

Exercice 1 :

1) En supposant que la catégorie 1 soit la moins risquée et 4 la plus risquée :

Catégorie 1 : A.3

Catégorie 2 : B.4

Catégorie 3 : C.2

Catégorie 4 : D.1

2) Catégorie 1 : Si on sait que le client est un bon payeur et que le paiement arrivera à l'échéance, il n'est pas nécessaire de le relancer.

Catégorie 2 : Si on sait que le client va essayer de retarder le paiement, il faut le relancer tôt, et plusieurs fois s'il est réticent.

Catégorie 3 : Il faut le relancer vite, car il paiera, mais il en profitera pour ne rien faire si on ne le relance pas.

Catégorie 4 : Relancer le client de manière plus fréquente avant le jour de l'échéance. Si le paiement n'apparaît toujours pas à l'échéance, relancer à nouveau le client et proposer d'échelonner le paiement si le client a des difficultés. Sinon, si le paiement n'arrive toujours pas au bout d'une certaine période, il serait préférable d'engager une mise en demeure.

Exercice 2 :

1)

Retard de règlement : 0	→ Note de 0 coef 2
Impayés : non	→ Note de 0 coef 2
Taux de litige : 0%	→ Note de 0 coef 2
CAF/CA = 1 2% : +10%	→ Note de 3 coef 2
EBE/CA = 33% : +30%	→ Note de 3 coef 1
Capitaux propres/Passif = 25% : +20%	→ Note de 2 coef 1

2)

Note de $3+3+3+2 = 11$

Avec une côte de risque de B.

3)

Taux de litige : $1/45 = 2.2\%$: -3% -> Note de 3 coef 2

Retards de règlement : 1 : -5 -> Note de 1 coef 2

Nouveau total : $11+6+2 = 19$

Avec une côte de risque de E.

Exercice 3 :

1) Chiffre d'affaires TTC = $2\,000\,000 \times 120\% = 2\,400\,000 \text{ €}$

$2\,400\,000/360 = 6666.666.... \text{ €}$

$6666.666 \times 54 = 360\,000 \text{ €}$

$360\,000 \times 9\% = 32\,400 \text{ €}$

2) $2\,400\,000 \times 2\% = 48\,000 \text{ €}$

3) Paragraphe 3 : Si le paiement n'est pas effectué à temps, l'entreprise peut annuler la livraison.

Paragraphe 4 : Si le paiement ne parvient pas à temps, l'entreprise peut demander des garanties supplémentaires.

4) Il manque une clause sur les retours de marchandise, la confidentialité et sur la juridiction compétente en cas de litige par exemple avec des clients

5)

Avantages	Défauts
Parmi les 3 services proposés l'un correspond aux besoins de l'entreprise : celui qui prévient des risques et garantit le client contre les impayés.	Le coût de l'affacturage se traduit par une réduction de la marge bénéficiaire de chaque commande ou prestation de service. Par ailleurs, le montant de la commission dépend de la difficulté de recouvrement et du délai de paiement accordé.
Passer par un prestataire d'affacturage spécialisé est idéal pour cette librairie car c'est une entreprise qui est centrée sur un seul secteur. Ainsi pour régler leurs problèmes d'impayés la présence du choix d'un factors spécialisé correspond à la situation.	L'entreprise perd aussi en indépendance
Enfin l'avantage de passer par un	La relation client peut être remise en

service d'affacturage permet à l'entreprise de se délester d'un problème et de le déléguer à des professionnelles. De plus, cette pratique permet de régler le problème.	question
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------

6) Une solution adaptée serait de ne pas partir sur le package complet et de ne considérer que le service adapté à leur besoin afin de réduire les coûts. En l'occurrence ici cela serait de prendre le troisième service.

De plus, afin d'avoir un service plus spécialisé nous pouvons envisager de partir vers un prestataire spécialisé qui connaît très bien le marché et saura s'adapter au besoin de l'entreprise.