



# Limitez le risque de défaillance !

En optimisant votre processus  
de recouvrement

Guide pratique Quadiant  
en collaboration avec Altares

quadiant

altares

## 67830, un nouveau record...

Cette fois-ci pas olympique malheureusement ! Nous parlons ici du nombre de procédures de défaillances ouvertes en 2024 selon la [dernière étude Altares](#). C'est un niveau de défaillances élevé qui se confirme début 2025. Près des trois quarts des défauts concernent des microentreprises de moins de trois salariés mais ce sont les PME-ETI de plus de 100 salariés qui accusent la dégradation la plus sévère (+28%).

Face à ces chiffres alarmants, à une prévision de croissance 2025 ramenée à 0,5% par Bercy et à un contexte international extrêmement tendu, notamment en Europe, quel plan d'actions, quelles solutions peuvent être mis en place pour éviter ces difficultés et assainir sa trésorerie ?

Pas à pas, action par action, solution par solution, fonctionnalité par fonctionnalité, nous vous apportons un éclairage nouveau sur cette problématique.

Tirez votre épingle du jeu de ce  
contexte économique tendu avec :



**Les chiffres  
et analyses  
Autares**

**4**



**Les 8 actions pour  
rationaliser la  
gestion de votre  
recouvrement**

**7**



**Les fonctionnalités  
essentielles  
attendues par le  
métier**

**16**

# Les chiffres et analyses Altares

2024 - 2025

Triste record dans les annales : 67830 procédures de défaillances en 2024 !

Expliquons d'abord ce qui est inclus dans ce chiffre. Une défaillance d'entreprise correspond à un jugement d'ouverture :

- de sauvegarde,
- de redressement judiciaire,
- de liquidation judiciaire.

Les procédures amiables (mandat ad hoc ou conciliation), les suites d'ouverture (arrêt de plan ou conversion en liquidation) ne sont donc pas incluses dans ce chiffre.



Dans un contexte politique, économique et géopolitique déjà compliqué, la guerre commerciale annoncée trouble davantage encore la visibilité des affaires et invite à l'attentisme tant du côté des entreprises que des Français. Le pilotage du cash avait sonné comme une évidence depuis la Covid et la hausse des taux, il va falloir pourtant redoubler d'effort sur cette question pour tenir et sécuriser sa croissance dans ces conditions. »

Thierry Millon, Directeur des études Altares

## A noter !

**Chaque année en moyenne, 2/3 des Redressements Judiciaires sont convertis en Liquidations Judiciaires.**



quadrent

## Statistiques défaillances entreprise

Découvrez la dernière étude - T4 et bilan 2024



14 jours de retard

Moyenne nationale basée sur des données issues du programme DunTrade

8,5 % des fournisseurs d'une entreprise payée avec un retard de plus de 90 jours

Tendance inquiétante aux gros retards basée sur les données d'attitude de paiement d'Altarex - Fréquence de retard à plus de 90 jours

+1,5 jour de retard en une seule année

Dégradation qui se confirme basée sur les données d'Altarex

« Comme pour les défaillances, le retard moyen de paiement se stabilise à un niveau très élevé proche de son pic de l'été 2020 (14,4 jours). Une situation susceptible de fragiliser davantage encore des entreprises financièrement déjà tendues. »

Thierry Millon, Directeur des études Altarex

## Les enjeux 2025

Les directions financières, commerciales et administratives vont être confrontées à 6 principaux enjeux en 2025, selon Altares. Et ils sont costauds...

1

**Cash** : la dégradation du comportement de paiement impacte à l'évidence la trésorerie, une attention particulière est donc nécessaire pour maintenir un taux d'échus correct.

2

**Productivité** : avec la croissance du nombre de dossiers de procédures collectives, les équipes vont voir leur charge de travail augmenter. L'optimisation de la productivité sera nécessaire pour permettre aux équipes de prendre en charge ce flux.

3

**Equilibre commercial** : tout l'enjeu ici est de maintenir un niveau de sécurité suffisant pour vos ventes et d'équilibrer votre portefeuille clients en conséquence.

4

**Performance financière** : comme tous les ans, la performance financière est au cœur des préoccupations, notamment : assainissement de la trésorerie, pilotage précis des comptes clients, obtention d'un résultat ou d'un EBIT satisfaisant.

5

**Réglementation** : la facturation électronique est actuellement une préoccupation majeure. Certes, son impact sera un peu plus limité pour les équipes recouvrement, mais il existe bel et bien notamment au niveau des rejets de factures. Ce sujet nécessite préparation et anticipation des équipes.

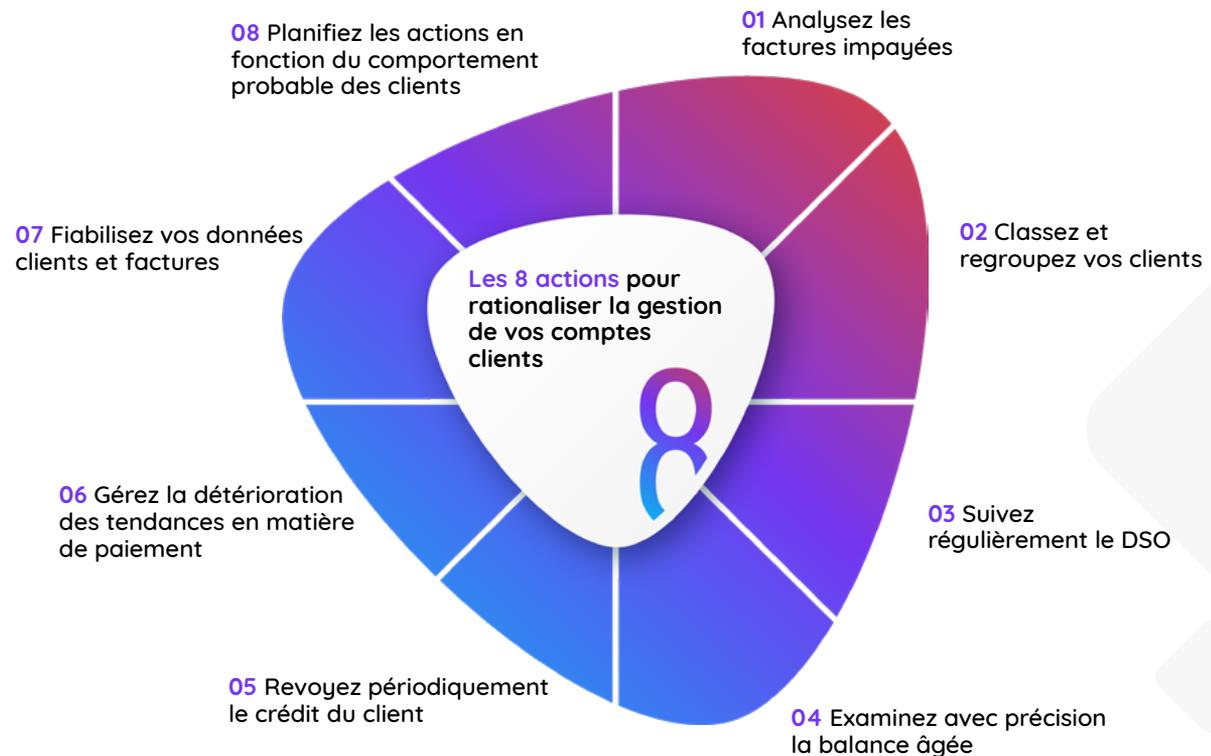
6

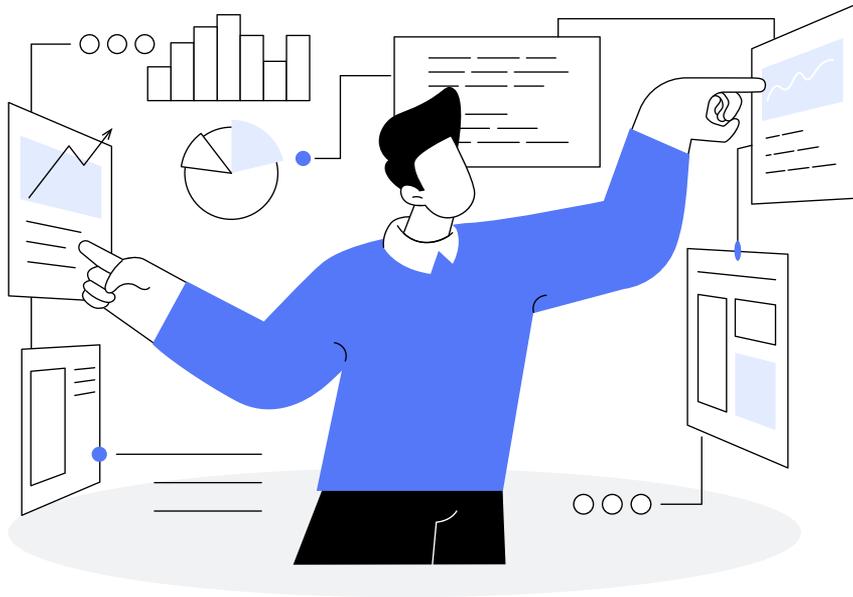
**Détection rapide des anomalies** : fraudes, erreurs, anomalies... la rapidité avec laquelle vous les découvrirez et les traiterez sera déterminante, sans oublier l'anticipation d'un défaut de paiement ou d'un litige.



Face à ces enjeux et à ce contexte économique tendu, comment les DAF et leurs équipes peuvent-ils gérer au mieux le recouvrement des factures ?

## Les 8 actions pour rationaliser la gestion de votre recouvrement





# 1

## Analysez les factures impayées

Les causes des factures impayées sont multiples. Dans certains cas, le problème se règle rapidement mais il peut se révéler plus complexe. En analysant finement les causes des retards de paiement, vous déclenchez les bonnes actions au bon moment (l'historique des factures clients est un bon commencement).

Pour aller plus loin, vous pouvez également :

- Identifier les comptes les plus exposés au risque de défaut de paiement
- Catégoriser les comptes selon leurs tendances de paiement

Vos collaborateurs pourront alors se concentrer en premier lieu sur les comptes « stratégiques » (les plus en souffrance, les plus gros...).

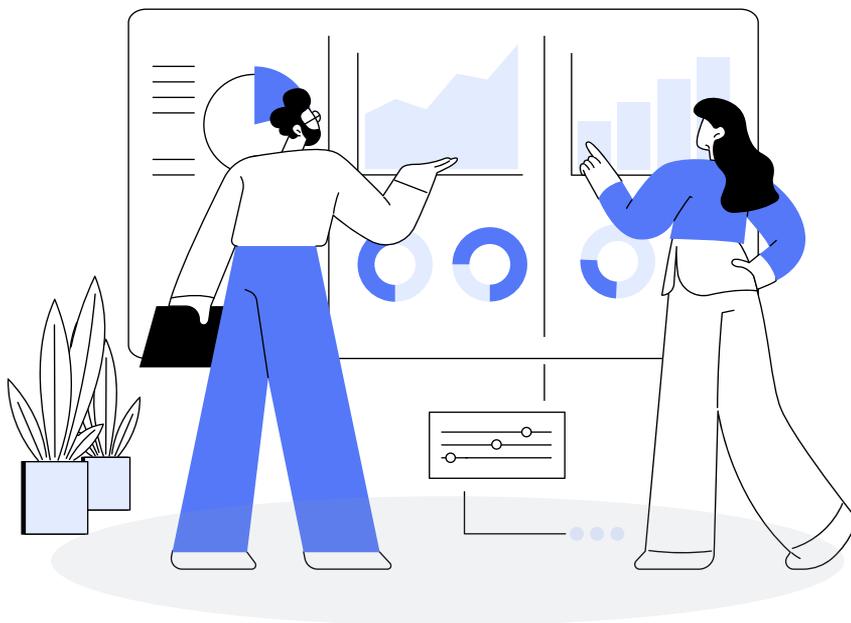
## 2

## Segmentez vos clients

Les difficultés des uns ne sont pas les difficultés des autres. C'est la raison pour laquelle la segmentation client doit être propre à chaque entreprise afin qu'elle soit vraiment bénéfique. Ci-dessous quelques exemples :

- Secteur d'activité
- Localisation géographique
- Taille de l'entreprise
- Profil clients (Grands comptes, etc.)
- Garanties de paiement
- % des créances représentées dans les défauts





### 3

## Suivez régulièrement le DSO

Le DSO est une donnée phare des directions. La surveillance constante de cet indicateur clé est cruciale. En cas de dégradation de celui-ci, identifier les raisons vous apportera les moyens de lutte.

Par exemple, est-ce dû à :

- des retards de paiement de plusieurs clients ? D'un seul gros client ?
- des processus comptables et financiers peu rapides et non automatisés ?

Vous pouvez aussi comparer votre DSO à la moyenne observée dans votre secteur ou selon la taille d'entreprise, chacun ayant ses habitudes.

## 4

## Examinez avec précision la balance âgée

La balance âgée est un document comptable qui synthétise la situation des montants dus par vos clients, en fonction de leur ancienneté, avant comme après échéance. Son étude vient en complément du suivi régulier du DSO. Il permet un pilotage clairvoyant du cash-flow et anticipe les tensions de trésorerie.

Elle présente pour chaque client :

- montant total des créances
- paiements à moins de 30 jours
- paiements à moins de 60 jours
- paiements à plus de 60 jours
- retards de paiement de moins de 30 jours
- retards de paiement de moins de 60 jours
- retards de paiement de plus de 60 jours

Non échu  
**1,5M** 25%  
10 entreprises

1-30 jours  
**0,5M** 8%  
4 entreprises

1-60 jours  
**0€** 0%  
0 entreprise

61-90 jours  
**0€** 0%  
0 entreprise

> 90 jours  
**4M** 67%  
11 entreprises

Quadient France balance âgée, 4 mars 2025, EUR

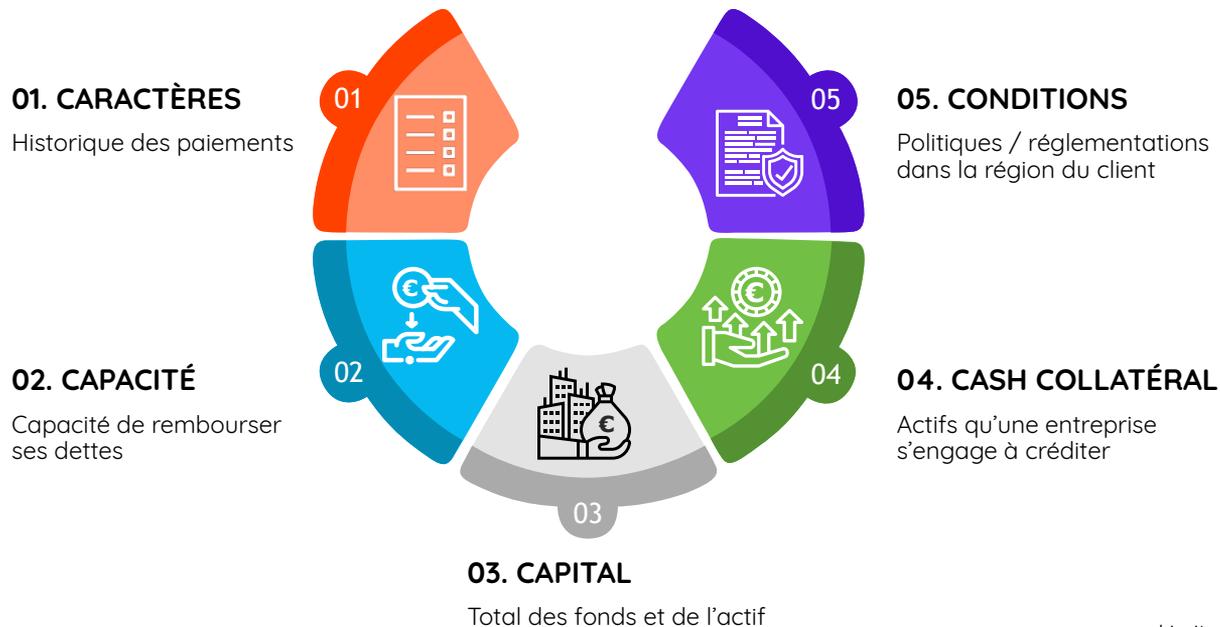
Société mère	Nom de l'entreprise	Score de paiement	Solde total	Solde échu	Nombre de factures ouvertes	Montant non échu	Factures non échues	Montant 1-30 jours	Factures 1-30 jours	Montant 31-60 jours	Factures 31-60 jours	Montant 61-90 jours	Factures 61-90 jours	Montant > 90 jours	Factures > 90 jours	Statut de la relance e-mail	Facture la plus ancienne, jours en retard	Solde échu consolidé
	Axe Capital	C	530 349,34 €	530 349,34 €	11	0	0	0	0	0	0	0	0	53,034,934	1,100		845	17,522,218
	Burns Industries	D	878 970,74 €	878 970,74 €	10	0	0	0	0	0	0	0	0	87,897,074	1,000		833	0
	Delos Inc	C	156 708,57 €	156 708,57 €	14	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	156 708,57 €	14		844	-€
	Dunder Mifflin, Inc.	C	539 404,86 €	539 404,86 €	16	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	539 404,86 €	16		846	-€
	E Corp	B	278 823,26 €	278 823,26 €	10	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	278 823,26 €	10	Envoyé	833	247 779,91 €
Axe Capital	Hooli	D	250 178,11 €	250 178,11 €	8	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	250 178,11 €	8	Visualisé	786	-€
E Corp	Iron Bank of Braavos	B	21 590,05 €	21 590,05 €	3	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	21 590,05 €	3		761	-€
	Los Pollos Hermanos	B	587 953,42 €	587 953,42 €	17	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	587 953,42 €	17		815	-€
	Rearden Steel	A	505 483,79 €	505 483,79 €	16	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	505 483,79 €	16	Visualisé	833	-€
Wayne Enterprises, Inc.	Stark Industries	D	291 589,27 €	291 589,27 €	10	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	291 589,27 €	10	Envoyé	846	-€
	Wayne Enterprises, Inc.	B	322 937,20 €	322 937,20 €	14	-€	0	-€	-€	-€	-€	-€	-€	322 937,20 €	14	Visualisé	853	115 644,20 €

# 5

## Revoquez périodiquement le crédit du client

La maîtrise du risque crédit fait partie des tâches essentielles des équipes recouvrement. Sur la base d'analyses poussées, elles doivent ajuster les conditions de crédit en fonction de la solvabilité des clients, de leurs comportements de paiement, des scores de défaillance délivrés par les organismes indépendants tels que la société Altarex. C'est à « ce prix » que le risque crédit peut être enfin sous contrôle.

### LES 5 C DE LA SOLVABILITÉ





## 6 Gérez la détérioration des tendances en matière de paiement

Tous les clients se comportent différemment lorsqu'il s'agit de payer leurs fournisseurs. Certaines solutions logicielles telles que Quadient Comptes Clients sont en mesure de modéliser ces comportements et d'en retirer des tendances. Celles-ci doivent être suivies de près pour générer des actions plus ou moins correctives car ces dégradations peuvent entraîner l'ouverture d'une procédure.

Parmi les actions possibles, citons :

- Envoi de relances (vous pouvez même automatiser un ou plusieurs scénarii)
- Mise en place de pratiques d'escalade automatisées
- Planification d'un contact direct
- Ajustement du contrat de crédit et application des pénalités de retard si nécessaires

Sans résultats probants, des poursuites judiciaires peuvent être envisagées.



# 7

## Fiabilisez vos données clients et factures

Aujourd'hui, à l'ère du big data, la donnée est reine. Sa fiabilisation est indispensable pour de nombreux départements de l'entreprise et va l'être davantage avec le déploiement de la réforme du e-invoicing. La transition peut être difficile, s'accompagner d'une levée de boucliers mais vous n'aurez pas le choix, le projet devra être finalisé le 1er septembre 2026 ou le 1er septembre 2027.

### A noter !

**Des sanctions ont été prévues en cas de manquement :**

- **15 € par facture en cas de non-émission au format électronique (15 000 € au plus par année civile),**
- **250 € par transaction ou paiement en cas de non-transmission des données (max 15 000 € par année civile).**





8

## Planifiez les actions en fonction du comportement probable des clients

**L'analyse prédictive** synthétise vos données et prédit un comportement de paiement probable. Cela est rendu possible avec toutes les solutions d'optimisation du recouvrement des factures client.

**Les provisions pour créances douteuses** réduisent la valeur d'un actif. Elles sont passées par les DAF souvent en fin d'année fiscale pour éviter les mauvaises surprises de l'année suivante si un retard est inquiétant.

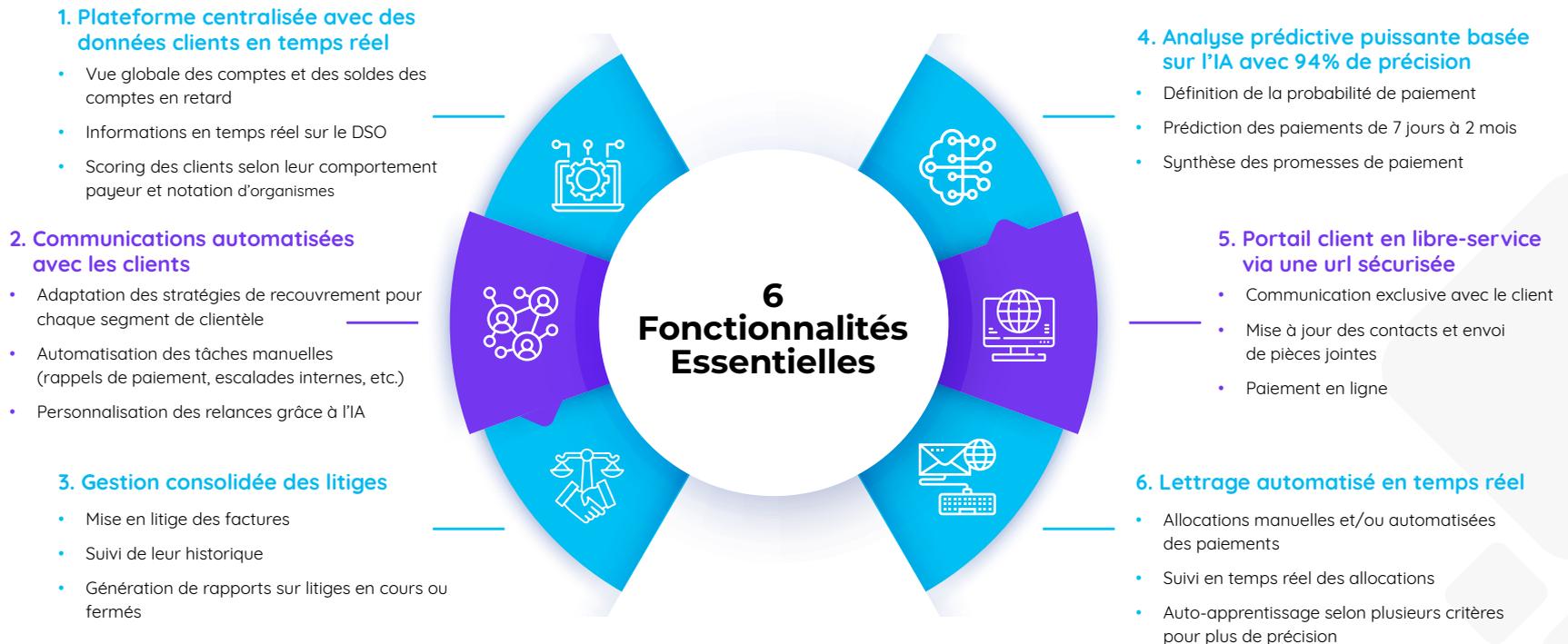
Ces analyses sont déterminantes pour présenter un compte de résultat et un bilan sains.

Vous connaissez désormais les clés qui peuvent rationaliser votre processus de recouvrement. Mais un simple tableur peut-il être vraiment utile ? Et si c'était le moment d'investir dans une solution technologique comme le prévoient 45 % des DAF selon le dernier rapport PwC « [Priorités 2025 des Directions Financières](#) » ?



# Les fonctionnalités essentielles attendues par le métier

**6 fonctionnalités essentielles** peuvent être proposées par les solutions d'optimisation du recouvrement telles que Quadient Comptes Clients pour raccourcir votre DSO. Souvent méconnues, elles sont le pourvoyeur de nombreux bénéfices : moins de retards de paiement, une communication plus fluide avec les clients en cas de litige, un gain de temps non négligeable sur l'envoi des relances...



En combinant ces fonctionnalités avec les nombreuses données de la société Altares, vous optimiserez le recouvrement de vos créances de manière spectaculaire, par exemple :

**Dans la qualification des bases clients** (avec cartes de notation). Le regroupement se fait sur des données externes. En les croisant avec vos données de paiement internes, vous affinez le score client.

**Dans la notation crédit.** Vos prises de décisions sont plus rapides et basées sur des cartes de notation que vous pourrez personnaliser. Elles tiennent compte des environnements économiques et sectoriels ainsi que des éléments prédictifs de la défaillance.

**Dans la maîtrise du risque crédit.** L'analyse continue des risques crédit, les alertes sur le crédit en temps réel et la création de tableaux de bord personnalisés rendent les décisions plus faciles, plus adaptées et plus à jour.

En tout état de cause, les solutions logicielles sont de sérieuses alliées pour éviter des difficultés financières pouvant conduire à l'ouverture d'une procédure de défaillance (si vite arrivée et si difficile à surmonter). Il serait dommage de ne pas en profiter !



PRÊT À AUTOMATISER VOTRE RECOUVREMENT ?



PARLONS-EN

quadi<sup>ent</sup>

## À propos de Quadi<sup>ent</sup>



Quadi<sup>ent</sup> est une plateforme mondiale d'automatisation facilitant des interactions professionnelles sécurisées et durables à travers des canaux numériques et physiques. Quadi<sup>ent</sup> accompagne les entreprises de toutes tailles dans leur transformation numérique et leur croissance, en augmentant leur efficacité opérationnelle et en créant des expériences client significatives. Pour plus d'informations sur Quadi<sup>ent</sup>, rendez-vous sur [quadient.com](https://quadient.com)



## À propos du groupe Altares

Altares est l'expert de la donnée d'entreprise, créateur de solutions de pilotage et d'indicateurs de la santé économique et extra-financière des entreprises et des organismes publics, au sein de leur écosystème. Grâce à ses outils et ses informations, Altares aide les responsables des structures privées et publiques, de toute taille et de tout secteur d'activité, à prendre sereinement des décisions éclairées. Partenaire exclusif en France, au Benelux et au Maghreb de Dun & Bradstreet, 1er réseau international d'informations sur les entreprises, Altares s'appuie sur une base de données mondiale de plus de 600 millions d'entités légales (dont 11 millions en France) pour aider les acteurs économiques à se développer durablement, en intégrant, entre autres, les enjeux essentiels de conformité et de RSE.