Trade Credit Advisor





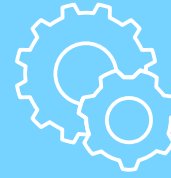
**1**

Qui sommes nous?



**2**

Actualité  
économique  
française et  
mondiale



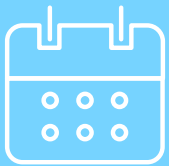
**3**

Panorama des  
défaillances



**4**

Point sur les délais de  
paiements



**5**

Conseils pour se  
prémunir contre  
les impayés



**6**

Panorama des  
solutions existantes



**7**

Focus sécurisation  
et financement du  
BFR



**8**

Marsh : Notre  
plus-value



# 1. Qui sommes-nous?

# À propos de Marsh

## Marsh dans le monde

**6,6** mds € de CA

**500** bureaux

**20 000** clients internationaux

**44 000** collaborateurs

**130** pays

**48** mds € de primes placées/an

## Marsh France

**780** collaborateurs

**4 000** clients

**1,3** md € de sinistres réglés/an (6 M €/jour)

**11** bureaux

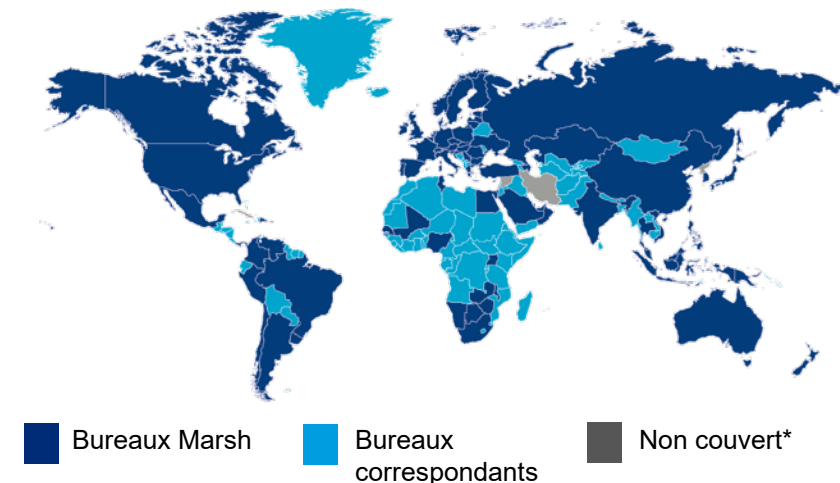
**1,4** md € de primes placées/an

Plus de **94%** d'attestations délivrées en moins de 48h (en délégation assureur)

### Localisations



### Marsh dans le monde



\* principalement pour cause de sanctions économiques ou de marché

# Marsh Credit à vos côtés en France

## Défendre les intérêts de vos fédérations en toute transparence et indépendance

Avec une équipe de 35 spécialistes du crédit, Marsh met à votre disposition son expertise et la puissance de son réseau de partenaires pour vous aider à :

- Apporter des informations et solutions innovantes à vos membres
- Renforcer & optimiser la trésorerie des entreprises du commerce de gros
- Les aider à se prémunir contre les risques d'impayés et les retards de paiement



Réduire les  
coûts et les  
risques



Des solutions  
sur mesure  
axées sur vos  
besoins



Experts à vos  
côtés



Outils dédiés



## 2. Actualité économique

# Actualité économique mondiale

## USA : Changement attendu dans la dynamique mondiale

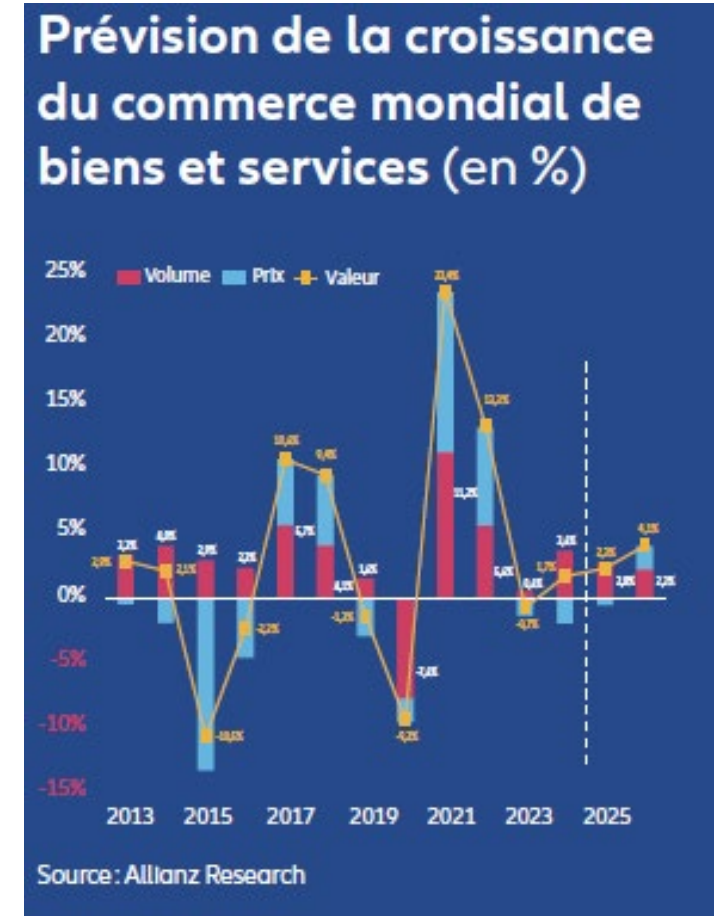
1. Election de Trump
2. Augmentation du protectionnisme
3. Dérégulation
4. Risque de guerre commerciale

## CHINE :

1. Baisse de la croissance et ralentissement économique
2. Niveau de stocks très élevés
3. Ecoulement de ses stocks attendus en Europe et Middle-East avec des baisses de prix

## Europe :

1. Forte démarche de transition écologique
2. Enjeux sur les marchés énergétiques

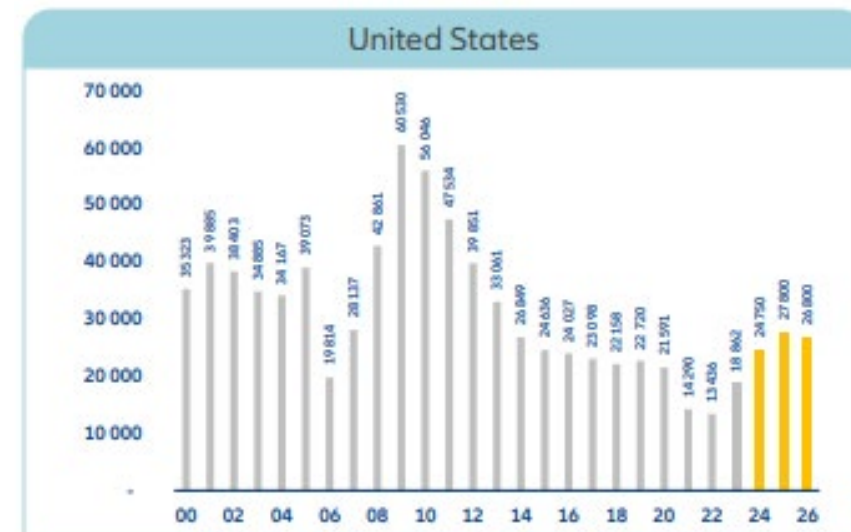
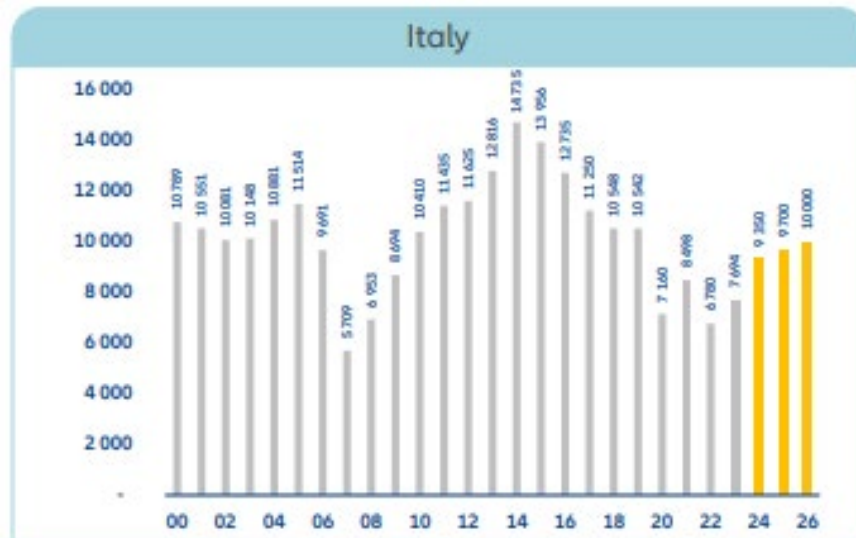
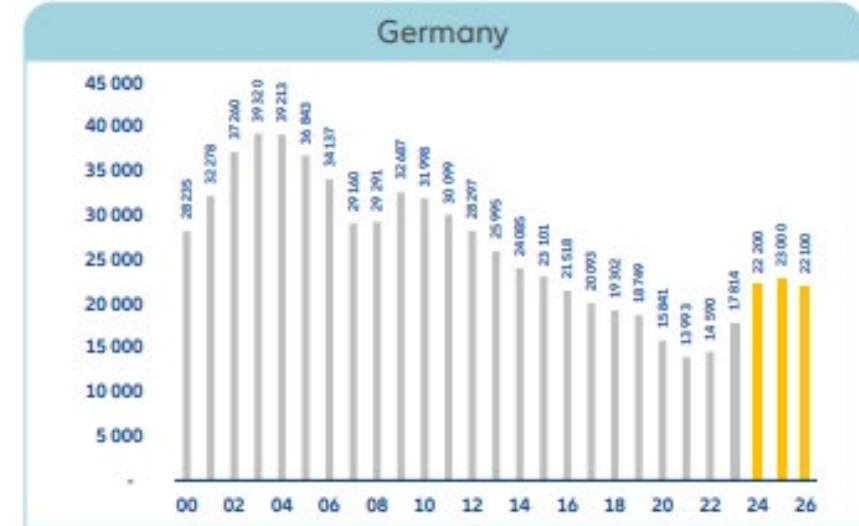
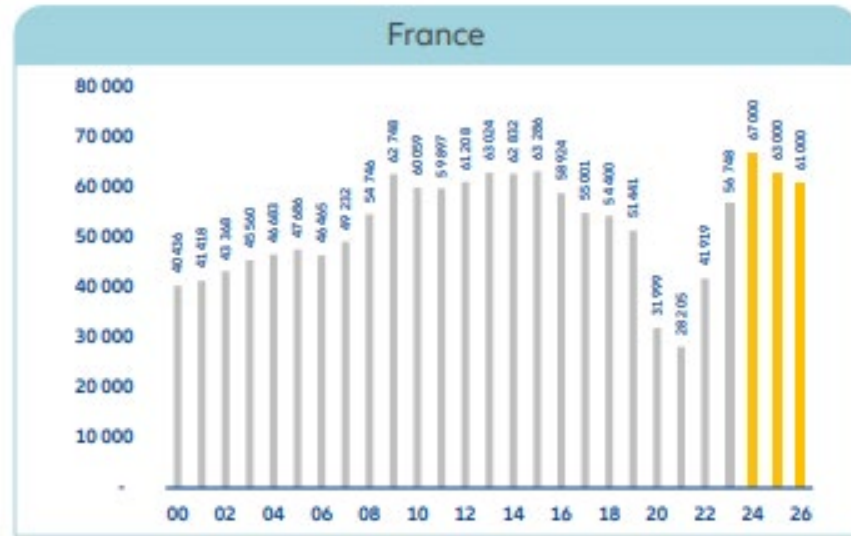




# 3. Panorama des défaillances



# Défaillances attendues par Pays entre 2024 et 2026



# Panorama des défaillances

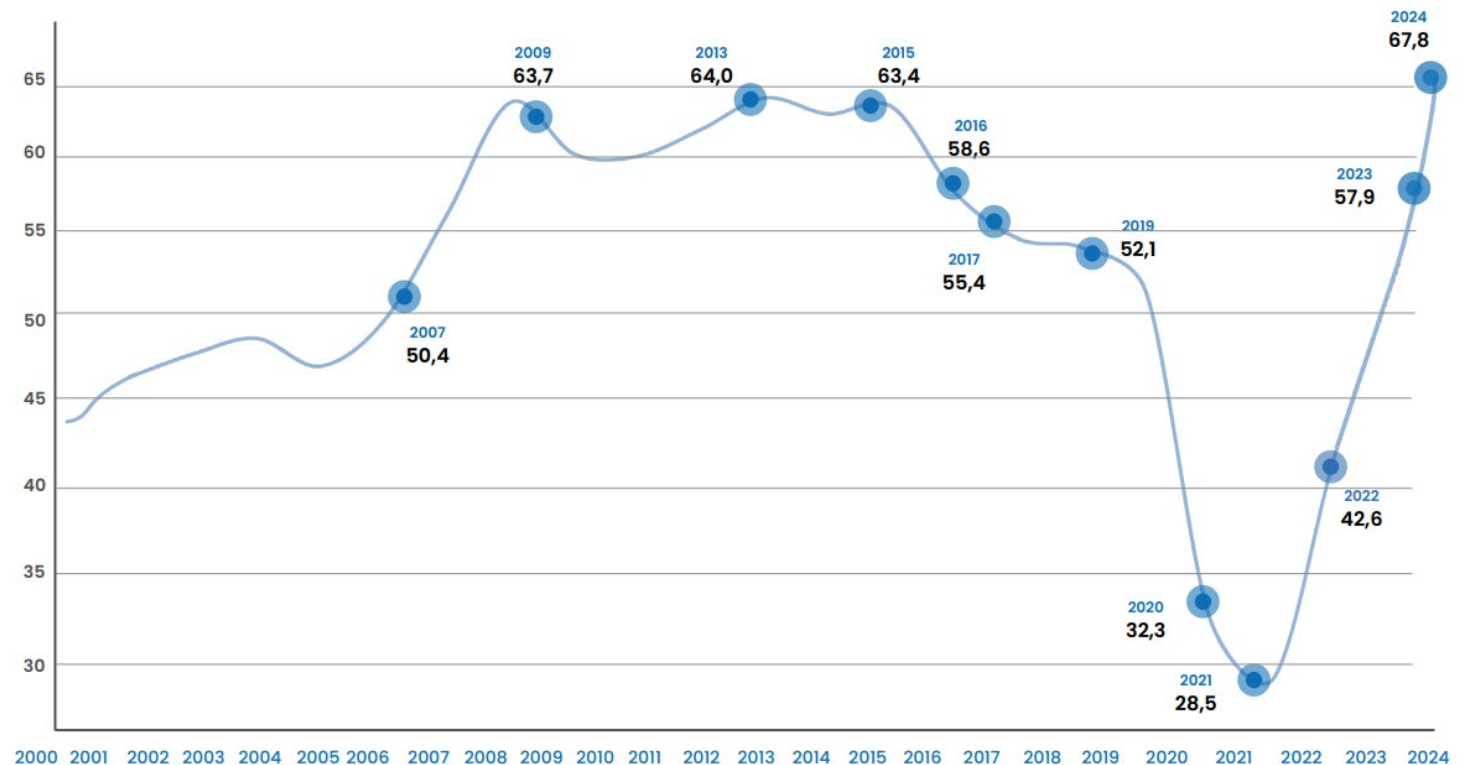
## Focus FRANCE

Outre un niveau de défaillances historiquement élevé, c'est la taille des sociétés concernées qui est un point marquant :

Les TPE/PME restent bien entendu l'écrasante majorité des cas, néanmoins le nombre de sociétés de taille intermédiaire (CA > 50M€) prend une ampleur inédite à ce jour.

## Evolution du nombre de défaillances d'entreprises en France sur 25 ans

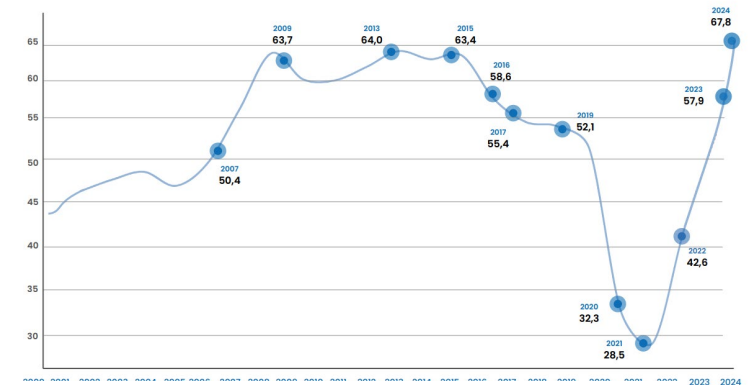
(Données 12 mois glissants)



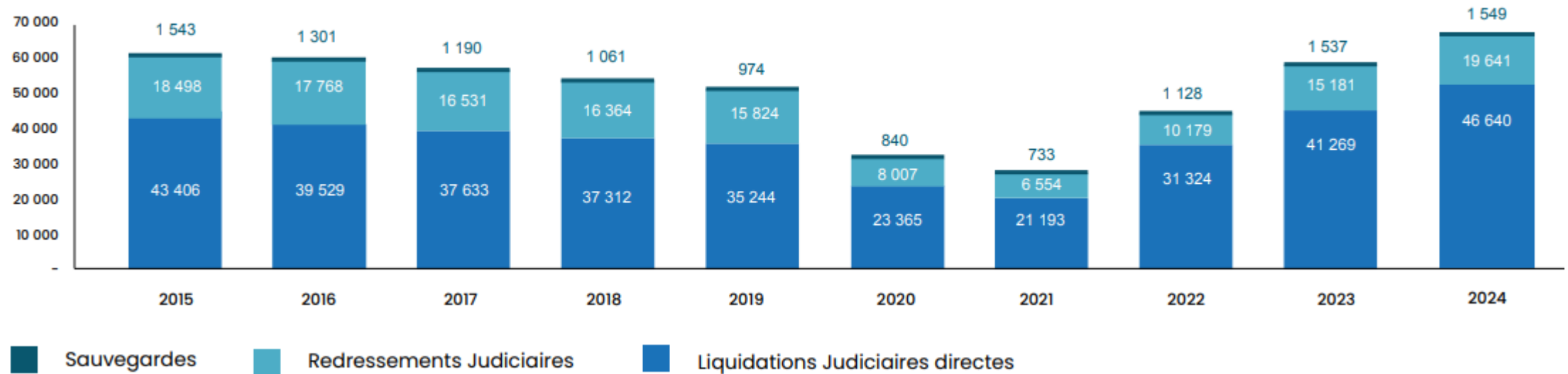
# Panorama des défaillances

## Focus FRANCE

Evolution du nombre de défaillances d'entreprises en France sur 25 ans  
(Données 12 mois glissantes)



## Évolution des défaillances d'entreprises sur 10 ans



# Focus sur quelques secteurs

Météo 2024

## Construction :

Gros Œuvre +3%  
Second Œuvre +12%  
Travaux Publics +16%

## Agriculture :

Elevage -1%  
Culture -2%  
Elevage de vaches +32%

## Commerce :

Commerce de détail -0,6%  
Pharmacies -14%  
Grossistes +17,5%

## Industrie :

Commerce de détail -0,6%  
Manufacture +9,3%  
Raparation d'équipements  
mécaniques +86%

## Restauration :

Restauration traditionnelle +5%  
Restauration rapide +5%  
Hotellerie +11%



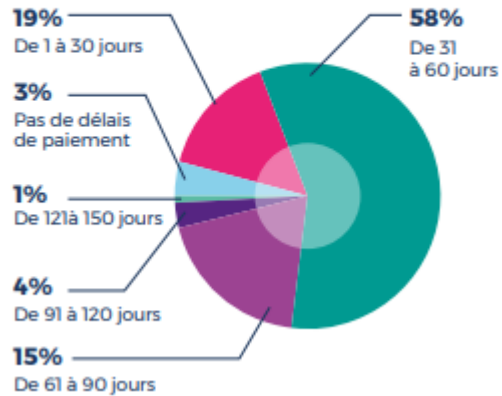


## 4. Point sur les délais de paiement

# Evolution des délais en 2024 en France

Des enquêtes réalisées régulièrement par tous les assureurs crédit

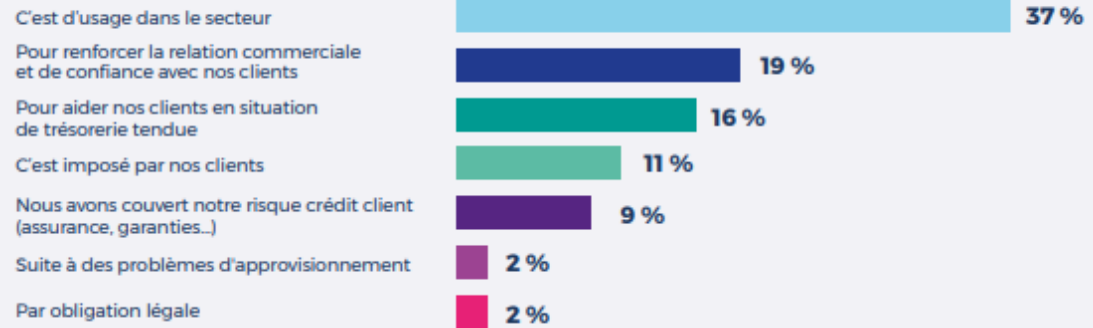
**DÉLAIS MOYENS DE PAIEMENT ACCORDÉS PAR LES ENTREPRISES À LEURS CLIENTS (en jours)**



**3 CHIFFRES À RETENIR SUR LES DÉLAIS DE PAIEMENT**

- 97%** des entreprises accordent des délais de paiement
- 48 JOURS** le délai moyen de paiement inter-entreprises
- 39%** des sociétés sondées ont allongé leurs délais de paiement au cours des 12 derniers mois

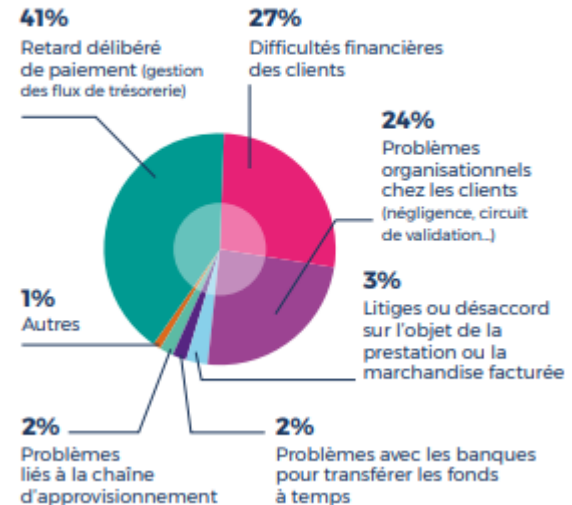
**PRINCIPALES RAISONS POUR LESQUELLES LES ENTREPRISES ACCORDENT DES DÉLAIS DE PAIEMENT (plusieurs réponses possibles)**



**DÉLAI DE PAIEMENT MOYEN PAR TAILLE D'ENTREPRISE (en jours)**

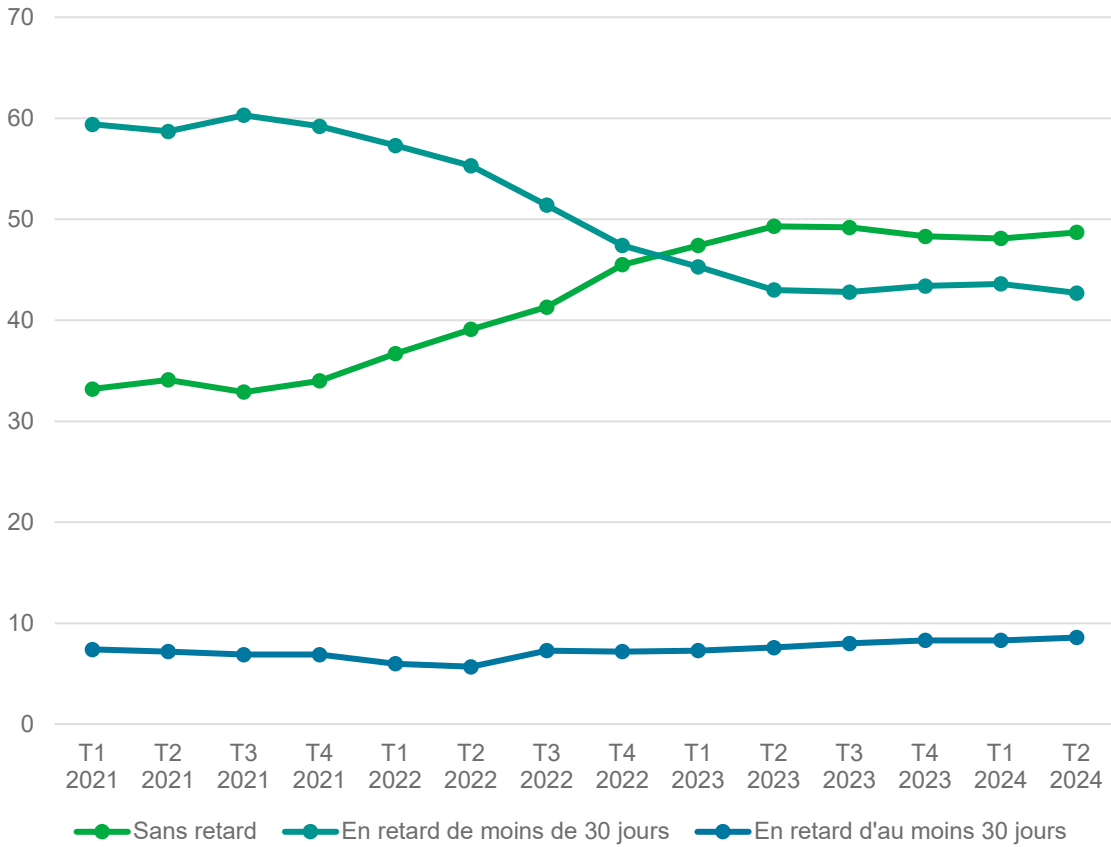


**PRINCIPALES CAUSES AUX RETARDS DE PAIEMENT**

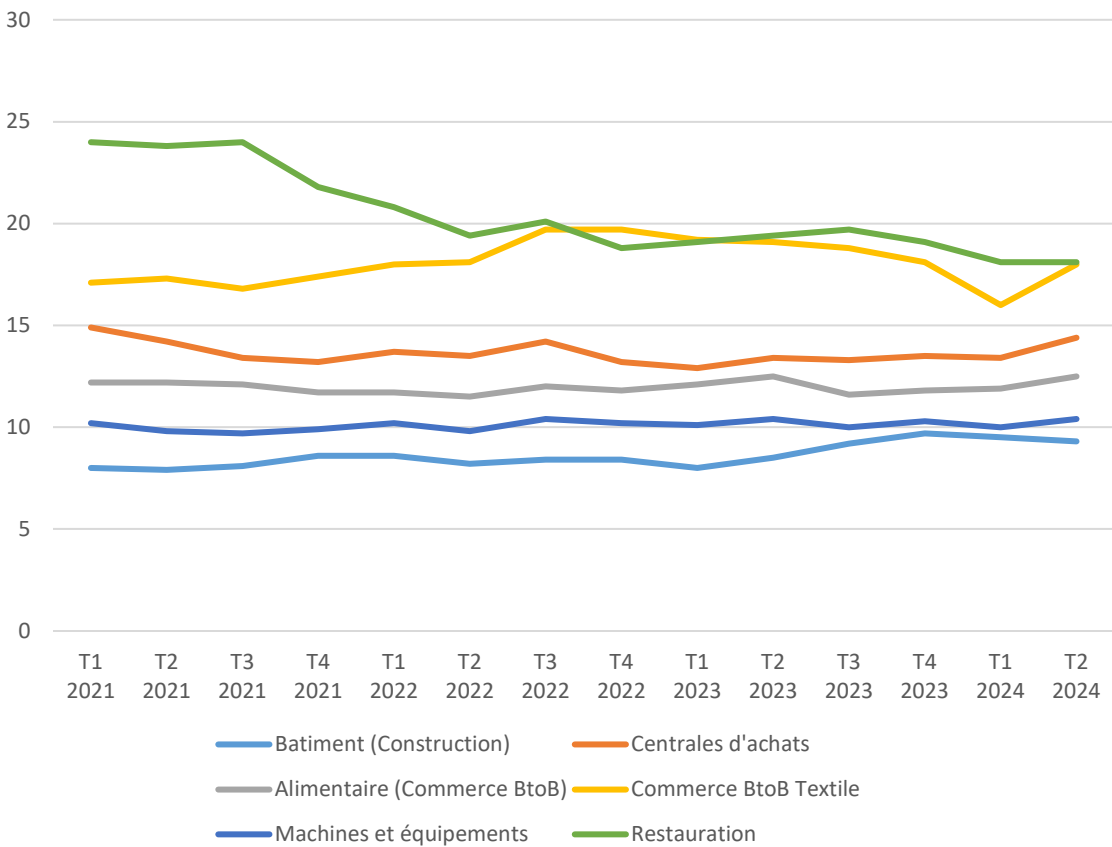


# Retards de paiements

Comportement de paiement en France

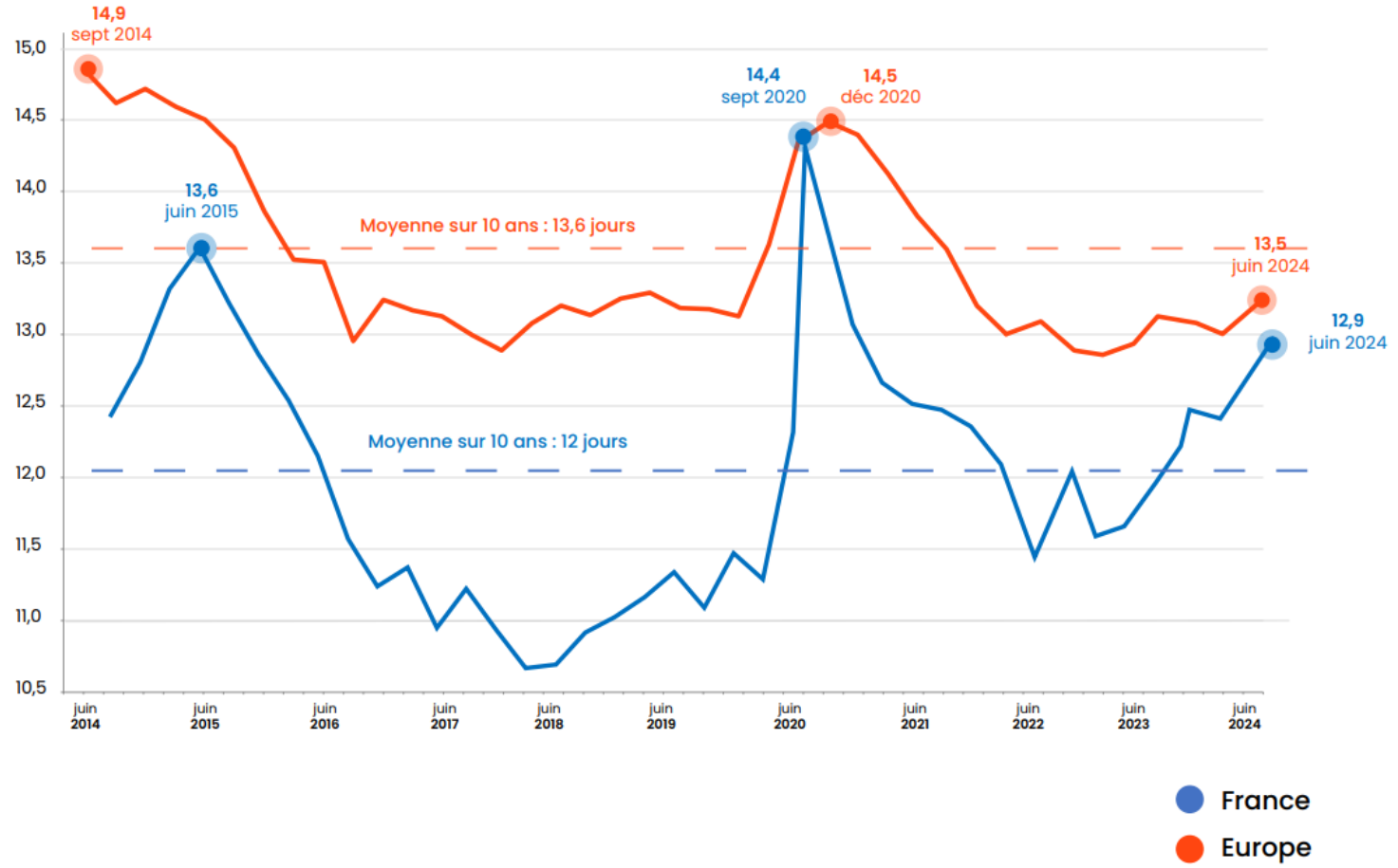


Comportement de paiement en France par secteur

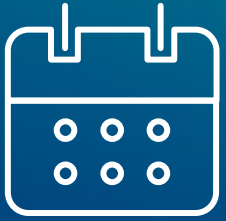


# Point sur les retards de paiements

Comparaison France / Europe de l'évolution des retards de paiement des structures publiques et privées depuis 10 ans







## 5. Conseils pour se prémunir contre les impayés

# Conseils pour se prémunir



## Les principaux agrégateurs à analyser

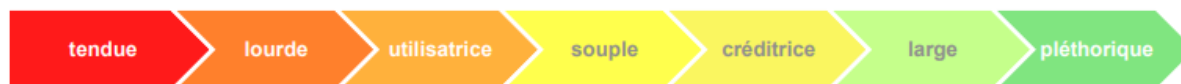
1. L'historique de paiement
2. La situation économique générale
3. La nature de l'industrie
4. Les termes du contrat
5. La relation avec le client
6. Les pratiques de facturation du créancier

## Les bonnes pratiques

1. Disposer d'informations sur ses acheteurs
2. Veiller à la rédaction de la documentation commerciale
3. Mentionner les CGV
4. Mentionner toutes les précisions importantes sur la facture
5. Prévoir des pénalités de retard
6. Si possible, insérer des clauses commerciales
7. Communiquer avec les assureurs crédits et les partenaires financiers



# Comprendre la perception des assureurs credit :

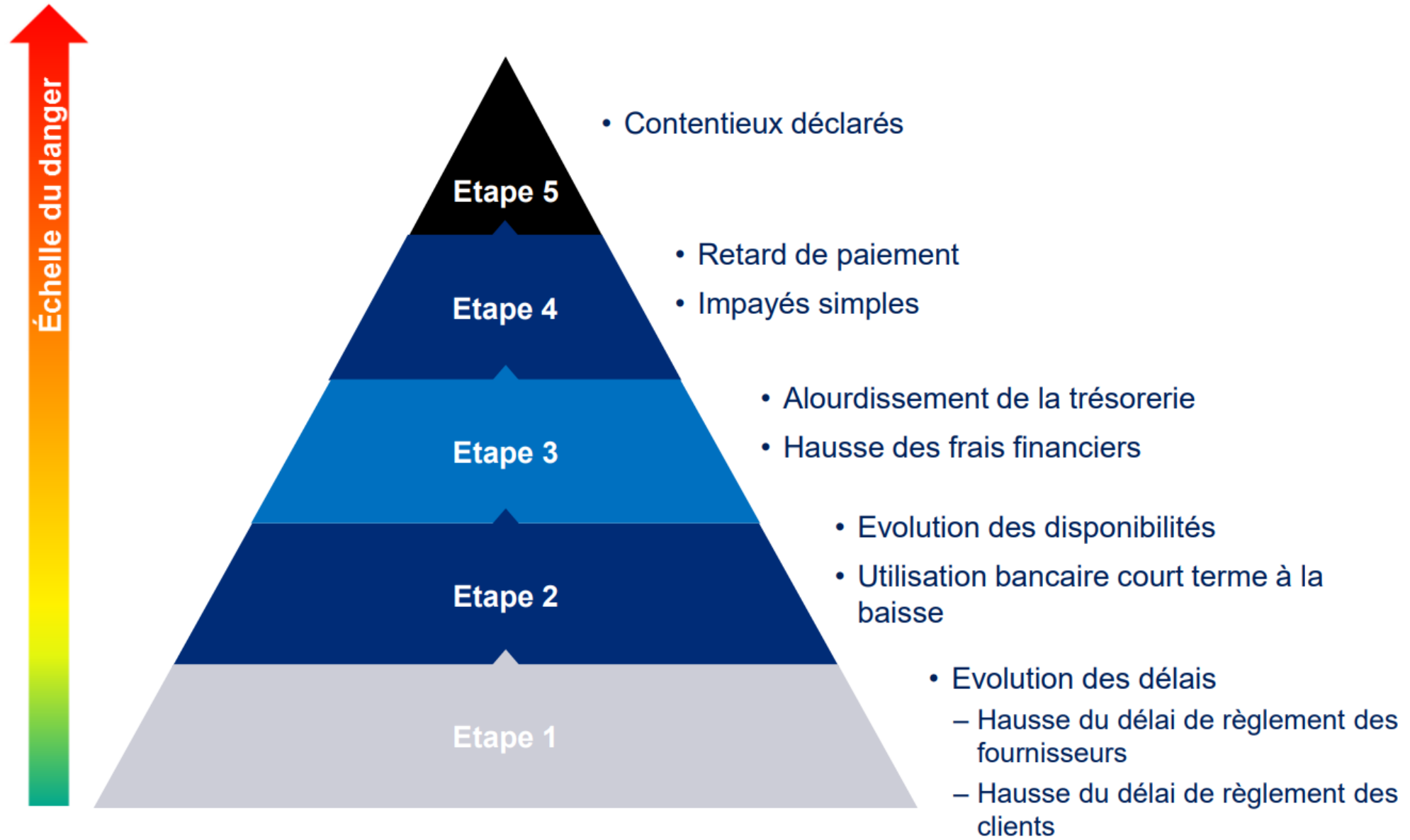


## Les 4 principaux points d'analyse :

1. Actionnariat, et la stratégie
2. L'activité de l'entreprise et les résultats (rentabilité)
3. Structure financière et la liquidité
4. Le Cash flow

# Gravité des évènements en trésorerie

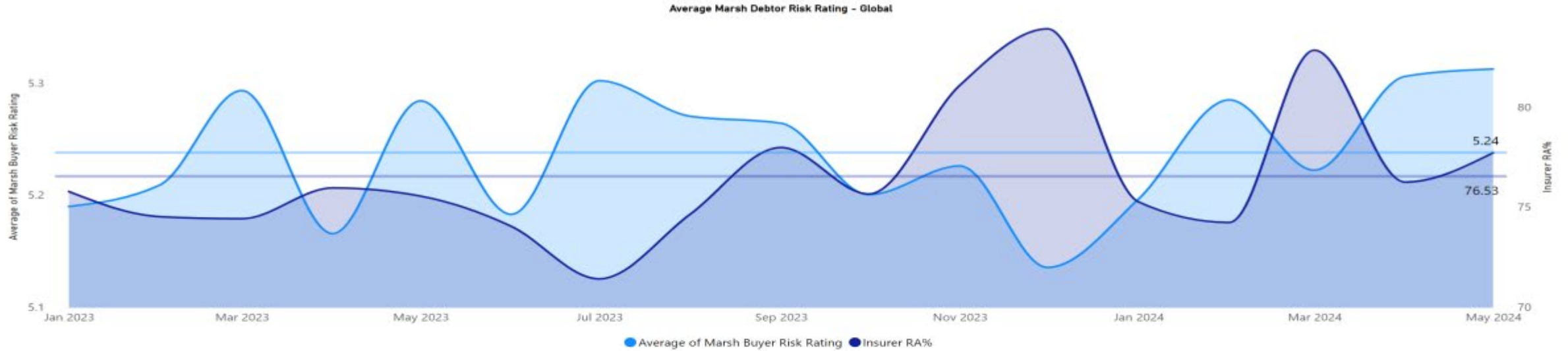
Indicateurs de fragilité vus par les assureurs-crédit



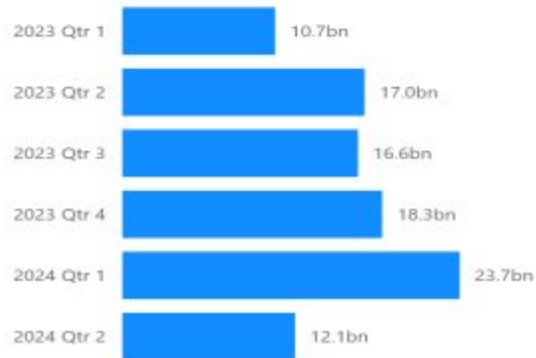


# Marsh MiCredit Benchmarking

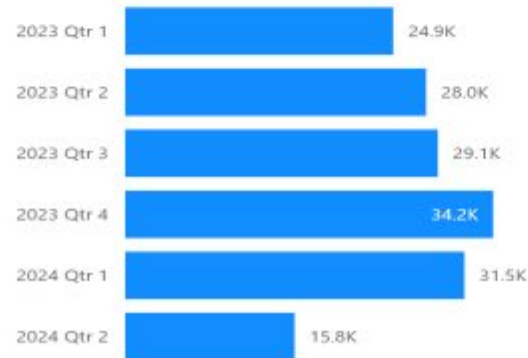
## Evolution du risque de crédit



**Global Total Potential Exposure (TPE)**



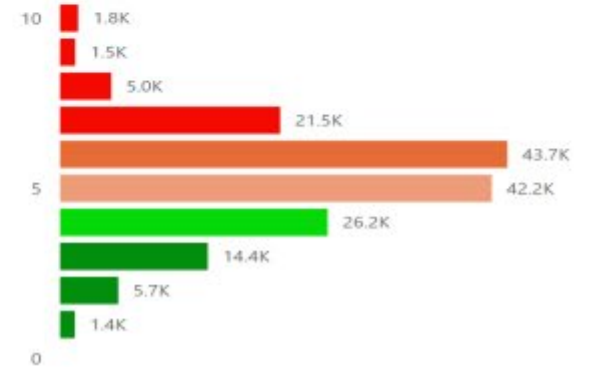
**Count of Named Debtor Limits**



**Debtor Risk Profile / Concentrations (snapshot)**



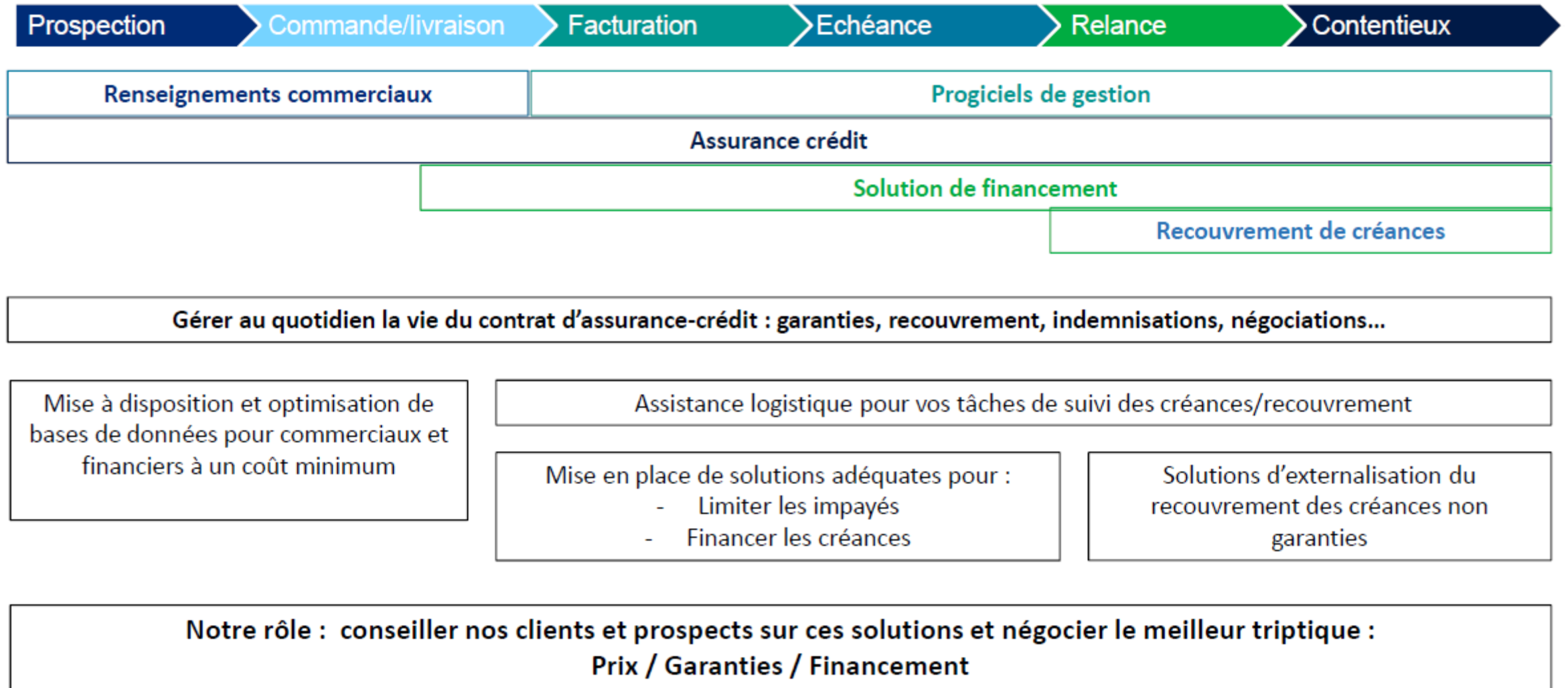
**Debtor Risk Profile / No of Limits (snapshot)**





## 6. Panorama des solutions existantes

# Panorama des solutions existantes sur le marché



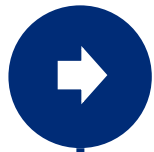


# 7. Assurance crédit & Financement Bas de bilan

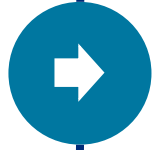
# Nos solutions en Assurance-Crédit

## Types de contrat d'assurance crédit

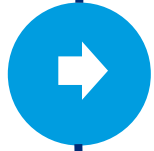
L'assurance-crédit couvre les risques d'insolvabilité des clients, insolvabilité constatée ou réelle (RJ/LJ). Elle peut être mise en place en « Stand-Alone » ou couplée à un contrat d'affacturage afin de maximiser l'efficacité du financement. On atteint ainsi un **double objectif** : sécuriser un des actifs les plus importants et optimiser un financement court terme de **manière souple** et **au meilleur prix**.



**Assurance crédit sur l'ensemble du chiffre d'affaires (« Whole turnover policy »)** : Il s'agit d'une garantie contre le non-paiement de tous les acheteurs (France/Domestique et Export) sur l'ensemble du portefeuille client de l'assuré.



**Acheteur(s) clé(s) ou important(s)** : Il s'agit d'une garantie contre le non-paiement d'un ensemble de comptes clés (les plus gros clients avec impact risque important). Cette assurance couvre un groupe sélectionné de clients qui doivent être nommés sur les documents de la police.



**Client unique (Single buyer policy)** : Il s'agit d'une garantie contre le non-paiement d'un seul acheteur. L'assuré souscrit une couverture spécifique pour un seul acheteur considéré comme un contributeur important au chiffre d'affaires de l'entreprise.



**Transactionnelle (Single risk policy)** : Il s'agit d'une garantie contre le non-paiement sur un marché ou une transaction particulière. Les entreprises qui n'ont qu'un seul acheteur ou qui réalisent très peu de ventes ont souvent recours à ce type de couverture.

# Focus Affacturage

## Pourquoi avoir recours à l'affacturage?

Principes de l'affacturage :

- Paiement immédiat des factures
- Amélioration de la trésorerie / du BFR de l'entreprise
- Proposer une solution structurante pour l'entreprise dans le suivi de son cash
- Permettre d'améliorer les ratios financiers et de respecter les covenants bancaires
- Réduction de l'endettement
- Déconsolidation

L'affacturage est un produit avec des services à la carte :

- Relance/recouvrement (Confidentialité)
- Lettrage
- Transfert de data automatisé

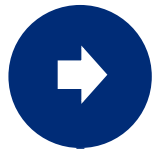




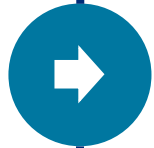
# Reverse factoring

Un outil innovant de gestion de flux de trésorerie

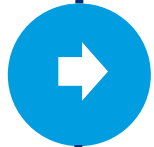
Le reverse factoring vous permet de sécuriser votre supply chain tout en finançant votre poste fournisseurs



Accompagnement de vos **fournisseurs** dans la gestion de leur **croissance** en leur apportant **de la trésorerie immédiate**



**Financement de votre BFR** grâce au crédit fournisseur



Amélioration et accélération du paiement des factures fournisseurs, **tout en sécurisant votre risque d'approvisionnement**

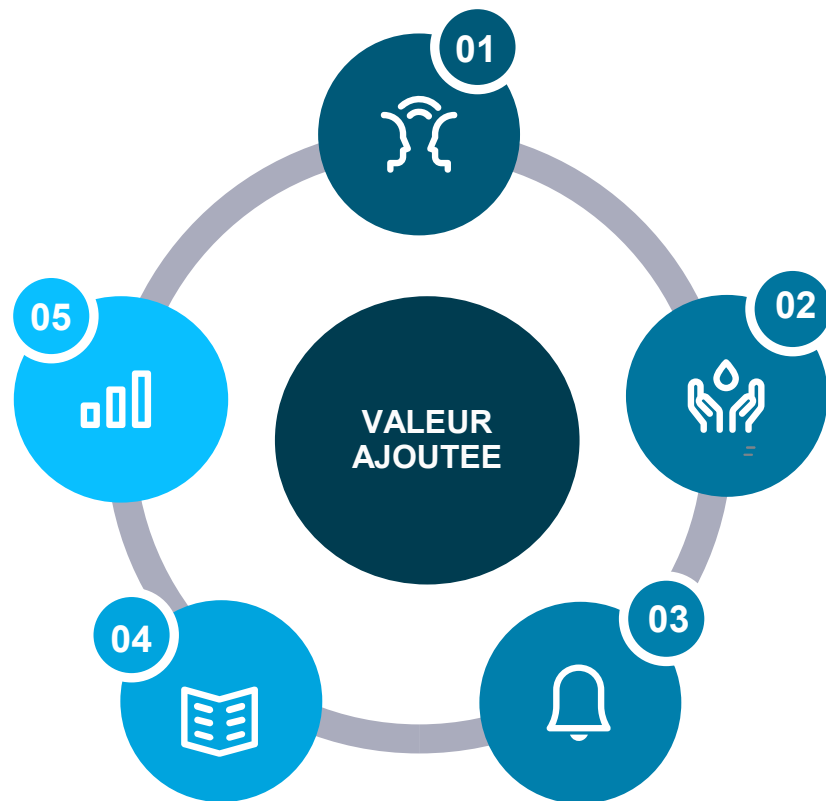


**Réduction du risque de sanctions administratives** du fait du non respect des délais de paiement



## 8. Marsh : Notre plus-value

# Valeur ajoutée Marsh



## Proximité

01

Accompagnement quotidien de vos participations par un expert crédit & affacturage : suivi des performances de la ligne de financement et des couvertures de crédits, facilitation de la gestion du programme avec une externalisation à 100% des négociations assureurs et factors **libérant ainsi un temps précieux à vos CFO et CEO**

## Arbitrage privilégié

02

Accès direct et mise à votre disposition de l'excellent relationnel de nos équipes avec la direction de l'arbitrage de chaque assureur crédit afin d'optimiser vos garanties.

## Réactivité

03

Un gestionnaire dédié pour vos demandes vous garantissant une prise en charge globale, allant de l'audit à la gestion, et une réponse rapide

## Reporting

04

Mesure de l'efficacité des services de Marsh Crédit chaque trimestre, notamment sur l'activité insistance pour optimiser vos garanties

## Analyse

05

Accès à des informations financières privilégiés vous permettant de visualiser les appréciations des assureurs de vos participations notamment grâce à nos outils analytiques présentés.

# Notre périmètre d'intervention

Courtier spécialiste des Risques clients et du financement



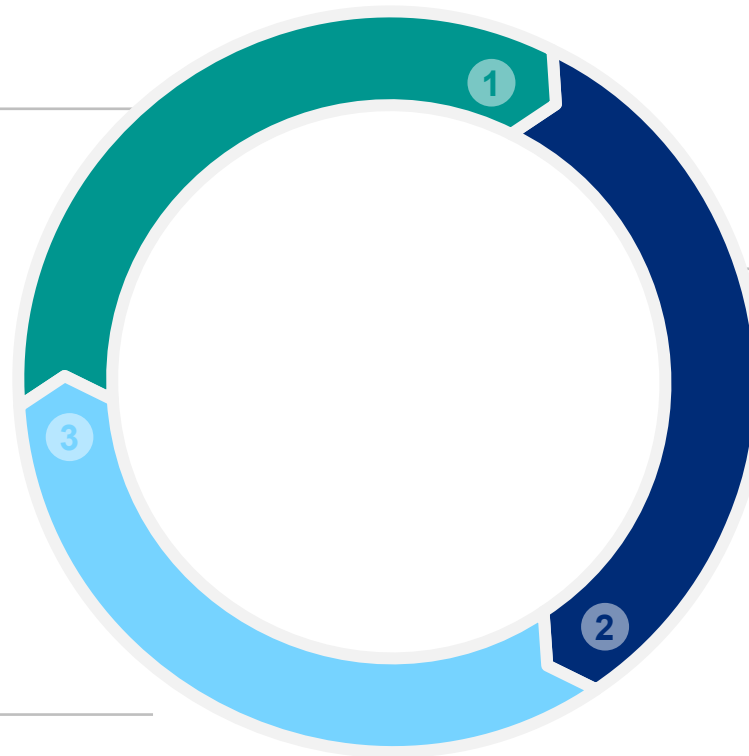
## Poste clients

- L'assurance-credit pour sécuriser et structurer
- L'affacturage ou d'autres formats de financement du Poste clients



## Stocks

- Financement des stocks via des produits de gage et de lignes bancaires.
- Combinaison de produits de financements



## Poste Fournisseurs

- Mission d'accompagnement de l'amélioration de la note fournisseurs auprès des assureurs.
- Financement du poste fournisseurs via le reverse factoring ou la Supply Chain Finance

# Nos outils d'analyse

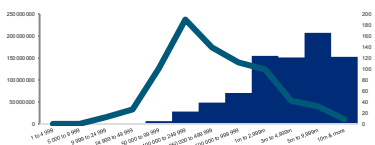
Marsh utilise plusieurs outils d'analyse et de benchmarking afin de répondre au mieux à vos besoins

## Default Risk Evaluation Methodology (DREM )

### A. Optimisation :

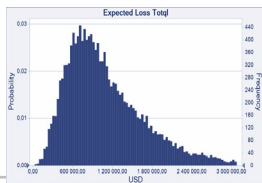
Analyse du portefeuille de clients basée sur les encours réels (concentration, qualité) et mise en évidence des premiers axes d'améliorations

Distribution de vos encours par taille



### C. Simulations:

Illustration de l'impact de toutes les propositions que Marsh peut faire relatives à la structure des programmes de vos participations et aux conditions proposées



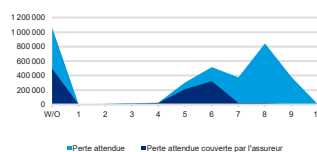
Perte attendue	0%
25 500	0%
462 750	10%
609 700	20%
729 960	30%
851 900	40%
980 760	50%
1 127 096	60%
1 323 800	70%
1 583 000	80%
1 991 535	90%
8 631 302	100%



### B. Prédiction :

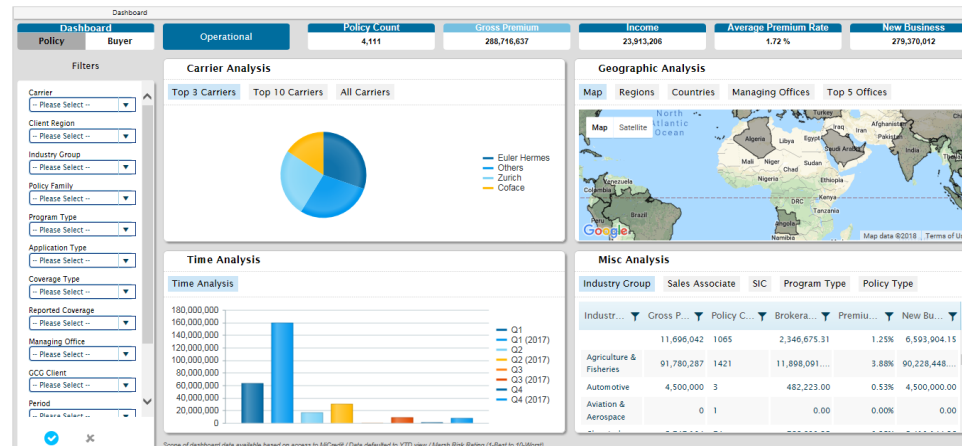
Evaluation de la perte attendue et de sa volatilité  
Utilisation de techniques sophistiquées pour apporter un nouvel éclairage sur la nature du risque

Perte attendue par notations



## MiCredit

- Plateforme Interne Marsh intégrant conditions contractuelles et couvertures de nos clients
- Intégration automatique avec EH, Coface et Atradius
- Monitoring des acheteurs sous sanctions
- Rating Marsh des acheteurs : agrégation des notations assureurs
- Capacité de Benchmarking par géographie et secteur d'activités



# Conclusion

Le contexte économique, présenté au travers des défaillances et des délais de paiements, montre qu'une multitude d'opportunités et de besoins peuvent se présenter pour vos entreprises.

Notre rôle est d'être à leurs côtés et de pouvoir vous proposer des outils adaptés à leurs branches d'activités ainsi qu'un accompagnement pour faciliter le business.

Nous sommes à votre disposition.

**Gilles Maman**

Directeur France

+33 6 12 31 98 85

Gilles.maman@marsh.com

**Philippe Ouaknine**

Senior Advisor

+33 6 12 54 47 23

Philippe.ouaknine@marsh.com





A business of Marsh McLennan