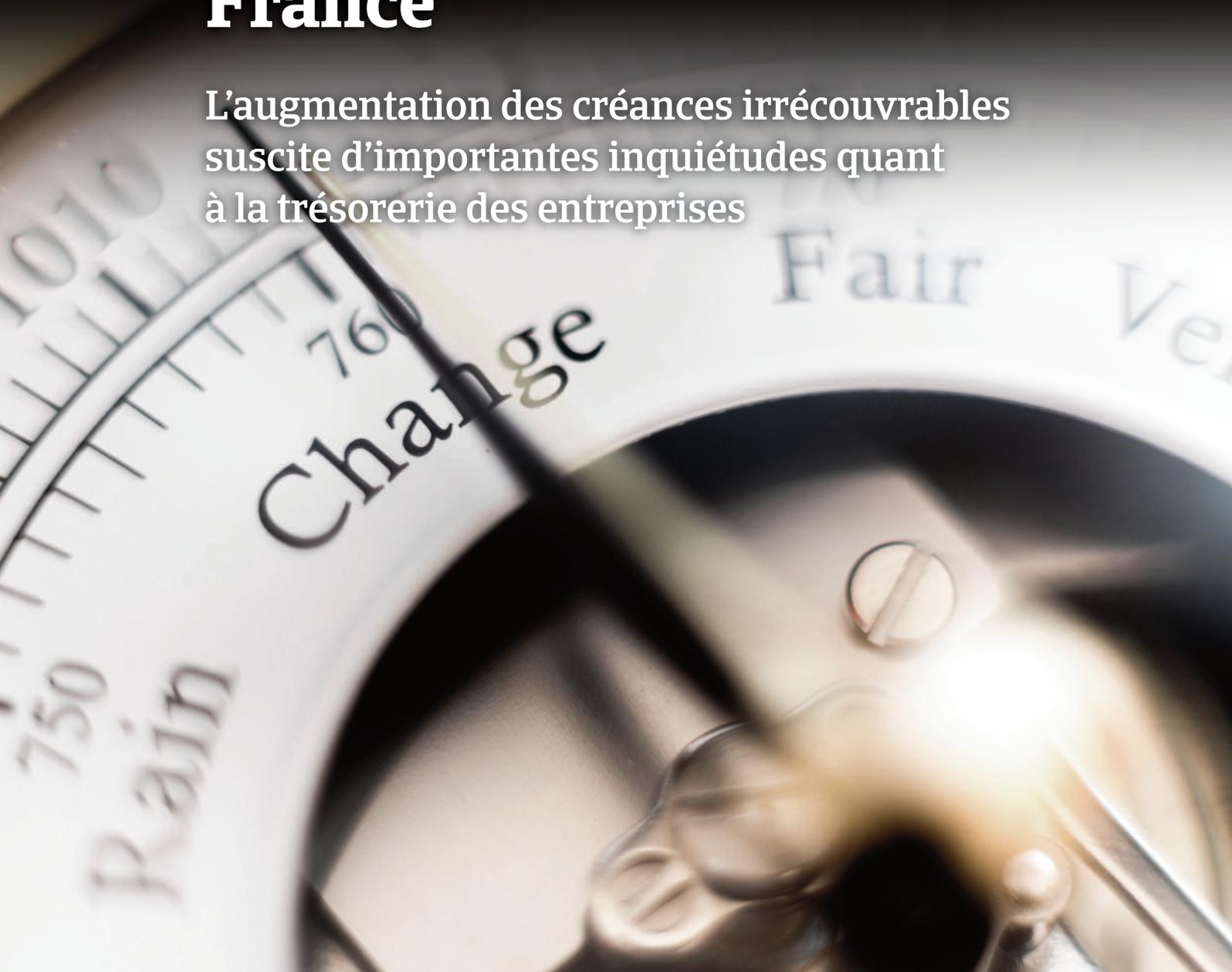




## Tendances des pratiques de paiement B2B

# France

L'augmentation des créances irrécouvrables suscite d'importantes inquiétudes quant à la trésorerie des entreprises





## À propos du Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius

Le Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius est une enquête annuelle sur les pratiques de paiement interentreprises (B2B) sur les marchés du monde entier.

Notre enquête nous permet d'obtenir de la part des entreprises interrogées des retours directs sur la manière dont elles gèrent les impacts de la situation économique et de l'environnement commercial actuels difficiles sur le comportement de paiement de leurs clients B2B. Elle nous fournit des informations précieuses sur la manière dont les entreprises sont payées par leurs clients B2B et dont elles résolvent les problèmes provoqués par de mauvaises pratiques de paiement.

Les renseignements obtenus sur les mesures prises pour financer un besoin soudain de liquidités et les outils de gestion du crédit utilisés pour atténuer le risque de problèmes de trésorerie à long terme peuvent également s'avérer être des informations précieuses pour aider à comprendre comment les entreprises réagissent au problème crucial des retards de paiement ou des non-paiements dans la période d'incertitude actuelle.

Cependant, l'enquête met également fortement l'accent sur les défis à relever et les risques auxquels les entreprises interrogées pensent qu'elles seront confrontées au cours des prochains mois, ainsi que sur leurs attentes pour la croissance future de leur entreprise. Les résultats de notre enquête peuvent fournir des informations utiles sur la dynamique actuelle du comportement de paiement des entreprises dans le commerce B2B et permettre d'identifier les tendances émergentes qui pourraient façonner son avenir. Ces informations peuvent s'avérer extrêmement utiles aux entreprises qui font des affaires ou envisagent d'en faire sur les marchés étudiés.

Dans ce rapport, nous vous ferons part des résultats de l'enquête pour la France.

L'enquête a été réalisée entre la fin du premier trimestre et le début du deuxième trimestre 2024. Ce paramètre doit donc être pris en compte lors de l'analyse des résultats.



## Dans ce rapport

---

Tendances des pratiques de paiement B2B	4
<b>L'augmentation des créances irrécouvrables suscite d'importantes inquiétudes quant à la trésorerie des entreprises</b>	
Chiffres clés et graphiques	6

---

Perspectives d'avenir	8
<b>Tout un tas de préoccupations, car l'économie nationale stagne</b>	
Chiffres clés et graphiques	10

---

Conception de l'enquête	11
-------------------------	----

---

### Clause de non-responsabilité

La présente publication est proposée uniquement à titre informatif et ne saurait servir à fournir au lecteur des conseils d'investissement, des conseils légaux ou des recommandations pour des transactions, des investissements ou des stratégies. Avec les informations fournies, le lecteur doit prendre ses propres décisions de manière indépendante, qu'elles soient commerciales ou non. Bien que nous ayons tout mis en œuvre pour nous assurer que les informations contenues dans la présente publication ont été obtenues via des sources fiables, Atradius ne saurait être tenu pour responsable de toute erreur ou omission ou des résultats obtenus suite à l'utilisation des présentes informations. Toutes les informations dans cette publication sont fournies « telles quelles », sans garantie d'intégralité, d'exactitude, de ponctualité ou des résultats obtenus par leur utilisation, et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. Atradius, ses sociétés ou partenariats associés, ou ses partenaires, agents ou employés, ne sauraient être tenus pour responsables ni envers vous, ni envers toute autre personne, de toute décision prise ou de toute action engagée sur la base de la présente publication ou de toute perte d'opportunité, toute perte de profit, toute perte de production, toute perte d'activité ou toutes pertes indirectes, de tous dommages spéciaux ou similaires de toute nature, même s'il est informé de la possibilité de telles pertes ou de tels dommages.

Copyright Atradius S.A. 2024

# France

## Tendances des pratiques de paiement B2B

### L'augmentation des créances irrécouvrables suscite d'importantes inquiétudes quant à la trésorerie des entreprises

Selon les résultats de l'enquête menée en France, les entreprises sont généralement disposées à proposer des crédits commerciaux aux clients B2B, mais ont tendance à se montrer prudentes dans la pratique. Un pourcentage important, 73 % des entreprises, nous indiquent qu'elles envisageraient d'utiliser le crédit commercial dans leur stratégie de vente actuelle, mais dans tous les secteurs, seulement deux ventes sur cinq en moyenne auprès des clients B2B sont effectuées à crédit, le reste étant vendu au comptant. Les entreprises françaises du secteur de la construction sont les plus enclines à utiliser le crédit commercial comme outil stratégique dans le commerce B2B. Elles ont réalisé en moyenne 46 % de leurs ventes à crédit au cours des 12 derniers mois dans le but de stimuler la demande et de dynamiser les ventes dans un environnement de marché difficile. L'établissement de relations à long terme avec les clients B2B est le principal facteur de l'utilisation de la vente à crédit dans le secteur des biens durables et celui de l'énergie et des carburants. 41 % des ventes B2B sont réalisées à crédit par les entreprises françaises de biens durables, alors que ce chiffre est plus faible, seulement 36 % en moyenne, pour les entreprises du secteur de l'énergie et des carburants.

Malgré leur prudence à l'heure d'offrir des crédits commerciaux aux clients B2B, les entreprises françaises du secteur des biens durables et de celui de l'énergie et des carburants nous indiquent qu'elles allongent désormais les délais de paiement aux clients par rapport à l'année dernière. Maintenant, ceux-ci atteignent en moyenne quelques mois après la facturation dans les deux secteurs, contribuant ainsi à l'objectif d'établir des relations à long terme avec les clients B2B. Un autre facteur à l'origine de ce changement de politique est que les conditions de paiement reflètent des pratiques cohérentes à l'échelle des secteurs qui favorisent la stabilité et la résilience au sein de ces derniers. En revanche, des délais de paiement relativement plus courts sont proposés par les entreprises du secteur français de la construction.

Ces délais atteignent en moyenne 48 jours à compter de la date de facturation et n'ont pas changé de manière significative par rapport à il y a un an.

En offrant des délais de paiement comparativement plus courts que ceux observés dans le secteur des biens durables et celui de l'énergie et des carburants, les entreprises françaises de la construction peuvent améliorer leurs flux de trésorerie et leurs liquidités et répondre plus efficacement à

## Principales conclusions de l'enquête

- Bien que 73 % des entreprises en France nous disent être disposées à proposer des crédits commerciaux, notre enquête révèle une réticence généralisée à le faire dans la pratique. En moyenne, 40 % des ventes B2B sont actuellement réalisées à crédit. Ainsi, 60 % des ventes B2B sont réalisées au comptant, ce qui suggère qu'une approche axée sur la sécurité est préférée parmi les entreprises françaises.
- Le secteur de la construction est le plus enclin au commerce à crédit. En effet, en moyenne, 46 % des transactions B2B sont effectuées à crédit dans le but de stimuler la demande et de favoriser les ventes. La volonté de construire des relations clients à long terme est le principal facteur à l'origine d'une moyenne de 41 % des ventes B2B actuellement réalisées à crédit dans l'industrie française des biens durables et d'une moyenne de 36 % dans le secteur de l'énergie et des carburants.
- Un changement de politique visant à offrir des conditions de paiement plus clémentes est évident à la fois dans le secteur de l'énergie et des carburants et celui des biens durables. Dans chaque secteur, il s'écoule désormais quelques mois en moyenne après la facturation, les entreprises cherchant à refléter les pratiques de l'ensemble du secteur. Il n'y a pas de changement significatif dans les délais de paiement des entreprises françaises de la construction, qui se situent en moyenne à 48 jours à compter de la facturation.

leurs obligations financières. De plus, en maintenant la cohérence des conditions de paiement proposées aux clients B2B, les entreprises de la construction tentent de réduire le risque de pénuries ou de manques soudains de trésorerie qui peuvent survenir si les paiements sont retardés de manière incohérente entre les différents clients B2B.

Notre enquête témoigne de l'inquiétude généralisée des entreprises françaises quant à l'impact croissant des risques de crédit client dans le commerce B2B. Parmi ceux-ci, on peut citer les préoccupations quant au niveau des créances irrécouvrables, qui touchent désormais 10 % de l'ensemble des ventes B2B facturées, soit le double par rapport à l'année dernière. Le secteur de l'énergie et des carburants est le plus durement touché. Les retards de paiement affichent également une tendance à la hausse, quoiqu'à un rythme plus modeste, et affectent désormais 47 % de toutes les ventes B2B facturées. En parallèle, les entreprises de tous les secteurs signalent une détérioration du comportement de paiement des clients B2B.

(suite à la page 5)

Près de quatre entreprises françaises sur cinq du secteur des biens durables estiment que les pratiques de paiement dans le commerce B2B sont pires qu'il y a un an, principalement en raison de problèmes de trésorerie chez les clients. Près de 50 % des entreprises du secteur de l'énergie et des carburants sont confrontées au même défi et nombre d'entre elles ralentissent les paiements à leurs propres fournisseurs, ce qui provoque un risque d'effet domino à travers le secteur. Cette tendance négative prévaut également dans le secteur français de la construction, où les entreprises déclarent être aux prises avec des frais juridiques et de recouvrement de créances accrues qui ont un impact sur leur rentabilité et leur santé financière globale.

Le risque de subir des tensions financières importantes ressort également clairement de la détérioration du délai moyen de recouvrement des créances (DSO) qui est constatée dans tous les secteurs de notre enquête menée auprès des entreprises françaises. Près de 80 % des entreprises ne signalent aucun changement ou signalent une détérioration de l'efficacité du recouvrement des créances au cours de l'année écoulée. Seul un petit nombre d'entreprises constatent une amélioration du DSO.

La situation est particulièrement tendue dans le secteur français des biens durables où près de sept entreprises sur dix nous font part d'une dégradation significative de leur DSO, impactant négativement leur santé financière. Une plus grande stabilité du DSO est évidente dans le secteur de l'énergie et des carburants et celui de la construction, ce qui indique un certain succès dans l'amélioration de l'efficacité du recouvrement. Il existe néanmoins un besoin de financement pour combler les manques de liquidités dus à l'impact du risque de crédit client. Même si les conditions des prêts bancaires restent strictes, 56 % des entreprises interrogées nous disent que le crédit bancaire est leur

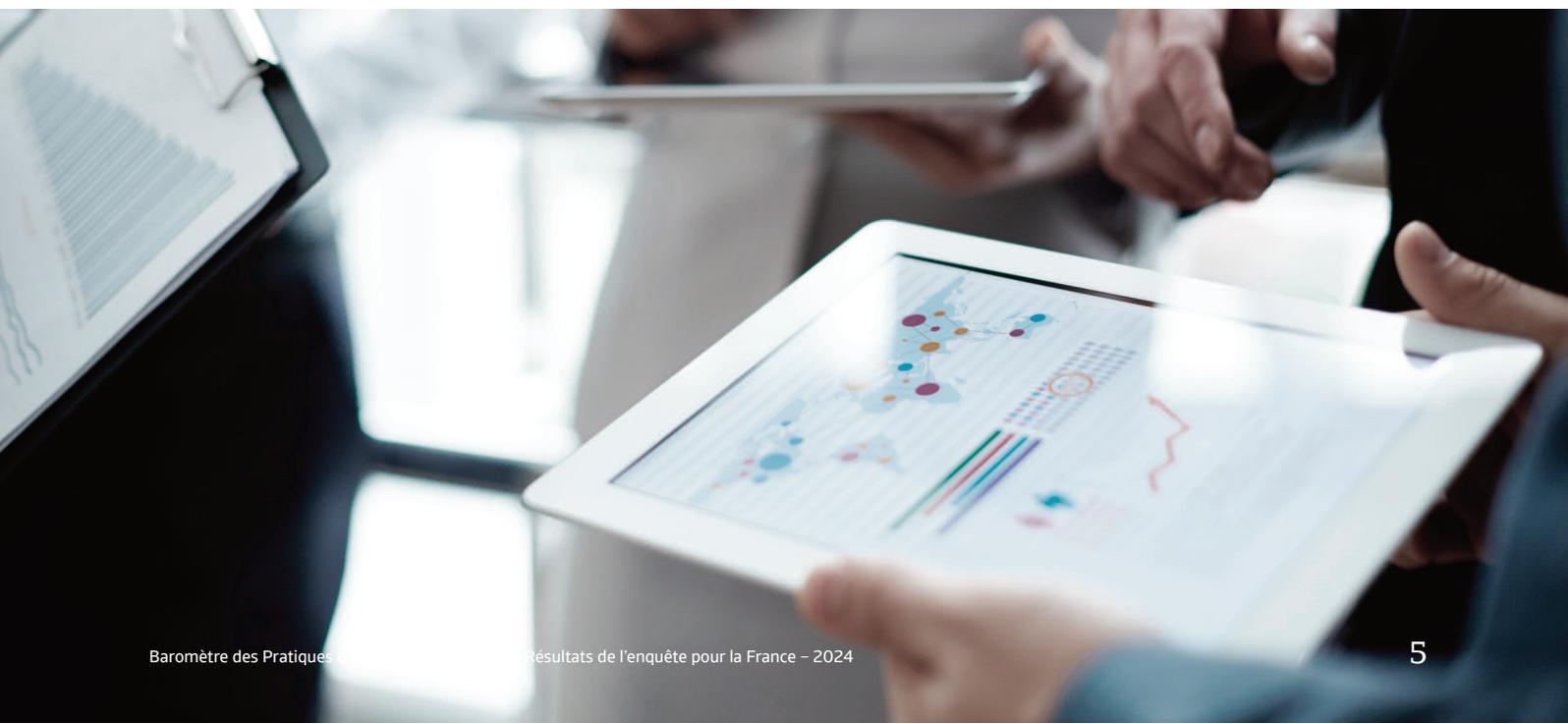
- L'inquiétude croissante concernant le comportement de paiement des clients B2B est évidente dans notre enquête. Les créances irrécouvrables représentent désormais 10 % de toutes les ventes B2B, soit le double par rapport à l'année dernière. Les retards de paiement sont également en hausse, affectant actuellement 47 % de toutes les ventes B2B. Près de quatre entreprises de biens durables sur cinq signalent une détérioration des pratiques de paiement.

- On constate également une tendance négative inquiétante au niveau du délai moyen de recouvrement des créances (DSO). 70 % des entreprises du secteur des biens durables déclarent que l'efficacité du recouvrement des créances se détériore, ce qui crée un potentiel de tensions financières importantes. Le DSO est un peu plus stable dans le secteur français de la construction et celui de l'énergie et des carburants.

- Les conditions de crédit bancaire restent tendues sur le marché français, mais 56 % des entreprises interrogées déclarent que le crédit bancaire est leur principale source de financement pour combler les éventuels manques de liquidités dus à l'impact du risque de crédit client sur les opérations commerciales. Le secteur de la construction montre cependant une forte préférence pour le financement des factures.

principale source de financement pour soutenir leurs opérations commerciales. Dans le secteur de l'énergie et des carburants, le crédit commercial est utilisé parallèlement au crédit bancaire. Cependant, dans le secteur français de la construction, pour la majorité des entreprises, on constate une préférence plus forte pour le financement des factures.

## Chiffres clés et graphiques sur les pages suivantes

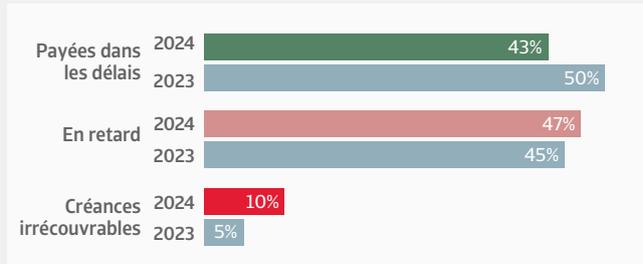




# France

## France

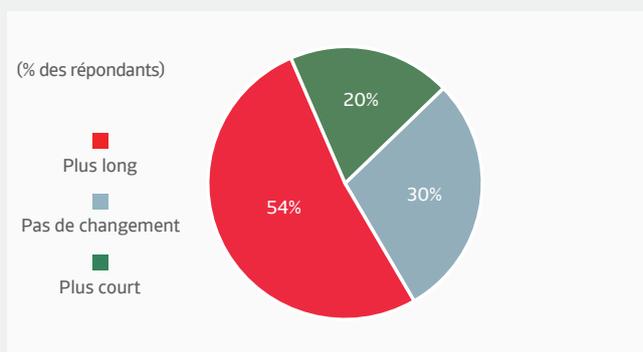
% de la valeur totale des factures B2B payées dans les délais, en retard et passées en créances irrécouvrables (2024/2023)



Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

## France

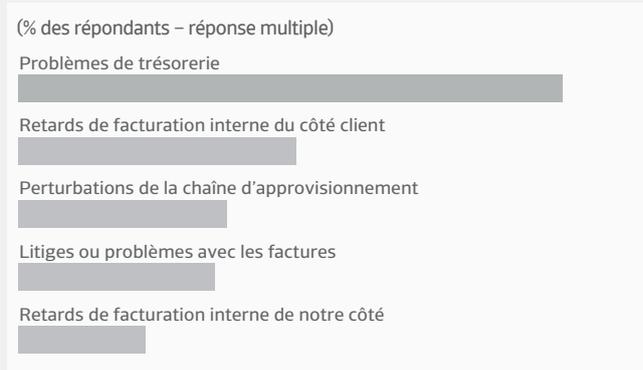
Changements dans le délai moyen de paiement au cours des 12 derniers mois, des créances B2B



Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

## France

Quelles sont les principales raisons pour lesquelles les factures B2B sont payées en retard ?



Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

## France

Quelles sont les principales sources de financement utilisées par votre entreprise au cours des 12 derniers mois ?

- 56% Crédit bancaire
- 30% Financement des factures
- 28% Crédits commerciaux
- 19% Fonds internes

(% de répondants – réponse multiple)

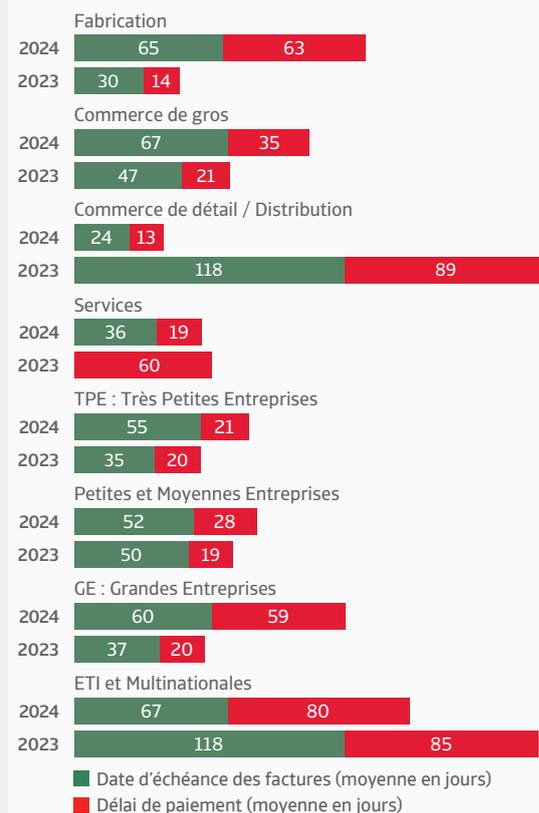
Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024



# France

## France

Temps total nécessaire aux fournisseurs B2B pour convertir les factures impayées en liquidités, en tenant compte à la fois de la date d'échéance et du délai de paiement des clients (2024/2023)



Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
 Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

## France

Au cours des 12 derniers mois, les retards de paiement de vos clients B2B ont-ils amené votre entreprise à faire face à l'une des situations suivantes ?

(% des répondants – réponse multiple)

Ralentissement du rythme des paiements à mes fournisseurs

Augmentation des frais juridiques et de recouvrement

Retard des investissements en immobilisations corporelles

Retard du paiement des factures et/ou du personnel

Augmentation des coûts d'emprunt et recours au financement à court terme

Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
 Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

# France

## Perspectives d'avenir

### Tout un tas de préoccupations, car l'économie nationale stagne

Notre enquête menée auprès des entreprises françaises révèle que la situation actuelle de l'économie nationale constitue la principale préoccupation dans tous les secteurs, aussi bien à court terme qu'à long terme. Cela reflète la perception des entreprises selon laquelle l'économie française est à l'arrêt, sans élan. Le fait qu'une politique monétaire rigoureuse continuera d'exercer une pression importante sur l'activité économique et, en particulier, sur les investissements constitue une autre préoccupation. Même si l'inflation ralentit, le crédit bancaire reste restreint et les dépenses de consommation restent prudentes. Les entreprises de tous les secteurs expriment également leur inquiétude face à des pressions accrues en matière de conformité aux réglementations du secteur et aux modifications potentielles apportées aux politiques gouvernementales. Il existe également des appréhensions concernant les problèmes environnementaux et de durabilité affectant les opérations commerciales.

Les inquiétudes concernant les menaces de cybersécurité perturbant les opérations commerciales continuent de croître parmi les entreprises françaises interrogées dans notre enquête, car ces dernières s'appuient de plus en plus sur les technologies numériques dans leurs opérations quotidiennes. Cette tendance s'observe dans tous les secteurs, ce qui indique que la cybersécurité est un problème répandu qui touche toutes les entreprises, quel que soit le secteur. En revanche, la préoccupation la plus importante dans un secteur spécifique se trouve parmi les entreprises du secteur de la construction. Il s'agit de l'impact des tensions géopolitiques actuelles. Les entreprises craignent que cela n'aggrave encore les prix déjà

### Principales conclusions de l'enquête

- La principale préoccupation des entreprises françaises pour l'année à venir concerne l'économie nationale. Elles estiment que cette dernière est à l'arrêt. Il s'agit d'une préoccupation à la fois à court et à long terme dans tous les secteurs de notre enquête. On craint également qu'une politique monétaire stricte ne fasse pression sur les investissements futurs.
- Une autre inquiétude répandue à court terme concerne la question du respect des réglementations et les modifications potentielles apportées à la politique gouvernementale dans ce domaine. Les préoccupations en matière d'environnement et de durabilité sont également évidentes dans notre enquête, tout comme les menaces de cybersécurité.
- Les entreprises du secteur français de la construction expriment une inquiétude particulière face aux tensions géopolitiques qui pourraient exacerber les coûts déjà élevés des matériaux de construction. À cette inquiétude s'ajoutent des taux d'intérêt élevés, une demande des consommateurs en baisse et une réduction des nouveaux permis de construire résidentiels délivrés.

élevés des matériaux de construction, ce qui affecte leurs opérations dans ce secteur. Cette appréhension est aggravée par le climat actuel caractérisé par des taux d'intérêt élevés, une faiblesse des investissements et de la confiance des consommateurs, ainsi qu'une baisse des ventes de biens immobiliers et des permis de construire résidentiels délivrés.

*(suite à la page 9)*



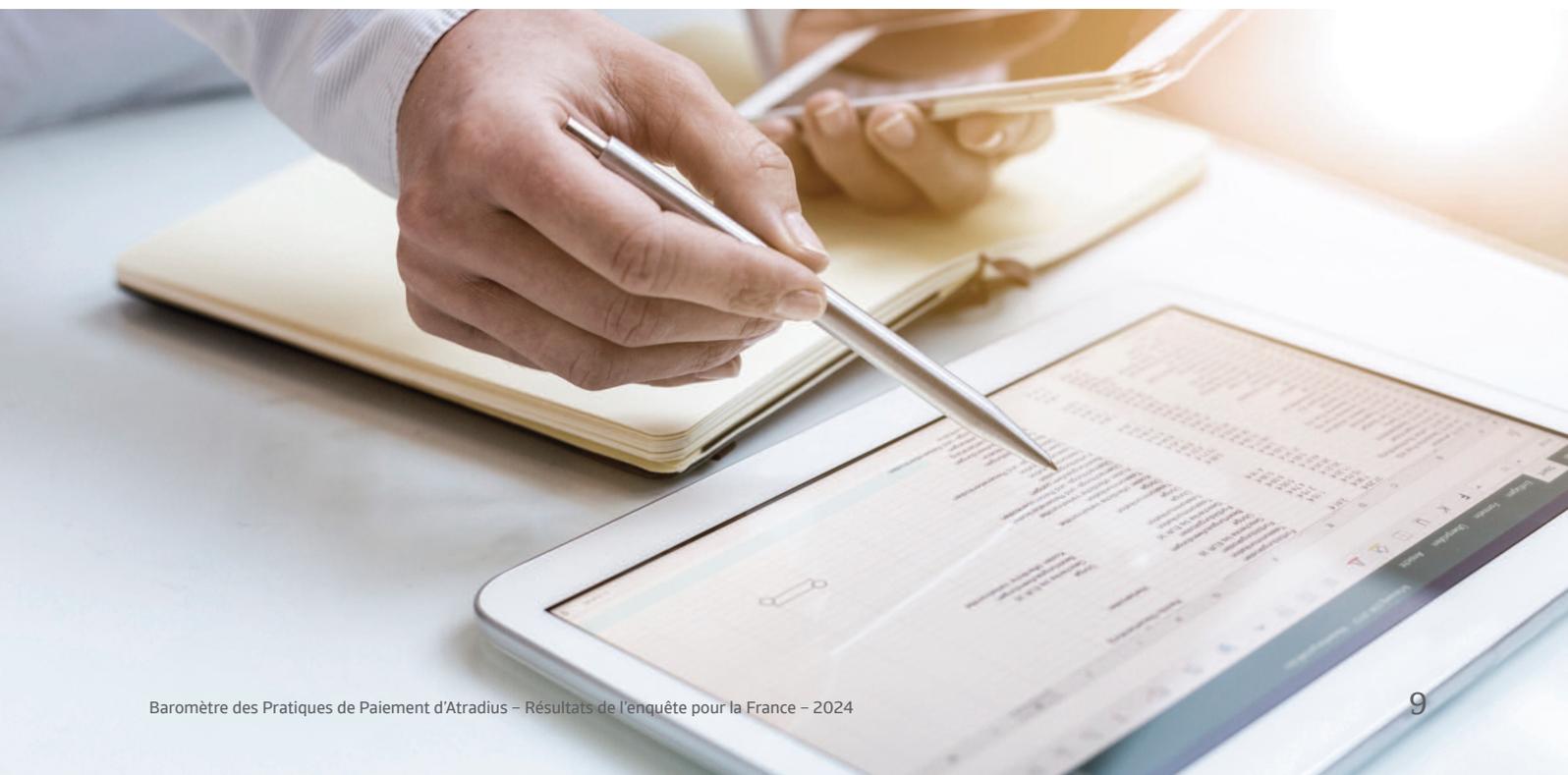
Notre enquête auprès des entreprises françaises montre une forte appréhension quant à une future tendance négative des pratiques de paiement B2B. 52 % des entreprises déclarent anticiper une détérioration du comportement de paiement des clients B2B au cours de l'année à venir, une inquiétude particulière étant exprimée dans le secteur des biens durables. Cela reflète les pressions inflationnistes actuelles aggravées par les taux d'intérêt élevés qui contribuent à affaiblir la demande des consommateurs. Un pessimisme généralisé similaire lié à la tendance des pratiques de paiement B2B se retrouve également parmi les entreprises du secteur de l'énergie et des carburants. Cela concorde avec le fait que les entreprises des deux secteurs s'attendent à un risque croissant d'insolvabilité au cours des mois à venir. En revanche, la majorité des entreprises françaises du secteur de la construction n'anticipent aucun changement significatif dans le comportement de paiement des clients B2B. Elles anticipent même une légère amélioration. Elles confient dans le fait que l'ensemble du secteur va rebondir au cours de l'année à venir et que les niveaux de risque d'insolvabilité ne changeront pas.

Le pessimisme est également largement répandu quant au délai moyen de recouvrement des créances (DSO) au cours de l'année à venir pour les entreprises françaises. Selon notre enquête, près de la moitié des entreprises interrogées en France anticipent une tendance négative en matière d'efficacité du recouvrement des créances, une inquiétude particulièrement évidente dans le secteur des biens durables. La majorité des entreprises de ce secteur nous disent qu'elles s'attendent à une détérioration de leur DSO, ce qui pourrait se traduire par une augmentation des abandons de créances en souffrance de longue date en tant que créances irrécouvrables, conduisant à terme à de graves problèmes de liquidité. On retrouve un état d'esprit similaire parmi les entreprises du secteur de l'énergie et des carburants qui

- En France, 52 % des entreprises déclarent s'attendre à une détérioration du comportement de paiement des clients B2B au cours de l'année à venir. Le secteur des biens durables se montre particulièrement préoccupé par les pressions inflationnistes et la faible demande des consommateurs. Le secteur français de la construction anticipe peu de changement, voire une légère amélioration.
- Le pessimisme quant aux perspectives de risque d'insolvabilité au cours des 12 prochains mois ressort clairement de notre enquête auprès des entreprises françaises du secteur de l'énergie et des carburants et de celui des biens durables. Les deux secteurs s'attendent à un risque accru d'insolvabilité, mais l'optimisme règne dans le secteur de la construction.
- 47 % des entreprises françaises déclarent anticiper une évolution négative du délai moyen de recouvrement des créances (DSO) pour l'année à venir. Le secteur des biens durables et celui de l'énergie et des carburants sont particulièrement pessimistes, craignant que la détérioration du DSO n'entraîne de graves problèmes de liquidité. Les entreprises du secteur de la construction s'attendent à peu ou pas de changement.

ressentent une appréhension quant à la possibilité d'être confrontées à des difficultés financières dans les mois à venir. La plupart des entreprises du secteur français de la construction déclarent cependant ne pas anticiper de changement significatif dans l'efficacité du recouvrement des créances. Elles espèrent même une certaine amélioration.

### Chiffres clés et graphiques sur les pages suivantes

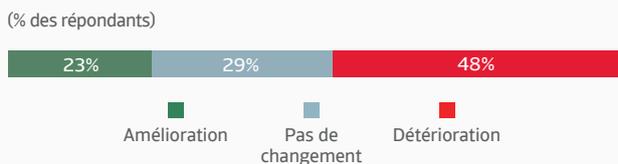




# France

## France

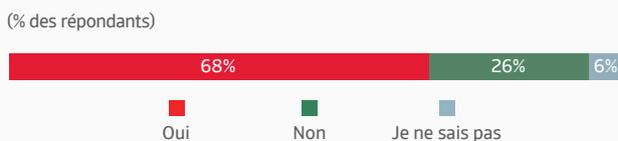
Selon vous, au cours des 12 prochains mois, dans quelle mesure les pratiques de paiement de vos clients B2B changeront-elles ?



Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

## France

Pensez-vous que le risque d'insolvabilité de vos clients va augmenter au cours des 12 prochains mois ?



Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

## France

Perspectives d'avenir : les cinq principales préoccupations exprimées par les entreprises interrogées



Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

## France

Comment pensez-vous que votre DSO moyen évoluera au cours des 12 prochains mois ?

- 25% Amélioration
- 28% Pas de changement
- 47% Détérioration

(% des répondants)

Échantillon : toutes les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête  
Source : Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius – France – 2024

## Conception de l'enquête

Atradius réalise chaque année une étude des pratiques de paiement internationales des entreprises par le biais d'une enquête intitulée Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius. Les entreprises interrogées en France sont au centre de ce rapport qui fait partie de l'édition 2024 du Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius. En raison d'un changement dans la méthodologie de recherche, les comparaisons d'une année sur l'autre ne sont pas réalisables pour certains des résultats de cette enquête. À l'aide d'un questionnaire, CSA Research a mené 210 entretiens au total. Tous les entretiens ont été menés exclusivement pour Atradius.

### Champ de l'enquête

- **Population de base** : des entreprises françaises ont été choisies pour participer à l'enquête et les contacts appropriés chargés de la gestion des comptes clients ont été interrogés.
- **Conception de l'échantillon** : le plan stratégique d'échantillonnage permet de réaliser une analyse des données nationales croisées par secteur et par taille d'entreprise. Cela permet également de comparer des données se référant à un secteur spécifique traversé par chacune des économies étudiées.
- **Processus de sélection** : les entreprises ont été sélectionnées et contactées par le biais d'un panel Internet international. Un examen de la pertinence des contacts et du quota a été effectué en début d'entretien.
- **Échantillon** : N=210 personnes ont été interrogées au total. Un quota a été maintenu en fonction de trois tailles d'entreprise.
- **Entretien** : entretiens Web assistés par ordinateur (CAWI) de 15 minutes environ. Période des entretiens : L'enquête a été réalisée entre la fin du premier trimestre et le début du deuxième trimestre 2024. Ce paramètre doit donc être pris en compte lors de l'analyse des résultats.

### Aperçu de l'échantillon – Nombre total des entretiens = 210

Secteur d'activité	Entretiens	%
Fabrication	101	48
Vente en gros	42	20
Commerce de détail/Distribution	36	17
Services	31	15
<b>TOTAL</b>	<b>210</b>	<b>100</b>
Taille de l'entreprise	Entretiens	%
PME – petites entreprises	46	22
PME – moyennes entreprises	61	29
Moyenne et grande entreprise	73	35
Grandes entreprises	30	14
<b>TOTAL</b>	<b>210</b>	<b>100</b>
Construction	71	34
Engins	68	32
Acier/Métaux	71	34
<b>TOTAL</b>	<b>210</b>	<b>100</b>

## Annexe des statistiques

Consultez les graphiques et les chiffres dans l'Annexe des statistiques. Ce document fait partie du Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius 2024, disponible sur [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)  
[Téléchargez-le au format PDF](#) (version anglaise uniquement)

## Vous voulez en savoir plus ?

Sur le [site Internet d'Atradius](#), vous pouvez trouver un large éventail de publications mises à jour. [Cliquez ici](#) pour accéder à notre analyse des performances de chaque secteur, à une analyse détaillée sur les préoccupations économiques spécifiques à chaque pays et à l'échelle mondiale, à un aperçu des problèmes de gestion du crédit et à des informations sur la protection de vos créances contre les défauts de paiement de vos clients.

Suivez-nous pour rester informé de nos dernières [publications](#) en acceptant de recevoir nos notifications et recevez des e-mails hebdomadaires avec des alertes lorsque de nouveaux rapports sont publiés.

Pour en savoir plus sur les pratiques de recouvrement de créances B2B en France et dans le monde, rendez-vous sur [atradiuscollections.com](http://atradiuscollections.com).

Pour la France, veuillez visiter [atradius.fr](http://atradius.fr)

Atradius Crédito y Caución S.A.  
de Seguros y Reaseguros  
159 rue Anatole France  
CS50118  
92596 Levallois Perret Cedex  
Tel: +33 (1) 41 05 84 84

[info.fr@atradius.com](mailto:info.fr@atradius.com)

Suivez Atradius sur les  
réseaux sociaux



@Atradius



Atradius

**Atradius Crédito y Caución S.A.**  
**de Seguros y Reaseguros**

159 rue Anatole France  
CS50118  
92596 Levallois Perret Cedex  
Tel: +33 (1) 41 05 84 84  
[info.fr@atradius.com](mailto:info.fr@atradius.com)

[www.atradius.fr](http://www.atradius.fr)