

Coface Collect

Comment recouvrer vos créances en Amérique du Nord ?

UN MARCHÉ SOLIDE AUX STRATÉGIES DE
RECOUVREMENT CONTRASTÉES

coface
FOR TRADE

Contenus

Une région, trois stratégies de recouvrement

P.02

Anticiper le risque de paiement en Amérique du Nord

P.03

Focus pays : défis, bonnes pratiques et pièges à éviter

P.04

Les États-Unis : un marché où la qualité du dossier est souvent aussi importante que la créance elle-même

P.04

Le Canada : un environnement de paiement fiable... à condition d'anticiper les spécificités juridiques et documentaires

P.08

Le Mexique : un marché où retrouver le débiteur et renouer le dialogue est souvent plus déterminant que la procédure judiciaire

P.12

Cas d'usage : une créance de près de 80 000 € recouvrée en sept jours

P.15

Les clés d'un recouvrement réussi en Amérique du Nord

P.16



Une région, trois stratégies de recouvrement

L'Amérique du Nord demeure l'une des principales destinations des exportations françaises. Les États-Unis, le Canada et le Mexique représentent un marché de plus de **530 millions de consommateurs**, porté par une économie parmi les plus dynamiques au monde et des échanges commerciaux particulièrement soutenus.

Derrière cette puissance se cachent pourtant des réalités très différentes en matière de recouvrement de créances.

Aux **États-Unis** et au **Canada**, les entreprises évoluent dans un environnement juridique structuré où les débiteurs restent généralement joignables et privilégient la négociation. Les difficultés proviennent davantage des tensions de trésorerie, de l'augmentation des demandes de plans de paiement et de la multiplication des contestations, parfois utilisées comme véritable stratégie pour retarder le règlement.

Le **Mexique** présente une configuration totalement différente. Les difficultés financières y sont plus marquées, les débiteurs deviennent fréquemment injoignables et les procédures judiciaires sont longues, coûteuses et très formalistes. Dans ce contexte, la réussite du recouvrement repose avant tout sur la capacité à localiser le débiteur, établir un dialogue et obtenir un accord amiable avant toute action contentieuse.

Pour les entreprises françaises, une stratégie uniforme n'est donc pas adaptée. Comprendre les spécificités de chaque marché permet non seulement d'améliorer le taux de recouvrement, mais également de réduire les délais de paiement et de sécuriser durablement les relations commerciales.



BON À SAVOIR

En Amérique du Nord, les impayés résultent rarement des mêmes causes. Entre les tactiques de négociation observées aux États-Unis, la coopération généralement plus constructive des entreprises canadiennes et les difficultés structurelles rencontrées au Mexique, chaque marché impose une approche de recouvrement spécifique.

60 %

→ des dossiers traités en Amérique du Nord concernant des créances inférieures à 20 000 €.

Anticiper le risque de paiement en Amérique du Nord

Les **États-Unis**, le **Canada** et le **Mexique** entretiennent des échanges commerciaux étroits. Pourtant, derrière cette intégration économique, les comportements de paiement diffèrent profondément d'un pays à l'autre.

Comprendre les signaux économiques du risque de paiement

Plusieurs indicateurs permettent d'anticiper la capacité de paiement d'un client :

- ▶ le ralentissement de certains secteurs comme la construction, la distribution ou l'industrie manufacturière ;
- ▶ la hausse des coûts de financement, qui pèse sur la trésorerie des entreprises ;
- ▶ l'augmentation des demandes de délais ou de plans de paiement, souvent révélatrice de tensions financières ;
- ▶ la progression des contestations commerciales, utilisées de plus en plus fréquemment comme levier de négociation.

Aux **États-Unis** comme au **Canada**, de nombreuses entreprises reconnaissent aujourd'hui leurs dettes mais cherchent avant tout à préserver leur trésorerie.

Les négociations portent davantage sur le calendrier de paiement que sur l'existence même de la créance.

Au **Mexique**, le principal facteur de risque est différent : il réside moins dans la contestation que dans **la disparition progressive du débiteur, qui change d'adresse, cesse de répondre ou devient difficile à localiser.**

Une région économiquement intégrée... mais trois approches du recouvrement

Si les échanges commerciaux sont étroits entre les trois pays, leurs systèmes de recouvrement reposent sur des logiques très différentes.

Aux **États-Unis**, les débiteurs utilisent volontiers les mécanismes juridiques et documentaires pour gagner du temps ou renégocier leurs engagements.

Au **Canada**, les entreprises restent généralement plus coopératives, tout en exigeant un dossier complet avant tout règlement.

Au **Mexique**, la priorité consiste souvent à rétablir le contact avec le débiteur avant même d'envisager une procédure judiciaire.





LES ÉTATS-UNIS

Un marché où la qualité du dossier est souvent aussi importante que la créance elle-même

Première économie mondiale et premier partenaire commercial de nombreuses entreprises françaises hors Europe, les États-Unis offrent des opportunités considérables dans des secteurs aussi variés que l'industrie, les services, les technologies ou la santé.

Cet environnement favorable ne doit toutefois pas masquer une évolution récente du risque client. Après le pic inflationniste observé en 2022 et 2023, **l'inflation poursuit son ralentissement, passant de 3 % en janvier 2024 à 2,7 % en janvier 2025**. Cette amélioration s'accompagne toutefois d'un contexte financier encore contraint. Le maintien de taux d'intérêt élevés, un accès au crédit plus sélectif et le ralentissement de certains secteurs continuent de peser sur la trésorerie des entreprises. Les petites et moyennes entreprises ont ainsi réduit leur recours au financement, les emprunteurs réguliers représentant **24,8 % des PME en 2025, contre 27,5 % un an plus tôt**.

Ces tensions se traduisent par une augmentation des défaillances d'entreprises, passées de **24,2 à 42,5 insolvabilités pour 10 000 entreprises entre 2022 et 2025**, soit une **hausse de près de 76 %**. Si les débiteurs américains restent généralement faciles à identifier et à contacter, les entreprises françaises découvrent rapidement que le recouvrement repose sur un environnement juridique particulièrement exigeant. Les règles applicables peuvent varier d'un État à l'autre, notamment en matière de procédure civile, de délais de prescription ou d'exécution des décisions de justice, ce qui nécessite une bonne connaissance du droit local.

Dans ce contexte, la réussite du recouvrement dépend moins de la capacité à retrouver le débiteur que de la qualité des preuves contractuelles, de la réactivité du créancier et de la stratégie adoptée dès les premiers échanges.

Éléments distinctifs

► La contestation est devenue une véritable stratégie de négociation

En France, une contestation est souvent perçue comme une remise en cause de la créance. Aux États-Unis, elle constitue fréquemment une étape de la négociation.

Le débiteur demande des justificatifs supplémentaires, remet en question certains postes de facturation, sollicite des explications sur les conditions contractuelles ou invoque une non-conformité partielle. Dans de nombreux cas, ces arguments ne visent pas à nier l'existence de la dette mais à ouvrir une discussion sur ses modalités de règlement.

Les professionnels du recouvrement observent que cette pratique s'est renforcée ces dernières années. L'utilisation croissante de l'intelligence artificielle permet désormais aux entreprises de formuler rapidement des contestations structurées, parfois très techniques, qui obligent le créancier à produire un dossier particulièrement complet.

Pour une entreprise française, la principale erreur consiste à considérer cette contestation comme un simple échange administratif. Plus la réponse tarde, plus le débiteur conserve l'initiative des discussions. À l'inverse, une réponse rapide, argumentée et accompagnée de l'ensemble des pièces justificatives permet souvent de reprendre le contrôle de la négociation.

► Les preuves électroniques bénéficient d'une pleine valeur probatoire

Les juridictions américaines accordent une large reconnaissance aux documents électroniques. Les contrats signés électroniquement, les signatures numériques, les courriels, les Purchase Orders dématérialisés ou encore les Proofs of Delivery électroniques sont pleinement recevables.

L'enjeu n'est donc pas de disposer d'originaux papier mais d'être capable de présenter un dossier parfaitement organisé, chronologique et cohérent.

Une documentation incomplète offre au débiteur un terrain favorable pour multiplier les contestations ou retarder la procédure.

LES ÉTATS-UNIS

► Le Purchase Order : une pièce souvent plus importante que la facture

Contrairement aux pratiques observées dans plusieurs pays européens, la facture ne constitue pas toujours la pièce centrale du dossier.

Le Purchase Order (PO) – l'équivalent du bon de commande – matérialise l'accord de l'acheteur sur les biens ou services commandés, les quantités, les prix et les conditions commerciales. En cas de litige, il constitue souvent la première pièce examinée afin de vérifier que la commande a bien été autorisée.

À ce document s'ajoutent généralement :

- les conditions générales de vente ;
- les éventuels avenants contractuels ;
- les confirmations de commande ;
- les échanges de courriels ;
- la facture ;
- le Proof of Delivery (POD) attestant de la bonne livraison.

Cette approche illustre une différence importante avec la pratique française : le juge américain cherche moins à vérifier l'existence d'une facture qu'à reconstituer l'ensemble de la relation commerciale.

► La Demand Letter : bien plus qu'une simple mise en demeure

Avant d'engager une procédure judiciaire, il est fréquent qu'un avocat adresse une Demand Letter.

Contrairement à une simple relance, cette lettre expose de manière détaillée les fondements de la créance, rappelle les obligations contractuelles du débiteur, fixe un délai de règlement et précise les conséquences d'une absence de paiement.

Au-delà de sa portée juridique, la Demand Letter constitue un véritable levier de négociation. Elle indique au débiteur que le créancier est prêt à engager une procédure contentieuse et qu'il bénéficie déjà de l'accompagnement d'un avocat local. Cette démarche renforce la crédibilité de sa position et suffit souvent à relancer les discussions avant toute action en justice.

Pour les créanciers étrangers, elle présente également l'avantage de démontrer leur volonté d'agir rapidement si aucun accord n'est trouvé.

► Les Credit Bureaus : un levier de négociation déterminant

Les **Credit Bureaus** occupent une place essentielle dans la vie économique américaine. Des organismes privés tels que **Dun & Bradstreet**, **Experian Business** ou **Equifax Business** collectent et agrègent des informations sur les entreprises afin d'évaluer leur solvabilité. Ces données proviennent notamment des historiques de paiement communiqués par certains fournisseurs, des établissements financiers ainsi que des registres publics (décisions de justice, privilèges, procédures collectives, etc.).

Ces informations sont consultées par de nombreux acteurs économiques – banques, assureurs-crédit, fournisseurs ou sociétés de financement – avant d'accorder un crédit, d'ouvrir une ligne de financement ou de consentir des délais de paiement.

Un profil de crédit dégradé peut ainsi entraîner une réduction des encours accordés, des conditions de paiement plus restrictives, voire des difficultés d'accès au financement.

Dans ce contexte, lorsqu'un créancier participe au partage d'informations avec un Credit Bureau, la perspective qu'un incident de paiement puisse affecter le profil de crédit du débiteur constitue un levier de négociation particulièrement efficace.

Pour de nombreuses entreprises américaines, préserver leur réputation financière est un enjeu stratégique, souvent plus dissuasif que la seule menace d'une procédure judiciaire.

► Le contentieux reste l'exception

Contrairement à une idée largement répandue, les États-Unis ne sont pas un pays où chaque impayé se termine devant un tribunal.

L'expérience des équipes de recouvrement montre qu'une large majorité des dossiers se résout par la négociation. Les procédures judiciaires sont généralement réservées aux dossiers présentant un enjeu financier important ou lorsqu'aucune solution amiable n'a pu être trouvée.

Cette approche pragmatique est résumée par une formule fréquemment utilisée par les professionnels du recouvrement américains :

« A bad settlement is better than a good lawsuit. »

Autrement dit, un accord imparfait obtenu rapidement est souvent plus rentable qu'une procédure longue, coûteuse et incertaine.



LES ÉTATS-UNIS

► Les garanties personnelles renforcent considérablement la sécurité du créancier

Contrairement à de nombreux pays européens, il est relativement courant, notamment dans les relations avec les PME ou les entreprises récemment créées, que le dirigeant accepte de signer une **Personal Guarantee** (garantie personnelle) ou une **Promissory Note** (billet à ordre).

La **Personal Guarantee** engage le patrimoine personnel du dirigeant si l'entreprise ne règle pas sa dette.

La **Promissory Note**, quant à elle, constitue une reconnaissance formelle de dette précisant le montant dû, les modalités de remboursement et les conséquences en cas de défaut.

Pour le créancier, ces garanties présentent un double intérêt. Elles renforcent considérablement le rapport de force lors de la négociation et facilitent, lorsque cela devient nécessaire, l'engagement d'une procédure judiciaire.

A savoir : ces garanties se négocient au moment de la signature du contrat, lorsque le rapport de force est favorable au fournisseur. Il est beaucoup plus difficile de les obtenir une fois le litige apparu.

► Les frais d'avocat ne sont pas automatiquement récupérables

Contrairement à certains systèmes juridiques où le juge peut mettre tout ou partie des frais d'avocat à la charge de la partie perdante, le système américain repose généralement sur ce que les juristes appellent **l'American Rule** : chaque partie supporte ses propres frais d'avocat, sauf disposition légale particulière ou clause contractuelle prévoyant expressément leur remboursement.

Cette règle peut modifier sensiblement l'analyse économique d'une procédure judiciaire, notamment lorsque le montant de la créance est limité ou que les coûts de représentation sont élevés.

BON À SAVOIR

Avant de conclure un contrat important avec un client américain, il est recommandé de vérifier si les conditions contractuelles prévoient une clause permettant la récupération des frais d'avocat en cas de contentieux.



Regard d'expert



Aux États-Unis, un débiteur répond presque toujours. Le véritable enjeu n'est pas de le retrouver, mais de comprendre sa stratégie. Cherche-t-il réellement à contester la créance ou simplement à gagner du temps ? Toute la réussite du recouvrement repose sur cette analyse. Plus le dossier est documenté, plus il est possible de reprendre rapidement la maîtrise de la négociation.”

North America Region
Head of Claims and Debt Collection Coface

LES ÉTATS-UNIS

Piège à éviter

Penser qu'une créance incontestable sera payée rapidement

Une créance reconnue n'est pas nécessairement une créance payée. Les débiteurs peuvent multiplier les demandes de justificatifs, les contestations ou les négociations afin de retarder le règlement. Le créancier doit donc conserver l'initiative tout au long des échanges.

Les 5 conseils à retenir



Préparer le recouvrement dès la signature du contrat en sécurisant les clauses juridiques et les conditions de paiement.



Conserver systématiquement l'ensemble des preuves commerciales, notamment le Purchase Order (PO), le Proof of Delivery (POD) et les échanges de courriels.



Traiter immédiatement toute contestation, même mineure, afin d'éviter qu'elle ne devienne un levier de négociation.



Formaliser par écrit chaque accord amiable ou plan de paiement afin de limiter les risques de nouveaux reports.



Privilégier une approche pragmatique : aux États-Unis, un accord négocié rapidement est souvent plus efficace qu'un contentieux long et coûteux.





CANADA

Un environnement de paiement fiable... à condition d'anticiper les spécificités juridiques et documentaires

Le Canada figure parmi les économies les plus stables et les plus ouvertes au commerce international. Pour les entreprises françaises, il constitue un marché attractif, soutenu par un environnement juridique sécurisé, des pratiques commerciales transparentes et l'Accord Economique et Commercial Global (AECG/CETA), qui facilite les échanges avec l'Union européenne.

Cette stabilité ne signifie toutefois pas que le risque d'impayé est inexistant. Après le pic inflationniste observé en 2022 et 2023, **l'inflation poursuit son ralentissement, passant de 2,38 % en janvier 2024 à 2,08 % en janvier 2025.**

Les entreprises canadiennes restent néanmoins confrontées à des conditions de financement plus exigeantes et à des tensions persistantes sur leur trésorerie. Les défaillances d'entreprises demeurent ainsi supérieures à leur niveau d'avant-crise, avec **7,37 insolvabilités pour 10 000 entreprises en 2025**, après un pic de **9,85 en 2024**.

Pour les entreprises françaises, le principal défi réside moins dans la volonté de payer du débiteur que dans la maîtrise des spécificités juridiques canadiennes. Le pays repose en effet sur deux traditions juridiques : la **Common Law** dans les provinces anglophones et le **Code civil du Québec**, directement inspiré du droit civil français. Cette dualité influence notamment la rédaction des contrats, les procédures de recouvrement et le traitement des litiges commerciaux.

Dans ce contexte, la réussite du recouvrement repose avant tout sur une documentation rigoureuse, une bonne anticipation des règles applicables et une stratégie adaptée à la province concernée.

Éléments distinctifs

► Deux systèmes juridiques coexistent au sein d'un même pays

Le Canada présente une particularité unique en Amérique du Nord : il ne repose pas sur un seul système juridique. Dans l'ensemble des provinces et territoires, les relations commerciales sont régies par la **Common Law**, un système fondé principalement sur la jurisprudence et les décisions rendues par les tribunaux.

Le Québec fait exception. Les relations civiles et commerciales y sont régies par le **Code civil du Québec**, héritier direct de la tradition juridique française.

Pour une entreprise française, cette distinction est loin d'être théorique. Elle influence notamment :

- l'interprétation des contrats ;
- certaines règles applicables aux obligations des parties ;
- les recours disponibles ;
- les procédures judiciaires ;
- la rédaction de certaines clauses contractuelles.

BON À SAVOIR

Un contrat conclu avec une entreprise québécoise n'est pas automatiquement soumis au droit québécois. Les parties peuvent prévoir contractuellement le droit applicable et la juridiction compétente. Vérifier ces clauses avant la signature du contrat permet d'éviter de nombreuses difficultés en cas d'impayé.

► La qualité du dossier documentaire est souvent déterminante

Au Canada, la qualité des preuves produites conditionne largement la rapidité de résolution d'un dossier. Avant d'accepter une réclamation, le débiteur demandera généralement :

- le contrat ;
- le bon de commande ;
- les conditions générales de vente ;
- la facture ;
- la preuve de livraison ;
- les échanges de courriels ayant accompagné l'exécution du contrat.

Contrairement à certains marchés où la pression constitue le principal levier de négociation, les entreprises canadiennes privilégient une approche factuelle. Plus le dossier est complet, plus les discussions avancent rapidement

► Le Québec : un environnement juridique et linguistique spécifique

Le Québec applique des règles particulières destinées à renforcer l'utilisation du français dans la vie économique. Depuis l'entrée en vigueur en 2022 du **Bill 96** (Loi sur la langue officielle et commune du Québec, le français), les exigences relatives à la langue des documents commerciaux ont été renforcées.

Concrètement, cette réglementation peut concerner les contrats, les conditions générales de vente... Dans de nombreuses situations, les entreprises doivent s'assurer que leurs partenaires disposent d'une version française des documents ou qu'ils ont expressément choisi de contracter dans une autre langue, conformément aux dispositions prévues par la loi.

Pour une entreprise française, cette obligation est généralement moins contraignante que pour une société étrangère travaillant exclusivement en anglais. Elle mérite néanmoins une attention particulière lorsque les contrats sont préparés par une maison mère étrangère ou lorsqu'ils utilisent exclusivement une documentation anglophone.

Au-delà du simple respect de la réglementation, disposer d'une documentation contractuelle conforme permet également de limiter les contestations procédurales et de sécuriser la relation commerciale dès son origine.

► Les Credit Bureaus : un outil de prévention et un levier de négociation

Comme aux États-Unis, les Credit Bureaus (**Equifax Canada, TransUnion ou Dun & Bradstreet**) jouent un rôle important dans l'évaluation de la solvabilité des entreprises canadiennes. La perspective qu'un incident de paiement puisse affecter leur profil de crédit constitue un levier de négociation efficace et encourage généralement une résolution amiable du litige.

► Les visites terrain : renouer le dialogue lorsque les échanges sont bloqués

Lorsque les relances téléphoniques et les courriels restent sans réponse, les sociétés de recouvrement peuvent organiser une **visite sur site** par l'intermédiaire d'un **collaborateur ou d'un partenaire implanté localement**.

L'objectif n'est pas d'engager une démarche judiciaire, mais de reprendre contact avec le débiteur, de vérifier que l'entreprise exerce toujours son activité, de confirmer ses coordonnées et d'identifier les interlocuteurs décisionnaires. La visite permet également de mieux comprendre l'origine du blocage et d'engager un dialogue lorsque les échanges à distance sont devenus impossibles.

Dans de nombreux dossiers, cette simple prise de contact suffit à relancer les discussions. Elle permet également au créancier d'obtenir des informations concrètes sur la situation de l'entreprise et démontre au débiteur que le dossier fait l'objet d'un suivi actif.

2

→ systèmes juridiques :
Common Law + Code civil du Québec

CANADA

► La négociation reste privilégiée

Les entreprises canadiennes privilégient généralement un dialogue constructif et se montrent ouvertes à la recherche d'une solution amiable. Cette volonté de négocier ne dispense toutefois pas le créancier de présenter un dossier complet et parfaitement documenté, condition indispensable pour obtenir rapidement un accord.

► Les procédures judiciaires demeurent un dernier recours

Lorsque la négociation échoue, des recours judiciaires existent dans l'ensemble des provinces canadiennes. En pratique, ils restent toutefois exceptionnels. Comme aux États-Unis, les professionnels privilégient une résolution amiable, la procédure judiciaire n'étant envisagée que lorsque le montant de la créance, la solvabilité du débiteur et les perspectives de recouvrement le justifient.

BON À SAVOIR

Au Canada, les débiteurs privilégient généralement le dialogue. La qualité du dossier et la maîtrise du cadre juridique constituent les principaux facteurs de succès du recouvrement.



Regard d'expert



Au Canada, les débiteurs sont généralement ouverts au dialogue. La difficulté n'est pas d'obtenir une réponse, mais de convaincre rapidement son interlocuteur grâce à un dossier complet et parfaitement documenté. Plus les preuves sont solides, plus la négociation est simple et plus les chances de parvenir à un accord amiable sont élevées.”

North America Region
Head of Claims and Debt Collection Coface

Piège à éviter

Croire que le Canada fonctionne comme l'Europe

La proximité culturelle avec la France conduit parfois les entreprises à relâcher leur vigilance. Pourtant, le recouvrement d'une créance repose sur une parfaite maîtrise des règles applicables dans la province concernée ainsi que sur un contrat et une documentation irréprochable. La qualité de la relation commerciale facilite les échanges, mais ne remplace jamais la sécurité juridique.

Les 5 conseils à retenir



Vérifier dès la signature du contrat le droit applicable et la juridiction compétente, notamment lorsque le partenaire est établi au Québec.



Adapter les documents contractuels aux exigences linguistiques applicables afin de sécuriser la relation commerciale.



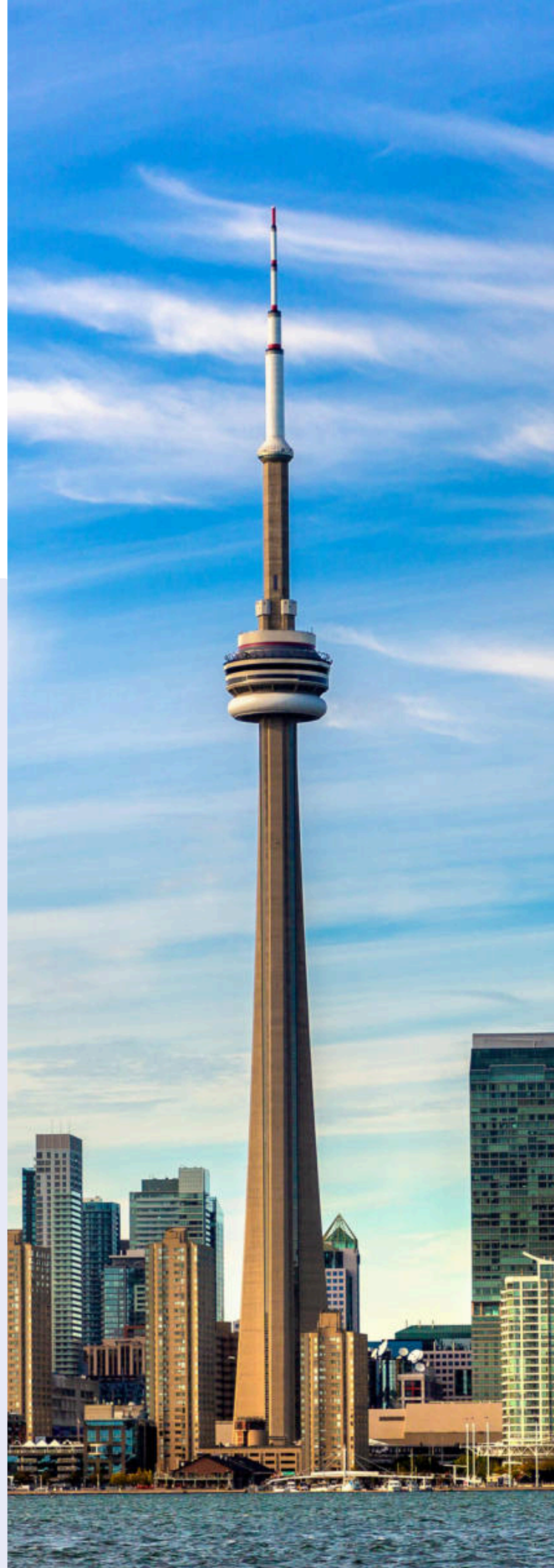
Conserver l'ensemble des preuves commerciales (contrat, bon de commande, preuves de livraison, courriels, factures).



Privilégier un dialogue rapide et constructif dès les premiers retards de paiement, sans attendre que la situation se dégrade.



S'appuyer sur un expert local lorsque le dossier devient complexe ou implique plusieurs provinces, afin de bénéficier d'une parfaite maîtrise des pratiques juridiques et commerciales locales.





MEXIQUE

Un marché où retrouver le débiteur et renouer le dialogue est souvent plus déterminant que la procédure judiciaire

Le Mexique est aujourd'hui l'un des principaux partenaires commerciaux des entreprises européennes en Amérique du Nord. Porté par le développement du **nearshoring** (relocalisation de certaines activités de production à proximité du marché nord-américain), les investissements étrangers et son intégration aux chaînes de valeur nord-américaines, le pays attire un nombre croissant d'entreprises françaises.

Cette dynamique s'accompagne toutefois d'un environnement économique plus contrasté. Après une croissance de **1,7 % en 2024**, le PIB mexicain a progressé de **1,5 % en 2025**, tandis que l'inflation, bien qu'en repli, continue de peser sur les coûts de financement et la trésorerie des entreprises.

Pour les entreprises françaises, le recouvrement présente une particularité majeure : contrairement aux États-Unis ou au Canada, la difficulté réside souvent moins dans la contestation de la créance que dans la capacité à identifier rapidement le bon interlocuteur et à maintenir le dialogue tout au long de la procédure.

15 ans

→ une procédure peut durer jusqu'à 15 ans dans les dossiers les plus complexes

Éléments distinctifs

► Le premier défi consiste souvent à retrouver le débiteur

Contrairement aux États-Unis ou au Canada, la principale difficulté ne réside pas toujours dans la reconnaissance de la créance, mais dans la capacité à maintenir le contact avec le débiteur. Les entreprises peuvent cesser progressivement de répondre aux relances, modifier leurs coordonnées ou changer d'interlocuteur sans que ces évolutions soient immédiatement identifiables.

Dans ce contexte, le recouvrement débute souvent par un travail de vérification des informations disponibles afin de localiser le bon interlocuteur et de renouer le dialogue. Plus cette démarche intervient rapidement, plus les chances d'aboutir à un règlement amiable sont élevées.

► Pourquoi les visites terrain restent un outil incontournable

Lorsque les relances à distance restent sans réponse, les sociétés de recouvrement peuvent faire intervenir un partenaire local afin de réaliser une visite sur site. Celle-ci permet de vérifier que l'entreprise est toujours en activité, de confirmer ses coordonnées et d'identifier les interlocuteurs compétents.

Au-delà de ces vérifications, cette prise de contact favorise souvent la reprise des échanges. Elle constitue ainsi un outil particulièrement efficace pour relancer une négociation avant d'envisager une procédure judiciaire.

► Le Buró de Crédito : un levier de négociation souvent plus efficace qu'une menace judiciaire

Comme aux États-Unis et au Canada, les établissements financiers et de nombreux fournisseurs consultent les agences de crédit avant d'accorder un financement ou des délais de paiement. Au Mexique, préserver un bon historique de crédit constitue également un levier de négociation, les entreprises cherchant à préserver leur accès au financement et leurs relations commerciales.

MEXIQUE

► Les entreprises contestent rarement leur dette

Alors qu'aux Etats-Unis et au Canada les entreprises utilisent fréquemment les contestations comme un levier de négociation, les débiteurs mexicains remettent très rarement en cause l'existence de la créance.

Nos experts indiquent n'avoir enregistré que **quatre contestations formelles en deux ans**, malgré un volume important de dossiers traités. Cette donnée est particulièrement révélatrice. Lorsqu'un débiteur mexicain ne paie pas, il ne cherche généralement pas à démontrer que la facture est injustifiée ou que la prestation a été mal exécutée. Dans la plupart des cas, il reconnaît sa dette mais explique ne pas disposer immédiatement des ressources nécessaires pour la régler.

Cette différence modifie profondément la stratégie de recouvrement. L'objectif n'est plus de convaincre le débiteur du bien-fondé de la créance mais d'évaluer sa capacité réelle de paiement et de construire un accord compatible avec sa situation financière. Les plans d'échelonnement occupent ainsi une place centrale dans les négociations.

► La confiance précède souvent la négociation

Au Mexique, les débiteurs cherchent souvent à vérifier qu'un cabinet de recouvrement intervient bien pour le compte de leur fournisseur avant d'engager toute discussion. Cette démarche traduit un besoin de s'assurer de la légitimité de leur interlocuteur.

Les professionnels privilégient donc une approche progressive, fondée sur l'explication de leur mandat et la reprise du dialogue. Une fois la confiance établie, les négociations deviennent généralement plus constructives.

► Un système judiciaire à utiliser avec discernement

Les procédures judiciaires mexicaines sont réputées pour leur formalisme. Elles exigent notamment la production de nombreux justificatifs, parfois en original, et peuvent s'étendre sur plusieurs années.

Par ailleurs, obtenir une décision favorable ne garantit pas le paiement. Avant d'engager un contentieux, il est donc indispensable d'évaluer la solvabilité du débiteur et les possibilités concrètes d'exécuter la décision.



Regard d'expert



Au Mexique, les débiteurs contestent rarement leur dette. Le véritable enjeu est de préserver le dialogue et d'intervenir avant que l'entreprise ne devienne difficile à localiser. Plus le contact est établi rapidement, plus les chances d'aboutir à une solution amiable sont importantes. ”

North America Region
Head of Claims and Debt Collection Coface



Piège à éviter

Attendre avant d'agir

Au Mexique, une créance ne devient pas difficile à recouvrer parce que le débiteur refuse de payer. Elle le devient souvent parce que le temps permet au débiteur de disparaître progressivement du radar de son créancier. Plus l'intervention est tardive, plus les chances de renouer le dialogue et d'obtenir un règlement diminuent, y compris si une procédure judiciaire est ensuite engagée.

Les 5 conseils à retenir



Vérifier l'identité du débiteur, les pouvoirs du représentant légal et conserver les documents originaux dès la conclusion du contrat.



Intervenir dès les premiers retards de paiement afin d'éviter que le débiteur ne devienne difficile à localiser ou ne cesse toute communication.



Privilégier une résolution amiable en recherchant rapidement un dialogue et, si nécessaire, un échéancier adapté à la situation financière du débiteur.



S'appuyer sur un partenaire local pour vérifier l'activité de l'entreprise, confirmer ses coordonnées et rétablir le contact lorsque les relances à distance restent sans effet.



N'engager une procédure judiciaire qu'après avoir vérifié que le débiteur est toujours localisable, dispose d'actifs identifiables et que les conditions d'exécution de la décision sont réunies.



Cas d'usage : une créance de près de 80 000 € recouvrée en sept jours

Lorsqu'une entreprise française du secteur viticole sollicite Coface, elle fait face à un impayé de 79 572 € auprès d'un distributeur américain. La facture, émise le 28 octobre 2025, demeure impayée depuis plusieurs semaines malgré les démarches entreprises par le créancier.

L'enjeu est double : récupérer rapidement les sommes dues tout en préservant une relation commerciale avec un partenaire stratégique.



Une prise de contact immédiate pour débloquer la situation

Le dossier est confié à Coface le **14 janvier 2026**. Dès son ouverture, un correspondant local prend contact avec le débiteur par téléphone et par écrit afin de comprendre l'origine du retard de paiement et de renouer le dialogue.

Cette intervention rapide permet d'obtenir un premier retour positif. Le **16 janvier**, le débiteur confirme son intention de régler la créance et s'engage sur un paiement à très court terme.

Un suivi actif jusqu'au paiement

L'engagement obtenu ne marque pas la fin de la mission. Les équipes Coface assurent un suivi régulier afin de s'assurer du respect des échéances annoncées et de maintenir le dialogue avec le débiteur jusqu'au règlement effectif.

Cette vigilance permet d'éviter tout nouveau report et de sécuriser l'issue du dossier.

Une créance intégralement recouvrée

Le **21 janvier 2026**, soit **sept jours** seulement après la prise en charge du dossier, le **débiteur procède au règlement intégral de la créance**.

Résultats

- ▶ 79 572 € recouverts intégralement.
- ▶ Paiement obtenu en sept jours après l'ouverture du dossier.
- ▶ Aucune procédure judiciaire engagée.

Ce qu'il faut retenir

Ce dossier illustre l'importance d'une intervention rapide, d'une présence locale et d'un suivi actif. Lorsqu'un dialogue peut être rétabli dès les premiers échanges, une résolution amiable permet souvent d'obtenir un paiement rapide, tout en évitant les coûts et les délais d'un contentieux.



Les clés d'un recouvrement réussi en Amérique du Nord

Développer son activité en Amérique du Nord offre de réelles opportunités aux entreprises françaises. Si les États-Unis, le Canada et le Mexique présentent chacun leurs spécificités juridiques, économiques et culturelles, les fondamentaux d'un recouvrement efficace restent les mêmes : anticiper les risques, sécuriser la relation contractuelle, constituer un dossier complet et intervenir rapidement dès les premiers retards de paiement.

Au-delà des différences entre les trois marchés, une réalité s'impose : une stratégie de recouvrement efficace ne peut pas être uniforme.

Trois pays, trois logiques

- 1 Aux États-Unis, un impayé se négocie.**
La rapidité de réponse, la qualité des justificatifs et la maîtrise des discussions sont souvent déterminantes.
- 2 Au Canada, un impayé se documente.**
La solidité du dossier et la compréhension du cadre juridique local constituent les principaux leviers de réussite.
- 3 Au Mexique, un impayé se traite avant que le débiteur ne disparaisse.** La capacité à maintenir le contact et à intervenir rapidement fait souvent toute la différence.

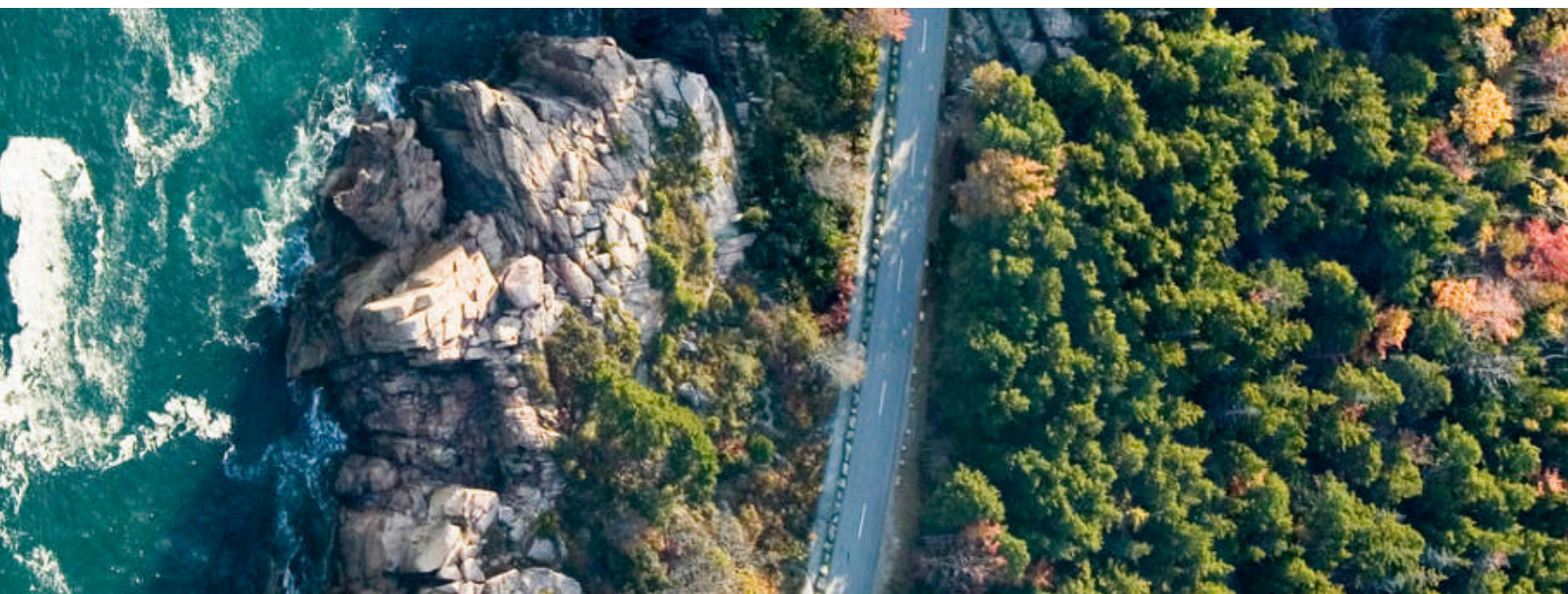
Comprendre ces différences est souvent ce qui sépare une créance récupérée d'une créance perdue.

Pourquoi faire appel à un expert du recouvrement international ?

Le recouvrement d'une créance à l'international ne se résume pas à l'application d'une procédure juridique. Il suppose de maîtriser les pratiques locales, d'identifier les bons interlocuteurs, d'adapter la stratégie de négociation et d'intervenir rapidement avant que la situation ne se dégrade.

Présent dans près de **100 pays**, Coface s'appuie sur un réseau international d'experts du recouvrement capables d'agir localement, tout en offrant à leurs clients un interlocuteur unique. Cette organisation permet de tenir compte des spécificités juridiques, économiques et culturelles de chaque marché afin de privilégier, chaque fois que possible, une résolution amiable rapide et efficace.

Au-delà du recouvrement, Coface accompagne les entreprises dans la gestion globale de leur risque client grâce à ses solutions d'assurance-crédit, d'information d'entreprise et de recouvrement de créances. Cette approche permet non seulement d'améliorer les chances de récupérer les créances impayées, mais également de prévenir les risques en sécurisant les décisions commerciales en amont.





POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ NOS EXPERTS EN RECOUVREMENT INTERNATIONAL



Téléphone

+33 1 49 02 29 29



Email

information_recouvrement@coface.com



Adresse

Coface France Headquarter
1, place Costes et Bellonte 92270,
Bois-Colombes, France



Site web

www.coface.fr





Coface Collect

Disclaimer

Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (Coface), société anonyme au capital de 137 052 417,05 €, dont le siège social est situé 1, place Costes et Bellonte – 92 270 Bois-Colombes, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro B 552 069 791.

Reservation: Les informations, analyses et opinions présentées dans ce document ont été élaborées à partir de sources considérées comme fiables et dignes de confiance. Toutefois, Coface ne garantit pas leur exactitude ni leur exhaustivité. Ces données sont fournies à titre informatif uniquement et ne constituent qu'un complément aux informations dont le lecteur peut disposer ailleurs. Coface ne peut être tenue responsable des dommages ou pertes de quelque nature que ce soit, subis par le lecteur résultant de l'utilisation qu'il fait des décisions et des conséquences des décisions qu'il prend sur la base du présent document. Le présent document, ainsi que les analyses et opinions qui y sont exprimées, sont la propriété exclusive de Coface. Le lecteur est autorisé à les consulter ou à les reproduire à des fins internes uniquement, à condition de mentionner clairement Coface, de reproduire le présent paragraphe et de ne pas altérer ou modifier les données. Toute utilisation, extraction ou reproduction à des fins publiques ou commerciales est interdite sans l'accord préalable de Coface.

© Coface 2025 | Tous droits réservés.

www.coface.com



coface
FOR TRADE