

Délais de paiement en Europe : panorama et enjeux pour les entreprises françaises



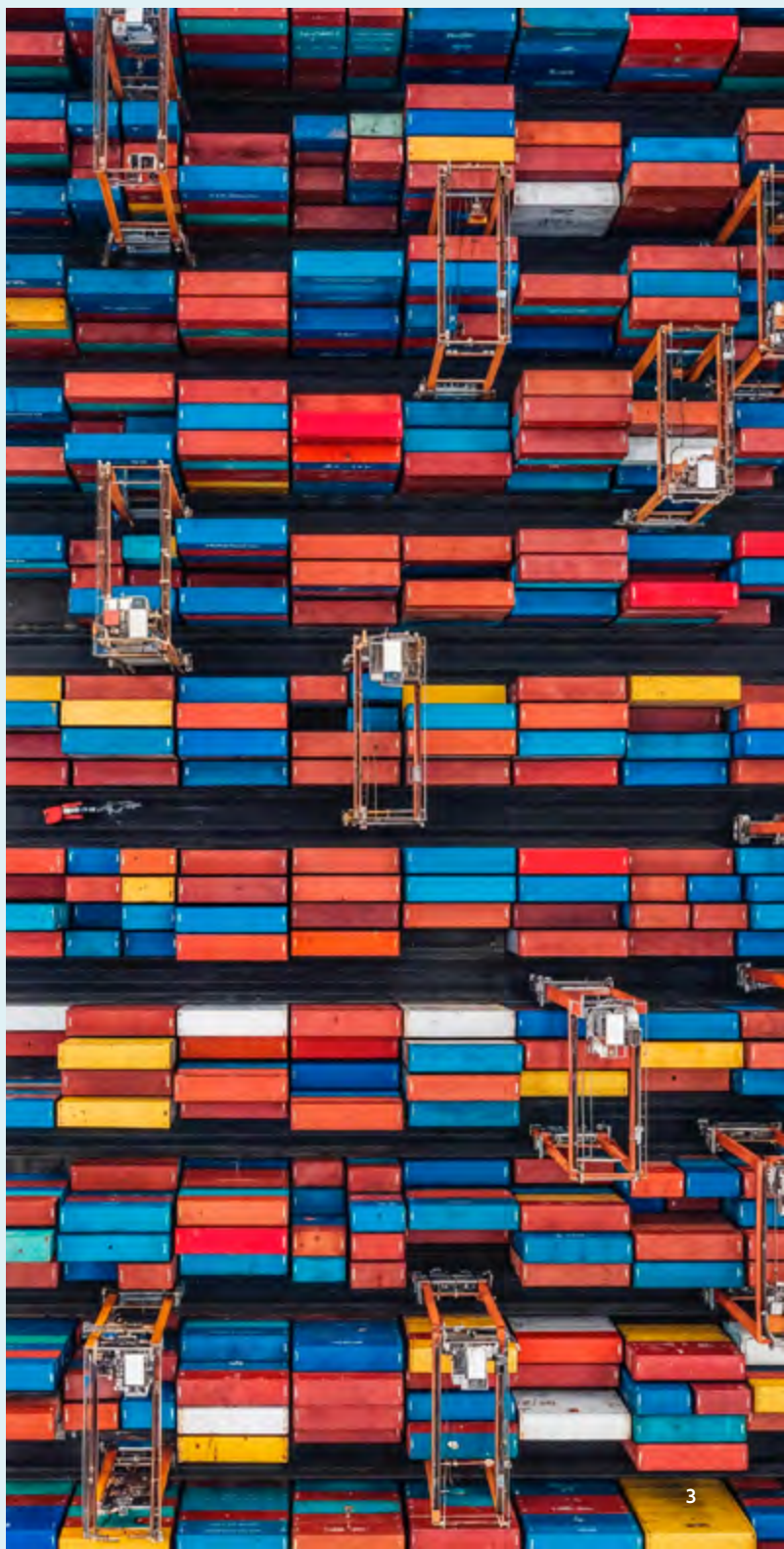
Sommaire

	Introduction	3
1	Faire respecter ses délais de paiement, un enjeu clé	4
	Le contexte : une tendance à l'allongement des délais de paiement	4
	Les conséquences pour les entreprises	5
2	Panorama des délais de paiement en Europe	6
	Le cadre européen : la directive 2011/7/UE	6
	Passage en revue des pratiques en matière de délais de paiement des principaux partenaires commerciaux européens de la France	8
	Entreprises françaises : quels délais de paiement respecter à l'international ?	13
3	Maîtriser les délais de paiement : solutions et bonnes pratiques	14
	Négocier les délais de paiement	14
	Renforcer l'aspect juridique avec les conditions de vente et les pénalités de retard	15
	Diversifier les moyens de paiement	15
	Suivre la facturation	15
	Mettre en place une politique de relance	16
	Se faire accompagner par un spécialiste du recouvrement à l'international	16

Introduction

L'international tient une part grandissante dans la vie économique des entreprises françaises. En 2024, les importations représentaient ainsi 34,2 % du PIB, et les exportations 34,5 %¹. Si les grands groupes sont évidemment très présents à l'international, les PME françaises sont de plus en plus nombreuses à voir au-delà des frontières hexagonales, aussi bien à l'import qu'à l'export.

Si, pour les entreprises, le choix de l'international ouvre de nombreuses opportunités, il s'accompagne également de plusieurs enjeux majeurs – dont celui des délais de paiement. Quels délais de paiement doivent respecter vos fournisseurs étrangers ? Et quels délais appliquer quand on est soi-même fournisseur d'un client étranger ? Comment s'assurer que ces délais sont bien respectés, et comment éviter les retards de paiement ?



¹Insee : <https://www.insee.fr>



1 Faire respecter ses délais de paiement, un enjeu clé

Le contexte : une tendance à l'allongement des délais de paiement

Parmi les répercussions des incertitudes économiques sur la santé des entreprises, les accidents de paiement sont l'une des plus fréquentes et des plus sensibles.

Depuis plusieurs années, l'analyse des pratiques de paiement interentreprises indique un allongement des délais, une multiplication des retards dans les règlements des factures et même une augmentation des défauts.

Cette dégradation est principalement liée aux difficultés financières rencontrées par de nombreuses entreprises. Un chiffre illustre ces difficultés : en 2024, plus de 66 000 défaillances d'entreprises ont été comptabilisées en France.

Or la rentabilité d'une entreprise a un impact sur ses pratiques en matière de délais de paiement².

Ces dernières années, le ralentissement de l'économie mondiale a pesé sur la performance des entreprises. Associé à des coûts d'exploitation toujours plus élevés, ce ralentissement a entraîné une détérioration sensible de ces délais.



Par ailleurs, la Banque de France, dans le Rapport de l'Observatoire des délais de paiement, note une différence de pratiques selon la taille des entreprises, avec des « délais de paiement structurellement plus longs des grandes entreprises »³.

²Allianz Trade, Étude BFR & DSO 2024

³<https://www.banque-france.fr/fr/publications-et-statistiques/publications/rapport-de-lobservatoire-des-delaix-de-paiement-2023>

Les conséquences pour les entreprises

La trésorerie et la capacité d'investissement : deux victimes des retards de paiement

Pour les entreprises, le non-respect des délais de paiement a un impact direct sur leur santé financière et les TPE et PME sont particulièrement exposées.

Plusieurs raisons à cela :

- Une trésorerie et un BFR réduits.
- Une capacité moindre à imposer leurs conditions de paiement à des entreprises de plus grande taille.
- Un portefeuille de clients souvent réduit, et donc une plus grande sensibilité à la régularité des règlements.
- Une plus grande difficulté à obtenir des financements pour maintenir l'activité.

À noter : La tendance générale à l'allongement de ces délais et la multiplication des retards pénalisent aussi les grandes entreprises.



Notre conseil

Les entreprises importatrices et exportatrices sont plus exposées au risque de retard de paiement. En effet, même au sein de l'Union européenne, tous les pays n'ont pas les mêmes pratiques en matière de délais de paiement. Il est donc important, aussi bien à l'import qu'à l'export, de se renseigner sur ces pratiques et d'être particulièrement attentifs aux conditions contractuelles portant sur les délais de paiement attendus et les pénalités de retard prévues.

L'impact opérationnel de l'allongement des délais de paiement

L'allongement des délais de paiement a aussi un impact opérationnel sur les entreprises :

- La mobilisation des équipes pour relancer les factures impayées
- La dégradation de la relation commerciale avec les clients

1/4

des faillites d'entreprises
est lié à des retards ou
des défauts de paiement





2 Panorama des délais de paiement en Europe

Le cadre européen : la directive 2011/7/UE

Adoptée en 2011, la directive 2011/7/UE vise à harmoniser les pratiques de délais de paiement au sein des pays membres de l'UE.

Pour les transactions entre entreprises, elle fixe :

- Un délai de paiement de 30 jours. Ce délai s'applique en l'absence d'autre délai fixé par contrat.
- Un plafonnement des délais à 60 jours, même s'il est possible de déroger à ce plafond en convenant explicitement de délais supplémentaires. Ce délai supplémentaire ne doit cependant pas constituer un abus manifeste à l'égard du créancier.
- La possibilité pour les entreprises de réclamer des intérêts pour les retards de paiement, sans qu'un rappel préalable soit nécessaire.
- La possibilité d'une indemnisation forfaitaire d'un montant minimum de 40 euros à titre de compensation pour frais de recouvrement ainsi que la possibilité de réclamer des compensations pour tous autres frais raisonnables de recouvrement.

À noter : Au moment de la transposition de cette directive, les États membres n'en ont pas tous eu la même interprétation. Les règles concernant les délais de paiement diffèrent donc sensiblement entre chaque pays.

Ces différences sont encore plus marquées dans la pratique. Il est donc indispensable de connaître les attentes et les habitudes de ses partenaires commerciaux pour maintenir une relation commerciale fructueuse mais également pour adapter sa politique contractuelle, son processus de relance des impayés, etc.

Le règlement européen sur l'encadrement des délais de paiement : un projet au point mort ?

Depuis 2023, la Commission européenne réfléchit à remplacer la directive 2011/7/UE par un règlement. Contrairement à la directive, le règlement impose des effets juridiques immédiats et contraignants. L'objectif de ce projet est d'améliorer la lutte contre les retards de paiement et d'encourager la compétitivité des entreprises, en particulier des TPE et PME.

Le projet prévoit de réduire les délais légaux à :

- 30 jours pour les transactions de gouvernement à entreprise (G2B) ;
- 30 jours pour les transactions d'entreprise à entreprise (B2B) et jusqu'à 60 jours si cela figure expressément dans le contrat ;
- 120 jours dans les secteurs du commerce de détail avec une faible rotation des produits ou une saisonnalité.

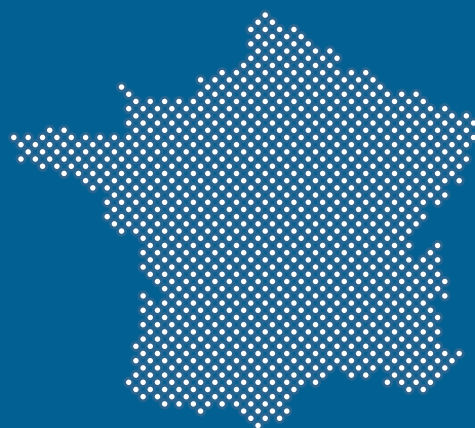
Le projet prévoit aussi :

- Le paiement automatique des intérêts de retard dus.
- L'obligation, pour le débiteur, de rembourser entre 50 et 150 euros par transaction (selon le montant) à titre de compensation des frais de recouvrement engagés par le créancier.

En avril 2024, le Parlement européen s'est prononcé en faveur de ce texte. Cependant, le projet soulève encore de nombreuses interrogations. Le projet de la Commission obligerait les entreprises européennes à augmenter significativement et rapidement leur trésorerie dans un environnement de financement difficile. Les PME risqueraient alors d'être particulièrement impactées. Face à ces questionnements, le projet est encore sujet à discussions entre les États membres.



Les conditions de paiement en France



La loi LME du 4 août 2008 et la loi Macron du 6 août 2015 ont fixé un délai de paiement maximum de 60 jours à la date d'émission de la facture, ou de 45 jours à la fin de mois, à titre dérogatoire.

Ce délai doit être fixé contractuellement et ne pas être considéré comme injuste pour le créancier.

Passage en revue des pratiques en matière de délais de paiement des principaux partenaires commerciaux européens de la France

Italie

Délai légal

Selon le Décret législatif n° 231/2002 (« Décret 231 ») le délai de paiement BtoB est fixé à 30 jours à partir :

- De la réception de la facture ou document équivalent.
- De la réception des biens ou de la réalisation de la prestation de service (si la facture a été reçue avant).

Exceptions

Une période de vérification ou d'acceptation de 30 jours des biens ou services peut être prévue légalement ou contractuellement. La facture doit alors avoir été envoyée avant livraison. Cette période peut être étendue mais jamais au-delà de 60 jours, même avec accord contractuel.

Il est possible d'allonger les délais de paiement en respectant certaines conditions :

Si le délai est compris entre 30 et 60 jours, l'allongement doit être signifié par écrit.

Si le délai est supérieur à 60 jours, l'accord doit être exprès, même s'il ne doit pas nécessairement être formulé par écrit. Par ailleurs, il ne doit pas être considéré comme « gravement inéquitable » pour le créancier. Cette notion qui s'examine au cas par cas peut, par exemple, prendre en compte les pratiques usuelles d'un secteur d'activité ou encore une remise de prix accordée en échange d'un délai de paiement plus long.

Pénalités de retard

En cas de dépassement du délai, un intérêt de retard est prévu. Si ce taux n'est pas précisé dans le contrat, le taux légal s'applique. Ce taux, revu deux fois par an, est calculé en ajoutant 8 % au taux d'intérêt de la BCE.



À noter

L'Italie fait partie des mauvais élèves de l'Europe en matière de paiement, avec des délais s'approchant des 90 jours.



Nos conseils

Une politique contractuelle rigoureuse, une analyse de la solidité financière et des pratiques de paiement de potentiels partenaires commerciaux ainsi qu'une solide relation commerciale sont clés pour encadrer le risque de dérive des délais de paiement de vos clients italiens.

Allemagne

Délai légal

Selon le BGB (Bürgerliches Gesetzbuch, le Code civil allemand), toute facture est due immédiatement. Cependant, les clients disposent d'un délai légal de 30 jours pour effectuer le paiement. Ce délai est applicable à compter :

- De la réception de la facture.
- De la réception des biens ou de la réalisation de la prestation de service (si la facture a été reçue avant).

Exceptions

Ce délai peut être porté au-delà de 60 jours en cas d'accord express des deux parties. L'allongement du délai de paiement doit être clairement indiqué dans le contrat.

Pénalités de retard

En cas de dépassement du délai, un intérêt de retard est prévu. Si ce taux n'est pas précisé dans le contrat, le taux légal s'applique. Ce taux, revu deux fois par an, est calculé en ajoutant 8 % au taux d'intérêt de la BCE.



À noter

La pratique des délais courts est bien acceptée en Allemagne. Par ailleurs, les délais de paiement sont généralement respectés voire anticipés avec un délai moyen autour de 15 jours.



Nos conseils

Les entreprises allemandes sont habituées à des paiements courts et en temps et en heure. Respecter ces conventions vous permettra d'entretenir une relation client fluide.

Belgique

Délai légal

Selon la loi du 2 août 2002, le délai de paiement légal de base est de 30 jours civils à partir :

- De la réception de la facture.
- De la réception des biens ou de la réalisation de la prestation de service (si la facture a été reçue avant).

Exceptions

Le délai de paiement peut être contractuellement allongé, en cas d'accord entre les deux parties. Depuis le 1^{er} février 2022, ce délai ne peut cependant plus excéder 60 jours.

Pénalités de retard

En cas de dépassement du délai, un intérêt de retard est prévu. Si ce taux n'est pas précisé dans le contrat (généralement entre 12 % et 15 %), le taux légal s'applique. Ce taux, revu deux fois par an, est calculé en ajoutant 8 % au taux d'intérêt de la BCE.



À noter

- Depuis le 1^{er} février 2022, la période de vérification et de contrôle de 30 jours, qui permettait aux entreprises d'allonger les délais de paiement, a été intégrée aux délais légaux (soit 30 jours ou 60 jours, si accord entre les deux parties).
- Le délai de paiement moyen observé en Belgique est de 55 jours.
- À partir du 1^{er} janvier 2026, la facturation électronique sera obligatoire pour les transactions BtoB en Belgique, ce qui devrait contribuer à réduire ces délais.

Espagne

Délai légal

Le Décret-loi 4/2013 fixe à 30 jours calendaires le délai de paiement BtoB à partir :

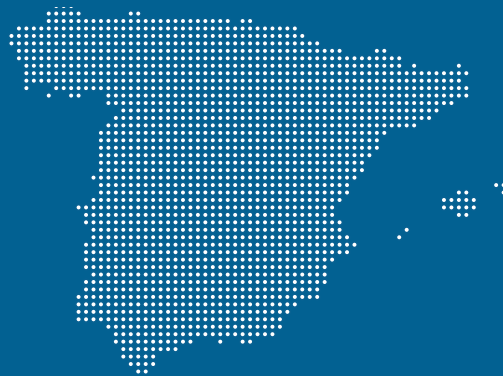
- De la réception de la facture.
- De la réception des biens ou de la réalisation de la prestation de service (si la facture a été reçue avant).

Exceptions

- Le délai de paiement peut être contractuellement allongé, en cas d'accord entre les deux parties, jusqu'à 60 jours.
- Une période de vérification ou d'acceptation des biens ou services peut être contractuellement prévue mais ne doit pas dépasser les 30 jours. Le délai de 30 jours commence alors à partir de la date d'acceptation.

Pénalités de retard

En cas de dépassement du délai, un intérêt de retard est prévu. Si ce taux n'est pas précisé dans le contrat, le taux légal s'applique. Ce taux, revu deux fois par an, est calculé en ajoutant 8 % au taux d'intérêt de la BCE.



À noter

Malgré l'encadrement réglementaire, les délais de paiement tendent à dépasser la limite légale, avec une moyenne de 70 à 80 jours.



Nos conseils

Les retards de paiement étant courants, n'hésitez pas à entamer la discussion sur les délais attendus, et ce dès le début de la relation commerciale et à prévoir, par exemple, la mise en place d'un acompte. En parallèle, une politique de relance systématique des impayés se révèle généralement très efficace.

Pays-bas

Délai légal

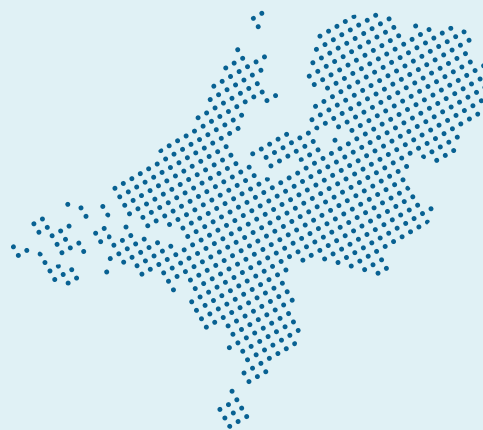
L'article 6:119a du Code civil néerlandais fixe le délai légal de paiement pour les transactions BtoB à 30 jours. Ce délai s'applique automatiquement si aucun délai n'est prévu contractuellement et court à partir :

- De la réception de la facture.
- De la réception des biens ou de la réalisation de la prestation de service (si la facture a été reçue avant).

Exceptions

Le délai de paiement peut être contractuellement allongé, en cas d'accord entre les deux parties, jusqu'à 60 jours. Cet allongement n'est possible que s'il n'est préjudiciable à aucune des parties.

Transaction « asymétrique » : depuis 2022, les grandes entreprises (comptant plus de 250 salariés) ne peuvent plus appliquer un délai de paiement supérieur à 30 jours dans leurs transactions avec les PME (entreprises comptant moins de 250 salariés et les travailleurs indépendants).



Pénalités de retard

En cas de dépassement du délai, un intérêt de retard est prévu. Si ce taux n'est pas précisé dans le contrat, le taux légal s'applique. Ce taux, revu deux fois par an, est calculé en ajoutant 8 % au taux d'intérêt de la BCE.

À noter

Les délais de paiement aux Pays-Bas sont généralement bien respectés dans un contexte de volonté politique de protéger les PME des pratiques abusives.

Pologne

Délai légal

La loi sur la prévention des retards excessifs dans les transactions commerciales du 8 mars 2013 (Journal officiel de 2023, point 1790) fixe le délai légal de paiement pour les transactions BtoB à 30 jours. Ce délai s'applique automatiquement si aucun délai n'est prévu contractuellement et court à partir :

- De la réception de la facture.
- De la réception des biens ou de la réalisation de la prestation de service (si la facture a été reçue avant).

Exceptions

Le délai de paiement peut être contractuellement allongé jusqu'à 60 jours et au-delà de 60 jours (mais pas au-delà de 120 jours) en cas d'accord et si ce délai n'est pas considéré comme défavorable pour l'une des parties.

Transaction « asymétrique » : depuis 2020, les grandes entreprises (comptant plus de 250 salariés) ne peuvent plus appliquer un délai de paiement supérieur à 60 jours dans leurs transactions avec les PME, PMI et travailleurs indépendants.

Pénalités de retard

En cas de dépassement du délai, un intérêt de retard allant de 11,5 % à 14 % est prévu.



Notre conseil

Depuis 2020, les « retards excessifs » dans les paiements sont interdits, soit un retard cumulé de plus de 2 millions de PLN sur trois mois consécutifs. En cas de retard excessif, l'Autorité de la concurrence (UOKiK) peut entamer une procédure contre l'entreprise. Les délais de paiement à 60 jours sont généralement appliqués dans le cadre de transactions BtoB. Ces délais de paiement sont, par ailleurs, relativement bien respectés.

Suisse

Délai légal

Le Code des obligations (CO) n'impose pas de délai légal de paiement. Cependant, il prévoit un règlement dès la réception de la facture.

Le délai est donc laissé à la libre appréciation des partenaires commerciaux : il fait l'objet de négociations et est défini contractuellement.

Pénalités de retard

En cas de retard de paiement, un intérêt moratoire de 5 % par an est prévu.



À noter

Même si les entreprises sont libres de négocier les conditions de paiement, un délai de 30 jours est le plus fréquemment pratiqué. La grande majorité des factures sont réglées dans les temps.



Nos conseils

La culture des délais de paiement courts est très présente en Suisse. Le respect de cette culture est un enjeu clé de la relation commerciale avec les entreprises suisses.

Royaume-uni



Délai légal

Selon le Payment Terms Act 2017, le délai de paiement pour les transactions commerciales BtoB est fixé à 30 jours calendaires. En l'absence de précision contractuelle, c'est ce délai de 30 jours qui s'applique à partir :

- De la réception de la facture.
- De la réception des biens ou de la réalisation de la prestation de service (si la facture a été reçue avant).

Exceptions

Dans les faits, les délais de paiement sont largement négociables. Il est ainsi contractuellement possible de convenir d'un délai de paiement supérieur à 30 jours, par exemple sur des montants importants ou en échange d'une réduction. Par ailleurs, le délai ne doit léser aucune des parties prenantes.

Les grandes entreprises (qui emploient plus de 250 personnes et/ou dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 36 millions de livres) doivent respecter un délai légal de paiement de 60 jours maximum.

Pénalités de retard

En cas de dépassement du délai, il est possible, si cela est prévu dans le contrat, d'appliquer des pénalités de retard. Si ce taux n'y est pas précisé dans le contrat, le taux légal s'applique, à savoir 8 % ajoutés au taux d'intérêt de la Banque d'Angleterre.



À noter

- Si aucune limite de paiement n'est prévue pour les transactions BtoB, un délai supérieur à 60 jours peut être considéré comme abusif et être contesté en justice.
- Les délais de paiement sont généralement respectés. Cependant, le gouvernement britannique a mis en place, depuis 2024, différentes mesures pour lutter contre les retards de paiement, en particulier au sein des grandes entreprises.
- Le gouvernement britannique a lancé, en 2025, une consultation en vue d'une généralisation de la facturation électronique, en particulier pour les entreprises. Si cette réforme est adoptée, elle devrait permettre de réduire les délais de paiement et faciliter le suivi de la facturation.



Entreprises françaises : quels délais de paiement respecter à l'international ?

Pour les activités d'import

Les délais de paiement qui s'appliquent sont ceux du pays du fournisseur. Les entreprises françaises doivent donc se renseigner précisément sur ces délais pour leurs activités d'importation, et être attentives aux termes fixés contractuellement.

Pour les activités d'export

Pour les activités d'export, les délais de paiement français s'appliquent aux acheteurs étrangers.

Cependant, les entreprises exportatrices bénéficient d'un assouplissement quant aux conditions de paiement qui s'appliquent en France. Les articles L441-6 et L443-1 du Code de commerce modifiés par la loi du 9 décembre 2016 prévoient ainsi que « le délai convenu entre les parties pour le paiement des achats effectués en franchise de TVA, en application de l'article 275 du Code général des impôts, de biens destinés à faire l'objet d'une livraison en l'état hors de l'Union européenne ne peut dépasser 90 jours à compter de la date d'émission de la facture ».

Le délai doit respecter plusieurs conditions, malgré tout assez contraignantes, outre le fait qu'il doit être précisé contractuellement :

- Il ne concerne que les microentreprises, PME et ETI
- Les produits doivent avoir été achetés en franchise de TVA ;
- Et être destinés à être livrés hors de l'Union européenne.

Des avis émis par la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) donnent potentiellement encore plus de souplesse à toutes les entreprises exportatrices, quel que soit le type de biens exportés, en leur permettant de soumettre leur contrat à la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises (CVIM). Cette convention permet de fixer des délais de paiement supérieurs à ceux qui s'appliquent en France. Cependant, ces avis ne font pas loi et peuvent être contestés par l'administration française.



3 Maîtriser les délais de paiement : solutions et bonnes pratiques

Face à la multiplicité des délais de paiement légaux et des pratiques réelles dans chaque pays, une approche proactive permet d'encadrer au mieux ces délais et d'éviter, ou du moins de limiter, les retards de paiement.

Négocier les délais de paiement

Que cela soit à l'import ou à l'export, la plupart des partenaires commerciaux seront prêts à négocier les délais de paiement. Cette négociation doit se faire dès le début de la relation commerciale.

En tant que client :

- Vous pouvez demander un délai de paiement un peu plus long en cas de commandes importantes ou bien dans le cadre d'une relation commerciale bien établie.
- Ce délai vous sera d'autant plus facilement accordé que vous êtes régulier dans vos paiements.
- Prenez cependant en compte la culture de paiement de votre interlocuteur, et ne forcez pas un délai de paiement qui ne correspond pas à ses pratiques habituelles.

- Soyez attentif aux différentes conditions offertes par votre fournisseur, telles que la période de vérification, qui peuvent permettre un peu de souplesse face aux délais légaux.

En tant que fournisseur :

- Accorder un allongement du délai de paiement est un levier important dans une négociation. Il peut vous permettre de refuser une baisse de prix, par exemple. Il contribue aussi au renforcement de la confiance mutuelle et de la relation commerciale.
- Avant de fixer un délai de paiement, renseignez-vous sur la santé financière et les pratiques de paiement de tout potentiel partenaire commercial. Une entreprise en difficulté aura plus de probabilités de payer en retard.
- La mise en place d'un acompte peut vous permettre de sécuriser certaines transactions, en particulier si elles concernent un montant important ou si vous entamez un nouveau partenariat commercial.

Notre solution

Avec Allianz Trade Grade Check, profitez d'une expertise nationale et sectorielle pour évaluer la fiabilité de vos partenaires commerciaux.

Allianz Trade Grade Check est un service qui permet d'évaluer la solvabilité de vos partenaires commerciaux en temps réel. Il s'appuie, entre autres, sur l'analyse de 130 analystes présents sur le territoire national qui établissent une notation qui reflète la solvabilité des entreprises grâce à des données continuellement mises à jour.

Allianz Trade Grade Check permet d'identifier les bons partenaires en matière de crédit, de développement commercial et de gestion des risques.

[Pour en savoir plus...](#)

Renforcer l'aspect juridique avec les conditions de vente et les pénalités de retard

Un contrat et des conditions générales de vente détaillés et clairs sont indispensables pour encadrer toute relation commerciale, éviter les ambiguïtés et les contestations.

Client comme fournisseur, vérifiez les délais de paiement prévus ainsi que les pénalités de retard et leur date d'application.

À noter : Seule une minorité d'entreprises exercent leur droit à réclamer la compensation des frais de recouvrement. Or cette compensation peut s'avérer utile, en particulier pour les PME.



Notre conseil

Faire le choix d'un contrat en français et dans la langue de votre client ou de votre fournisseur contribue à éviter les ambiguïtés et les contestations.

Diversifier les moyens de paiement

Que cela soit en accordant un paiement échelonné ou encore en proposant différents moyens de paiement (virement, prélèvement automatique, chèque, etc.)

Suivre la facturation

Un suivi rigoureux de la facturation, que l'on soit client ou fournisseur, contribue à une bonne relation commerciale.

En tant que fournisseur :

- Soyez rigoureux dans l'envoi de vos factures.
- Suivez vos encaissements pour éviter de fragiliser votre trésorerie.
- Mettez en place un système de relance à échéance de la facture, puis régulièrement.



Notre conseil

Vous pouvez prévoir une relance quelques jours avant l'échéance d'une facture auprès des clients qui ont tendance à payer en retard.

En tant que client :

- Optez pour une solution de suivi de vos paiements pour éviter les retards et garder une trace des règlements déjà effectués, en particulier en cas d'acompte ou de paiements échelonnés.
- Créez un annuaire de vos fournisseurs, avec leurs coordonnées bancaires, les moyens de paiement privilégiés et les délais de paiement qu'ils appliquent.

La réforme de la facturation électronique : un pas de plus pour fluidifier la facturation

À partir du 1er septembre 2026, et du 1er septembre 2027 pour les TPE, PME et les micro-entreprises, les entreprises établies en France devront adopter la facturation électronique avec leurs clients.

L'obligation de recevoir les factures électroniques s'appliquera quant à elle dès le 1er septembre 2026.

Cette réforme devrait permettre de fluidifier le processus de facturation et de limiter les retards.

[Pour en savoir plus...](#)



95%

des recouvrements se font à l'amiable.

Mettre en place une politique de relance

Dès le retard constaté, mettez en place une politique de relance et de recouvrement en privilégiant, dans un premier temps, l'amiable avec :

- Une première relance par e-mail
- Une relance téléphonique
- Une relance par courrier

En cas d'absence de réponse, l'étape suivante nécessite une mise en demeure par courrier recommandé.

Se faire accompagner par un spécialiste du recouvrement à l'international

En cas de retard prolongé de paiement, et sans réponse à vos relances, faire le choix d'un spécialiste du recouvrement peut permettre de débloquer la situation, sans même aller jusqu'à la procédure judiciaire.

L'accompagnement d'un spécialiste du recouvrement, en particulier à l'international, peut se révéler crucial pour :

- Sécuriser ses partenariats commerciaux et son développement à l'international.
- Obtenir des renseignements fiables sur la solidité financière de partenaires à l'étranger.
- Comprendre la législation locale sur les délais de paiement et le recouvrement.
- Choisir la bonne méthode de recouvrement.
- Et, le cas échéant, mener à bien une procédure judiciaire.

LA VALEUR AJOUTÉE D'ALLIANZ TRADE

Leader mondial des solutions d'assurance-crédit, Allianz Trade vous accompagne dans vos projets pour sécuriser votre trésorerie et développer votre activité en toute confiance.

Souscrire à un contrat d'assurance-crédit chez Allianz Trade, c'est bénéficier d'un volet recouvrement avec :

- Nos équipes dédiées qui se consacrent uniquement au suivi des dossiers, en prenant en compte toutes les étapes nécessaires au recouvrement. Ce suivi permet d'accélérer la cadence des relances de la procédure de recouvrement.
- Des juristes professionnels experts en droit commercial et en recouvrement, aidés sur le terrain par des négociateurs.
- Un accompagnement à l'international grâce à un réseau de 450 professionnels dans le monde. Une connaissance du débiteur et de la législation du pays pour définir le recouvrement le plus adapté.



Plus d'informations ?

Contactez nous au : 01 84 11 50 54

ou consultez notre site : www.allianz-trade.fr

Allianz Trade est la marque désignant l'ensemble des services proposés par Euler Hermes.

Assurance

Euler Hermes France - RCS Nanterre B 799 339 312

Site 1, place des Saisons, 920 48 Paris La Défense Cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50

Succursale française d'Euler Hermes SA - Entreprise d'assurance belge agréée sous le code 418

Siège social : avenue des Arts 56, 1000 Bruxelles, Belgique - Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596

Analyse financière des entreprises et fournisseur de notation interne

Euler Hermes Crédit France - Société par actions simplifiée au capital de 5 120 000 EUR - RCS Nanterre B 388 236 853

Société de financement - Siège social : 1, place des Saisons, 92 048 Paris La Défense Cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50

Recouvrement amiable des créances – Mandataire de recouvrement

Euler Hermes Recouvrement France - Société par actions simplifiée au capital de 8 00 000 EUR - RCS Nanterre B 388 237 026

Siège social : 1, place des Saisons, 92 048 Paris La Défense Cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50