Coface Collect

Comment recouvrer vos créances en Amérique latine ?

Comprendre les risques de paiement, anticiper les impayés et adapter sa stratégie aux réalités locales



coface
FOR TRADE

Contenus

Une région où le risque de paiement se transforme **P.3**

Focus pays : défis et pièges à éviter **P.4**

Pérou, Uruguay, Paraguay : trois marchés proches, mais des réalités de recouvrement très différentes P.4
Équateur : un marché où il faut d'abord comprendre pourquoi le débiteur ne paie pas P.6
Colombie : un marché où chaque contact doit être précis et utile P.8
Chili : un marché mature, où la réputation financière favorise le paiement P.10
Brésil : un marché où le paiement se négocie dans la durée P.12
Argentine : un marché où l'instabilité économique pèse directement sur le recouvrement P.14

Les 5 bonnes pratiques du recouvrement en Amérique du Sud : anticiper, comprendre, relancer, négocier et arbitrer **P.16**

Cas pratique : sécuriser une récupération avant l'ouverture d'une procédure collective **P.18**

Les clés d'un recouvrement réussi en Amérique du Sud **P.19**

Pourquoi l'expertise locale fait la différence **P.20**



Une région ou le risque de paiement se transforme

Des retards de paiement plus fréquents dans un environnement économique encore contraint

Les entreprises sud-américaines évoluent dans un environnement économique qui reste exigeant. Coface prévoit une croissance de l'Amérique latine limitée à **2 % en 2026**, après 2,3 % en 2025, dans un contexte marqué par une inflation encore élevée, des conditions de crédit restrictives et une marge de manœuvre budgétaire limitée. Ces tensions se reflètent directement dans les comportements de paiement : **79 % des entreprises interrogées déclarent avoir connu des retards de paiement en 2026**, contre 77 % en 2025.

Le phénomène est d'autant plus significatif que **les délais de paiement accordés se raccourcissent** : ils passent en moyenne de 59 à 56 jours. Dans le même temps, le délai moyen des retards diminue de 42 à 33 jours.
Cette évolution ne traduit donc pas nécessairement une amélioration du risque : elle peut aussi refléter une plus grande prudence des entreprises et leur volonté de préserver leur trésorerie. Le Brésil et l'Argentine restent les marchés où les délais contractuels sont les plus longs, avec **66 jours en moyenne**, tandis que les retards vont de 24 jours au Pérou à 44 jours en Équateur.

79 %

→ des entreprises interrogées en Amérique latine ont connu des retards de paiement en 2026

Un phénomène plus fréquent qu'en 2025, malgré une durée moyenne des retards en baisse.



Des impayés qui peuvent rapidement se propager dans la chaîne de paiement

La principale cause des retards est elle-même révélatrice : **63 % des entreprises interrogées citent les défauts de paiement de leurs propres clients.** Les difficultés se transmettent ainsi d'une entreprise à l'autre, créant un effet domino sur l'ensemble de la chaîne de paiement.
La faiblesse de la demande arrive en deuxième position (**29 %**), tandis que les coûts de financement élevés sont cités par 19 % des entreprises, avec une proportion particulièrement élevée au Brésil (**36 %**).

Cette pression financière peut progressivement se traduire par une dégradation de la solvabilité.
Au Brésil, 2 466 entreprises ont engagé une procédure de restructuration en 2025, soit une hausse de 13 % sur un an, tandis que le Chili comptait **219 liquidations d'entreprises au premier trimestre 2026**, en hausse de 57,6 %. Dans ce contexte, le retard de paiement ne doit pas être considéré comme un simple décalage d'encaissement : **il peut constituer le premier signal d'une fragilisation plus profonde du débiteur.**

En Amérique du Sud, l'enjeu n'est donc pas seulement de récupérer une créance en retard, mais d'intervenir avant qu'un retard ne se transforme en difficulté financière durable.



PÉROU, URUGUAY, PARAGUAY

Trois marchés proches, mais des réalités de recouvrement très différentes

Au Pérou, en Uruguay et au Paraguay, la **phase amiable reste le principal levier de recouvrement.** Le contact avec le débiteur, le suivi des engagements et la qualité du dossier sont déterminants avant d'envisager une action judiciaire.

Mais derrière ces fondamentaux communs, les conditions de recouvrement diffèrent fortement : **le Pérou bénéficie d'un meilleur accès à l'information financière, tandis que l'Uruguay et le Paraguay offrent une visibilité plus limitée**, notamment en dehors des capitales. La localisation et la capacité à joindre le bon interlocuteur peuvent alors devenir déterminantes.

12 ans

→ Durée maximale d'une procédure judiciaire au Paraguay

Un exemple de l'importance d'évaluer le potentiel de récupération avant d'engager une procédure.

PÉROU, URUGUAY, PARAGUAY



Éléments distinctifs

- **Le premier objectif : établir le contact et comprendre le retard**

  Dans les trois pays, les premières démarches reposent généralement sur le **téléphone et l'e-mail**. L'objectif est d'identifier rapidement l'origine du retard : difficulté ponctuelle de trésorerie, contestation, problème administratif ou réelle incapacité à payer. Lorsque les coordonnées ne permettent pas d'obtenir de réponse, les recherches complémentaires et les visites sur site peuvent devenir nécessaires.

- **Des plans de paiement à suivre dans la durée**

  Un échéancier peut permettre de débloquer une situation, mais **un accord ne signifie pas que la créance est sécurisée**. Il est fréquent que les premiers paiements soient effectués avant que le débiteur n'interrompe les règlements ou cesse de répondre. Certains dossiers peuvent ainsi rester ouverts pendant **un à deux ans**.

- **L'information : un avantage décisif au Pérou**

  L'accès aux données de solvabilité distingue fortement les trois marchés. Au Pérou, des bases de risque telles qu'**Experian** permettent d'analyser le comportement de paiement et l'endettement, tandis que des recherches d'actifs peuvent être réalisées pour évaluer l'intérêt d'une action judiciaire. En Uruguay et au Paraguay, ces informations sont beaucoup plus difficiles d'accès en raison des restrictions liées à la confidentialité des données.

- **Un judiciaire long et coûteux**

  Le judiciaire doit être engagé avec discernement : les procédures peuvent durer 6 à 10 ans au Pérou et jusqu'à 12 ans au Paraguay, sans garantir pour autant le recouvrement complet. Les coûts comprennent les honoraires d'avocats ainsi que diverses formalités administratives, notamment l'apostille de documents pour les créanciers étrangers.

Trois pays - Trois niveaux de difficulté

- **Pérou :** un accès plus développé à l'information permet de mieux évaluer la solvabilité et l'intérêt d'une action judiciaire.
- **Uruguay :** la difficulté peut davantage résider dans l'identification et la prise de contact avec le bon interlocuteur.
- **Paraguay :** l'accès limité à l'information et les contraintes locales rendent la sélection des dossiers particulièrement importante.

LE PIÈGE À ÉVITER

Engager trop rapidement une procédure judiciaire sans avoir évalué la solvabilité du débiteur. Avec des procédures pouvant durer jusqu'à **12 ans** et un accès à l'information très inégal selon les pays, le potentiel réel de récupération doit être vérifié en amont.

Regard d'expert

Dans les secteurs agricoles, notamment en Uruguay et au Paraguay, les débiteurs sont souvent sur le terrain et consultent peu leurs e-mails. Le téléphone et les applications de messagerie, notamment WhatsApp, peuvent alors être beaucoup plus efficaces pour établir le premier contact et maintenir le dialogue. ”



ÉQUATEUR

Un marché où il faut d'abord comprendre pourquoi le débiteur ne paie pas

En Équateur, les comportements de paiement sont particulièrement hétérogènes. Certains débiteurs disposent des ressources nécessaires mais choisissent de différer le paiement, tandis que d'autres souhaitent régler leur dette mais font face à de réelles difficultés financières.

Cette distinction est essentielle dans un environnement économique, politique et sécuritaire qui fragilise certaines entreprises. **Comprendre la situation réelle du débiteur permet d'adapter le niveau de pression et de privilégier, lorsque cela est pertinent, une solution négociée.**

5 à 6 ans

→ Durée possible d'un plan de paiement structuré

Dans certains dossiers, un échéancier de cette durée peut permettre de récupérer environ 75 % de la dette, contre un judiciaire pouvant durer plus de quatre ans avant même une décision.

ÉQUATEUR

Éléments distinctifs

Comprendre pourquoi le débiteur ne paie pas

L'un des principaux enjeux consiste à distinguer le débiteur qui **peut payer mais choisit de différer** de celui qui souhaite régler sa dette mais rencontre de réelles difficultés financières. Cette distinction permet d'adapter le niveau de pression et d'éviter une approche trop agressive, qui peut être contre-productive.

L'amiable reste le principal levier

La faiblesse du système judiciaire renforce considérablement l'importance de la négociation. Une procédure peut durer **plus de quatre ans avant même d'aboutir à une décision**, sans garantir ensuite le paiement de la créance. À l'inverse, l'expérience terrain montre qu'un plan de paiement structuré sur **5 à 6 ans pourrait permettre de récupérer environ 75 % de la dette.**

Une relation de confiance à construire

La communication doit être **empathique et adaptée** : les approches agressives sont considérées comme contre-productives. L'objectif est de créer une relation de confiance tout en faisant comprendre au débiteur les conséquences économiques de son non-paiement, notamment ses difficultés futures d'accès au financement.

Un judiciaire peu protecteur

Le système judiciaire est décrit comme **lent, peu protecteur pour le créancier et exposé à des pratiques de corruption**, ce qui peut encore allonger les délais. Cette faiblesse du judiciaire constitue l'une des principales caractéristiques du marché et explique la place centrale de l'amiable.



LE PIÈGE À ÉVITER

Privilégier la contrainte au dialogue. Dans un environnement judiciaire peu efficace, une approche trop agressive peut fermer la négociation alors qu'un accord structuré peut offrir de meilleures perspectives de récupération.

Regard d'expert

Le contexte sécuritaire a fortement modifié les pratiques de recouvrement : de nombreux débiteurs ne répondent plus aux numéros inconnus par crainte d'extorsion. Les visites physiques ont ainsi pris une importance croissante et permettent souvent de faciliter la négociation directement avec le débiteur.



COLOMBIE

Un marché où chaque contact doit être précis et utile

La Colombie présente un environnement plutôt favorable au recouvrement : les débiteurs ont généralement un **bon comportement de paiement et se montrent disposés à négocier.** Cette relative coopération s'inscrit toutefois dans un cadre réglementaire qui limite les possibilités de multiplier les sollicitations.

Le recouvrement doit donc être particulièrement structuré : chaque contact doit avoir un objectif précis, qu'il s'agisse d'obtenir une information, de confirmer une date de paiement, d'identifier un blocage ou de formaliser un engagement.

85 %

→ Des dossiers restent traités à l'amiable

La grande majorité des dossiers se résout donc sans recours au judiciaire.

COLOMBIE

Éléments distinctifs

- **Un bon comportement de paiement et un recouvrement très encadré**

  La Colombie se distingue par un **bon comportement de paiement structurel,** avec des débiteurs généralement disposés à négocier. Les performances de récupération atteignent environ **56 à 58 % à 12 mois,** et peuvent aller jusqu'à **74 % à 24 mois** pour les dossiers suivis dans la durée, hors insolvabilités.

- **Des contacts à optimiser**

  Les équipes de recouvrement ne peuvent pas multiplier les relances en raison des contraintes réglementaires. L'approche doit donc être **ciblée et qualitative,** chaque interaction devant apporter une information ou permettre d'obtenir un engagement. Cette contrainte rend particulièrement important le choix du bon moment et du bon interlocuteur.

- **Une documentation exigeante**

  La qualité du dossier joue un rôle déterminant dans la capacité à engager une procédure judiciaire. Les exigences techniques sont élevées pour les procédures exécutives, ce qui impose de **sécuriser la documentation dès l'origine de la créance.**

- **Le timing du judiciaire est déterminant**

  Environ **85 % des dossiers restent en phase amiable,** ce qui confirme l'importance de l'efficacité des premiers échanges. Le judiciaire doit être envisagé de manière ciblée, en fonction de la qualité du dossier et du potentiel réel de récupération.



LE PIÈGE À ÉVITER

Multiplier les relances sans stratégie. Les contraintes réglementaires limitent les sollicitations : chaque contact doit être préparé et avoir un objectif précis.

Regard d'expert

Les chargés de recouvrement ont un profil proche de celui de commerciaux : ils doivent être capables de convaincre, de comprendre la situation du débiteur et surtout de faire progresser la discussion vers une solution concrète. ”



CHILI

Un marché mature, où la réputation financière favorise le paiement

Le Chili se distingue par un marché du crédit **mature, formalisé et relativement prévisible.**
Les comportements de paiement sont globalement bons et les relations commerciales bénéficient d'un accès développé à l'information sur les débiteurs.

Dans cet environnement, **la réputation financière constitue un véritable levier de recouvrement :** un défaut publié dans les bureaux de crédit peut limiter l'accès du débiteur au financement et favoriser une régularisation rapide.

4 ans

→ Délai de prescription des créances

Une contrainte qui renforce l'importance d'agir rapidement dès les premiers retards.

CHILI

Éléments distinctifs

Un marché du crédit mature et structuré

Le Chili bénéficie d'un environnement plus stable et formalisé que plusieurs autres marchés de la région. Le marché du crédit se caractérise par **un cadre juridique relativement efficace, un accès développé à l'information sur les débiteurs et une forte utilisation des outils de crédit.** Les comportements de paiement sont globalement bons.

La réputation financière comme levier de paiement

La publication d'un défaut de paiement dans les bases de données commerciales peut limiter l'accès d'un débiteur au financement et inciter celui-ci à régulariser sa situation. Au Chili, les créanciers peuvent notamment recourir aux services d'Equifax-DICOM pour publier certaines dettes impayées, tandis que les entreprises peuvent consulter des rapports commerciaux afin d'évaluer la situation financière de leurs partenaires. Le Boletín Comercial, administré par la Chambre de commerce de Santiago, constitue un autre dispositif de diffusion des informations relatives aux impayés. Ces mécanismes renforcent l'intérêt, pour le débiteur, de préserver sa réputation financière. Leur portée dépend toutefois de la nature de la créance et des règles encadrant la publication des informations.

Une insolvabilité à anticiper

Malgré de bons comportements de paiement, les débiteurs peuvent relativement facilement recourir à la **réorganisation ou à la liquidation.** Cette possibilité constitue le principal point de vigilance : une fois la procédure engagée, les perspectives de récupération peuvent se dégrader fortement.

Un judiciaire relativement efficace

Le judiciaire chilien constitue un véritable levier de recouvrement. Un processus complet peut être résolu en moyenne en **environ un an,** avec des frais d'introduction généralement compris entre **1 % et 2,5 % du montant de la créance.** La qualité de la documentation reste toutefois déterminante pour accélérer l'exécution.



LE PIÈGE À ÉVITER

Laisser le dossier s'enliser. Au Chili, le recours relativement facile à l'insolvabilité peut rapidement réduire les perspectives de récupération : mieux vaut agir avant que la situation du débiteur ne se dégrade.

Regard d'expert

La publication d'un débiteur dans les bureaux de crédit privés limite fortement son accès au financement, ce qui constitue un levier important pour inciter au paiement rapide. ”



BRÉSIL

Un marché où le paiement se négocie dans la durée

Au Brésil, les débiteurs sont généralement **ouverts à la négociation,** mais règlent rarement l'intégralité de leur dette immédiatement. Les solutions passent souvent par des échéanciers et des paiements étalés sur plusieurs mois.

Cette tendance s'inscrit dans un environnement de délais de paiement élevés et de forte dépendance aux plans de paiement. **Le recouvrement doit donc être pensé dans la durée, avec une approche progressive et adaptée à la capacité réelle du débiteur.**

66 jours

→ Délai moyen de paiement au Brésil en 2025

Le plus élevé des six pays étudiés dans l'enquête Coface sur les comportements de paiement en Amérique latine.

BRÉSIL

Éléments distinctifs

Des paiements qui se négocient dans la durée

Les débiteurs brésiliens sont généralement ouverts à la négociation, mais privilégient les **paiements échelonnés** plutôt qu'un règlement immédiat. Il faut en moyenne environ **90 jours pour obtenir un premier engagement formel ou un plan de paiement,** et les échéanciers courants peuvent prévoir **10 à 12 mensualités.**

Le premier contact est déterminant

Les débiteurs peuvent être méfiants lorsqu'ils sont contactés par un interlocuteur qu'ils ne connaissent pas. Une communication **progressive, calme et explicative,** en portugais, favorise l'établissement de la confiance. Une approche trop directe peut au contraire fermer la discussion.

Serasa : un levier de négociation puissant

Au Brésil, Serasa Experian est un acteur majeur de l'information sur le crédit. L'inscription d'un impayé dans ses bases peut dégrader le score de crédit du débiteur et limiter son accès au financement. La perspective d'une telle dégradation constitue donc un levier de pression efficace : le débiteur est fortement incité à régulariser sa situation pour préserver ou restaurer sa réputation financière. Serasa propose également des solutions de négociation des dettes, notamment via sa plateforme Serasa Limpa Nome, qui facilite la recherche d'un accord entre créanciers et débiteurs. Ces dispositifs peuvent favoriser un règlement amiable, grâce à des remises éventuelles ou à des échéanciers adaptés aux conditions proposées par le créancier.

L'insolvabilité change la donne

Les procédures d'insolvabilité constituent un risque majeur du marché. Les plans peuvent atteindre **10 ans** et impliquer des réductions très importantes de la dette, pouvant aller jusqu'à **90 %** selon l'interview. Une fois la procédure engagée, le créancier maîtrise donc beaucoup moins les conditions et le calendrier de récupération.



LE PIÈGE À ÉVITER

Exiger un paiement immédiat alors que le débiteur est prêt à négocier. Au Brésil, les solutions passent souvent par des échéanciers : une approche trop directe peut fermer la discussion et retarder la récupération.

Regard d'expert

L'inscription d'un débiteur dans la base Serasa constitue une mesure fortement dissuasive, car elle impacte directement sa capacité à accéder au crédit et favorise l'ouverture de négociations et la mise en place d'un plan de paiement. ”



ARGENTINE

Un marché où l'instabilité économique pèse directement sur le recouvrement

En Argentine, le comportement de paiement est fortement influencé par **l'inflation, les taux d'intérêt et la volatilité économique.** Depuis 2025, la hausse de la sinistralité et des défaillances a notamment dégradé les comportements de paiement dans plusieurs secteurs.

Cette instabilité se reflète directement dans les performances de recouvrement : les taux peuvent atteindre **60 à 70 % sur un horizon d'un an en période stable,** mais sont tombés autour de 30 % en 2025.

≈ 30 %

→ Taux de récupération en 2025

Contre 60 à 70 % sur un horizon d'un an en période économique stable.

ARGENTINE

Éléments distinctifs

- **Une situation économique qui peut évoluer rapidement**

  L'inflation, les taux d'intérêt et les fluctuations du change peuvent modifier rapidement la capacité de paiement d'un débiteur. Cette volatilité se reflète dans les performances : en période économique stable, les taux de récupération peuvent atteindre **60 à 70 % sur un an,** contre environ **30 % en 2025.**

- **Des engagements de paiement fragiles**

  Les débiteurs peuvent accepter un plan puis demander à modifier les échéances ou les montants en fonction de leur trésorerie. Les plans peuvent ainsi s'étendre sur **un à deux ans** et nécessitent un suivi régulier. Cette flexibilité doit toutefois rester encadrée et les engagements formalisés.

- **L'inflation et le change affectent la valeur de la créance**

  Le montant récupéré ne doit pas être apprécié uniquement en valeur nominale. Certaines créances sont libellées en dollars et les plans peuvent intégrer des mécanismes d'indexation ; les variations du change doivent donc être prises en compte lors de la négociation et du suivi.

- **L'insolvabilité peut fortement réduire la récupération**

  Les procédures peuvent durer jusqu'à **10 ans** et s'accompagner de réductions importantes des créances, appelées quitas. Selon la Claims Manager de Coface en Argentine, ces réductions peuvent atteindre **80 % du capital**, avec une récupération finale pouvant parfois représenter moins de **20 % de la créance initiale** en valeur nominale, avant même de teir compte de sa valeur réelle dans le temps.



LE PIÈGE À ÉVITER

Laisser le temps jouer contre la créance. Une négociation peut être nécessaire, mais elle doit rester active : l'évolution rapide de la situation économique du débiteur peut fortement dégrader les perspectives de récupération.

Regard d'expert

> En cas de non-respect d'un plan de paiement, il est souvent plus efficace d'ouvrir une nouvelle négociation plutôt que d'engager immédiatement des actions plus contraignantes, qui risqueraient de bloquer la situation. ”

Les 5 bonnes pratiques du recouvrement en Amérique du Sud

N°1

ANTICIPER : sécuriser la créance avant même son émission

Le recouvrement commence avant l'impayé. Dès la négociation du contrat, il est essentiel de **sécuriser les conditions de paiement :** CGV, clauses contractuelles, délais et modalités de règlement, pénalités applicables, garanties éventuelles et documents permettant d'établir facilement la créance.

Cette phase doit également intégrer la connaissance du client : **solvabilité, historique de paiement, activité, localisation et, lorsque cela est possible, actifs ou informations disponibles dans les bases locales.** Les leviers et sources d'information diffèrent selon les pays ; ils doivent donc être identifiés dès l'entrée en relation.

Enfin, il ne faut pas attendre la date d'échéance pour commencer à agir. **Un processus de relance pré-échéance permet de confirmer que la facture est bien reçue, que les éventuelles difficultés administratives sont résolues et que le paiement est prévu,** désamorçant ainsi certains litiges avant qu'ils ne deviennent des impayés.

Un recouvrement efficace commence avant que la créance ne soit échue.

N°2

COMPRENDRE : qualifier rapidement la cause du retard

Lorsqu'un paiement n'est pas reçu, la première étape consiste à comprendre **ce qui bloque réellement le règlement.** Il peut s'agir d'un litige commercial, d'un problème administratif, d'une difficulté ponctuelle de trésorerie, d'une volonté de différer le paiement ou d'une dégradation plus profonde de la situation financière.

Cette qualification doit également permettre de réévaluer les informations collectées lors de la signature. **La situation d'une entreprise peut avoir évolué entre la conclusion du contrat et l'échéance :** un nouveau contrôle de solvabilité, de l'activité ou des éventuels signaux de fragilité peut donc être nécessaire.

L'objectif est de distinguer rapidement **le débiteur qui peut payer, celui qui peut payer sous certaines conditions et celui dont la capacité de paiement est réellement compromise**.

N°3

RELANCER ET ATTEINDRE : adapter le contact au débiteur

Une relance efficace ne consiste pas à multiplier les messages identiques. Elle doit être **progressive, structurée et adaptée au profil du débiteur,** avec un objectif précis à chaque étape : obtenir une explication, confirmer une date, résoudre un blocage ou obtenir un engagement.

Le choix du canal est tout aussi important. Téléphone, e-mail, WhatsApp ou visite terrain peuvent être privilégiés selon le pays, le secteur et la localisation. Dans certains secteurs agricoles, notamment, les interlocuteurs sont souvent sur le terrain et consultent peu leurs e-mails.

Le bon canal et le bon interlocuteur peuvent donc conditionner l'efficacité de toute la stratégie de relance.

N°4

NÉGOCIER ET SUIVRE : construire un plan adapté à la situation réelle

Lorsque le paiement immédiat n'est pas possible, la négociation doit partir de la **capacité de paiement actuelle du débiteur**, et non uniquement des conditions prévues au contrat.
La situation financière peut s'être dégradée depuis la signature et doit être réévaluée avant d'accepter un échéancier.

Le plan doit trouver un équilibre entre **montant, durée et probabilité réelle de respect des engagements.**
Un échéancier trop ambitieux risque de générer un nouvel impayé ; un plan plus long mais réaliste peut permettre de préserver une récupération significative.

La négociation ne s'arrête toutefois pas à la signature du plan. **Chaque échéance doit être suivie**, et tout défaut doit conduire à réévaluer rapidement la situation et, si nécessaire, à renégocier ou à changer de stratégie.

Enfin, la valeur du plan doit être appréciée dans le temps : **inflation, change, remises accordées, coût du recouvrement et délai de récupération** peuvent modifier sensiblement la valeur économique du montant finalement encaissé.

Un bon plan n'est pas celui qui promet le plus : c'est celui que le débiteur peut réellement respecter.

N°5

ARBITRER : savoir quand changer de stratégie

L'amiable ne doit pas devenir une attente indéfinie. Lorsque les engagements ne sont plus respectés, que la situation du débiteur se dégrade ou que des signes d'insolvabilité apparaissent, il faut **réévaluer le potentiel de récupération et le niveau d'effort à consacrer au dossier.**

Le recours au judiciaire doit alors être apprécié de manière économique autant que juridique : montant de la créance, solvabilité et actifs du débiteur, qualité de la documentation, coûts, délais de procédure et probabilité réelle d'exécution doivent être mis en regard.

Dans certains pays étudiés, une procédure peut durer plusieurs années ; dans d'autres, l'entrée en insolvabilité peut fortement réduire les perspectives de récupération. **Le bon moment pour changer de stratégie est donc celui où le coût de l'attente devient supérieur à la valeur de la négociation.**



Cas pratique : sécuriser une récupération avant l'ouverture d'une procédure collective

En 2024, Coface a été mandatée pour le recouvrement d'une créance de **953 444,94 USD** auprès d'un débiteur brésilien. La facture était impayée depuis environ un an, ce qui constituait déjà un signal de risque important dans un marché où les difficultés de trésorerie peuvent rapidement se transformer en insolvabilité.



La stratégie mise en œuvre

Dès l'ouverture du dossier, notre correspondant local a engagé plusieurs démarches auprès du débiteur afin de comprendre sa situation financière, d'évaluer sa capacité réelle de remboursement et d'ouvrir un dialogue constructif. Les échanges ont confirmé que le débiteur rencontrait des difficultés financières, tout en restant disposé à rechercher une solution négociée.

Plutôt que d'exiger un règlement immédiat, une approche pragmatique a été privilégiée. Grâce aux négociations menées localement, **un plan de paiement sur 12 mois** a pu être obtenu en moins d'un mois.

Une fois l'accord conclu, un suivi régulier a été assuré par notre partenaire sur place afin de vérifier le respect des échéances et de maintenir le dialogue avec le débiteur. Cette phase de suivi s'est révélée déterminante pour sécuriser les versements réalisés dans le cadre de l'échéancier.

Le résultat obtenu

Grâce à cette intervention rapide et à la mise en place d'un plan adapté aux capacités du débiteur, **309 081,30 EUR ont pu être récupérés.**

Quelques mois plus tard, le débiteur a finalement été placé en **procédure collective**. Dans ce contexte, les perspectives de récupération se sont fortement dégradées pour les créanciers n'ayant pas obtenu de règlement préalable.

Ce qu'il faut retenir

Ce dossier illustre une réalité fréquente au Brésil : lorsqu'un débiteur connaît des difficultés financières, obtenir rapidement un engagement de paiement réaliste peut permettre de préserver une partie significative de la créance. L'enjeu n'est pas seulement de négocier un accord, mais d'agir suffisamment tôt pour récupérer des fonds avant qu'une procédure d'insolvabilité ne vienne limiter les possibilités de recouvrement. Cette approche est d'autant plus importante dans un marché où les plans de paiement constituent souvent le principal levier de récupération.

Créance initiale : 953 444,94 USD
Pays : Brésil
Ancienneté de la créance : 1 an
Plan négocié : 12 mensualités
Montant récupéré : 309 081,30 EUR
Résultat clé : récupération partielle obtenue avant l'ouverture d'une procédure collective.

Les clés d'un recouvrement réussi en Amérique du Sud

L'Amérique du Sud offre de nombreuses opportunités commerciales, mais les huit marchés étudiés montrent une réalité essentielle : **il n'existe pas de stratégie de recouvrement uniforme à l'échelle de la région.**

Les fondamentaux restent communs — anticiper le risque, sécuriser la relation contractuelle, intervenir rapidement et privilégier une négociation adaptée — mais leur mise en œuvre dépend fortement du pays. **Disponibilité de l'information, pratiques de paiement, canaux de communication, cadre judiciaire, insolvabilité ou encore rapport à la négociation** peuvent modifier profondément les perspectives de récupération.

Du Chili, où la réputation financière constitue un levier efficace, au Brésil, où les paiements se négocient dans la durée, en passant par l'Argentine, où l'inflation peut rapidement dégrader la valeur réelle d'une créance, chaque marché impose ses propres arbitrages.

Comprendre les différences entre les marchés 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 en Amérique du Sud ne se résume pas à appliquer une procédure ou à multiplier les relances. **Il faut savoir qui contacter, comment l'atteindre, quelle pression exercer, quelles informations vérifier et surtout à quel moment changer de stratégie.**

Cette expertise prend une dimension supplémentaire lorsqu'elle est **présente localement.** Un expert implanté dans le pays connaît les pratiques commerciales et culturelles, les canaux réellement utilisés par les débiteurs, les interlocuteurs pertinents et les spécificités du cadre juridique. Il peut également apprécier plus finement la situation d'une entreprise et adapter la négociation à sa réalité économique.

Cette proximité permet d'aller au-delà d'une approche standardisée : **comprendre le contexte local, établir le contact, négocier dans le bon cadre et intervenir rapidement lorsque la situation l'exige.** Elle est particulièrement précieuse dans les marchés où l'information est limitée, où les débiteurs sont difficiles à joindre ou où une procédure judiciaire longue ne garantit pas à elle seule la récupération.

Pour une entreprise créancière, faire appel à un spécialiste local permet ainsi de **combiner connaissance du terrain et pilotage international,** avec un objectif simple : prendre la bonne décision au bon moment et maximiser les chances de récupération.

→ Une expertise locale, un pilotage international

Le bon interlocuteur n'est pas seulement celui qui connaît le recouvrement. C'est celui qui connaît le marché sur lequel la créance doit être récupérée.



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 situé1, 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 auxinformations 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 lecteuret 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 lesanalyses 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 internesuniquement, 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