



La maîtrise du poste client par secteur professionnel

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

# PARTENAIRE DE CONFIANCE

Engagé aux côtés des entreprises françaises depuis 1932, CODINF facilite et sécurise au quotidien les transactions commerciales et financières des entreprises françaises et européennes grâce à la confiance que celles-ci nous accordent en tant que partenaire privilégié. Notre engagement de longue date nous permet de proposer des prestations à haute valeur ajoutée pour une gestion du poste client efficace en développant des réseaux de confiance par secteur professionnel.

La gestion efficace du poste client est un levier majeur de performance pour l'entreprise ainsi qu'une protection contre l'une des causes principales de la défaillance : les impayés clients. En proposant un ensemble de solutions mutualisées et adaptées à chaque secteur, nous permettons à nos clients de commercer en toute sérénité et de renforcer leur rentabilité.

La proximité induite de ce partenariat unique entre entreprises privées, organismes professionnels et institutions gouvernementales est un atout majeur pour CODINF et lui permet de comprendre les attentes et les besoins de chaque acteur afin de proposer des solutions innovantes et adéquates.

## QUELQUES CHIFFRES

**800.000€**



Chiffre d'affaires

**10 Collaborateurs**



Équipe

**1050** adhérents répartis en **9** collèges sectoriels

## *Notre ambition : faire de la gestion du poste client un levier majeur de performance des entreprises françaises et européennes.*

De par son immersion de longue date dans les secteurs d'activité où il intervient, CODINF a une vision unique des problématiques de gestion des risques clients propres à chaque secteur, il propose et met en œuvre des solutions adaptées en collaboration avec les organismes professionnels partenaires :



### **PREVENIR**

Mettre à la disposition de nos clients un ensemble d'outils et de services collaboratifs leur permettant d'accéder à des informations financières et juridiques sur leurs clients pour limiter le risque d'impayés et améliorer leur trésorerie.



### **ACCOMPAGNER**

Agir aux côtés de nos clients afin de défendre leurs intérêts commerciaux et financiers en les accompagnant dans le recouvrement de leurs créances impayées.



### **CONSEILLER**

Faire bénéficier à tout instant de l'expertise de nos consultants qui sont à l'écoute des besoins de nos clients pour les assister dans la gestion de leur poste client.



### **FORMER**

Développer des actions de formation en collaboration avec des organismes professionnels pour renforcer les compétences des équipes de nos clients en matière de credit management.

# MOT DU PRÉSIDENT

La défaillance d'un client peut se révéler dramatique, quelle que soit son importance, pour la pérennité de nos entreprises. Dans un environnement économique soumis à de profondes mutations et à un besoin de compétitivité croissant, nous devons plus que jamais nous montrer particulièrement vigilants sur la qualité de nos échanges commerciaux.

Depuis plusieurs années, CODINF a su évoluer et se moderniser pour développer une expertise sectorielle en matière de gestion du poste client. Grâce à nos partenaires historiques, nous avons su développer une offre unique qui nous permet d'agir au plus près des entreprises françaises et européennes tout au long de leur démarche commerciale.

Fédérer, collaborer, et agir pour améliorer la compétitivité de nos adhérents est la mission que nous nous sommes donnée. Aujourd'hui, notre volonté est de poursuivre cette aventure collaborative en faisant de l'expérience client un sujet stratégique, en accélérant notre transformation digitale pour améliorer la satisfaction de ceux qui au quotidien utilisent nos services.

C'est dans ce contexte que le modèle de CODINF prend tout son sens, et j'invite tous ceux qui partagent nos valeurs à nous rejoindre au sein des collèges sectoriels de CODINF, actifs dans la défense des intérêts de ses adhérents.



Fabrice PEDRO-ROUSSELIN  
*Président*

Quelques dates clés

## 1932

Constitution du  
CODEM et du CODEB

## 1974

Constitution de **CODINF** qui reprend le fonds de commerce des comités, ces derniers conservant la gestion des adhérents et une participation de 49% dans le capital de CODINF

## 1981

Mise en place du contrat groupé d'assurance crédit CODEM-Euler Hermes SFAC

## 1983

Création de **nouveaux comités associatifs** sur le modèle du CODEM : CODEBAT, CODEMA, CODEMBAL, CODALIMENT, CODECOB.

## 2004

Contrat de licence pour donner accès à **un portail internet de renseignements commerciaux** exclusif CODINF Privilège devenu CODINF Ellisphere en 2017

## 2010

Lancement sur internet des **Espaces Adhérents** propres à chaque comité.

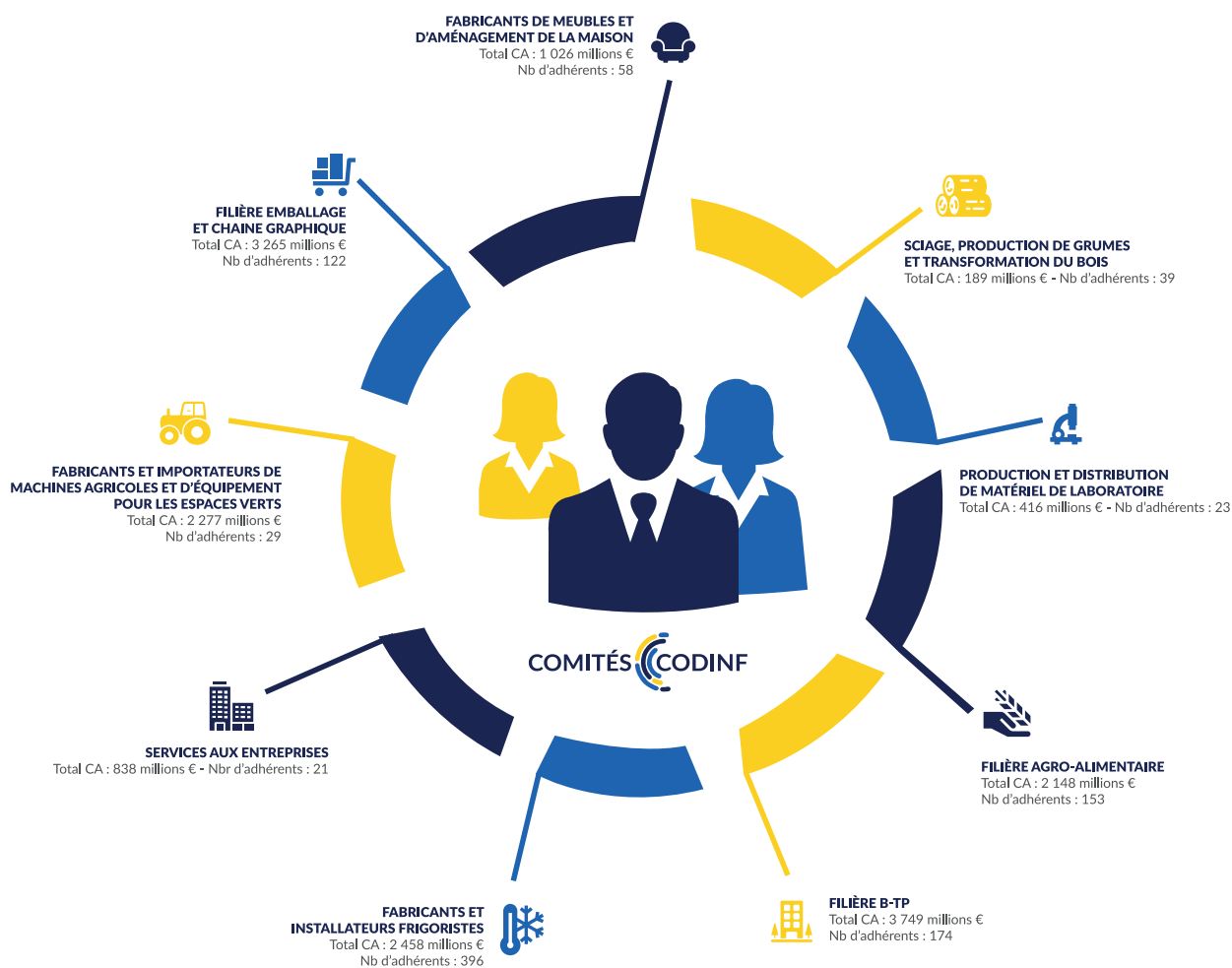
## 2017

Fusion et réorganisation des différents comités d'une seule association **Comités CODINF**. Les comités deviennent des collèges sectoriels. Les collèges CODELAB et CODEFROID sont créés, et le CODECOB devient CODESERVICES.

# L'EXCEPTION CODINF :

des réseaux de confiance pour une expertise sectorielle

En 1932, observant une dégradation croissante de leur trésorerie due à une hausse constante des impayés, les professionnels français du secteur du meuble décident de s'associer et de se regrouper en un réseau de confiance pour défendre la loyauté des transactions commerciales au sein de leur branche d'activité.



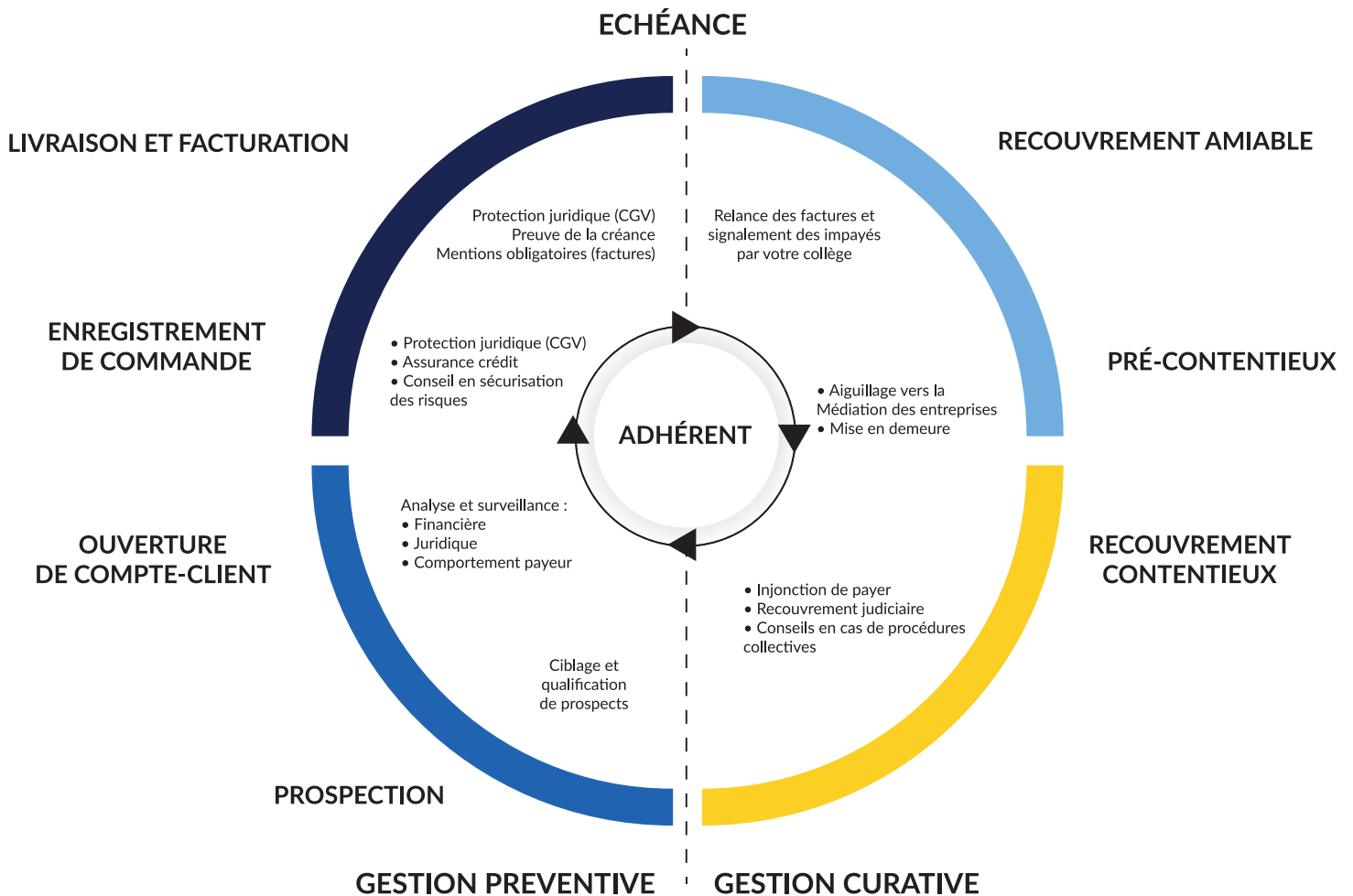
Regroupant aujourd'hui plus de 1 000 entreprises réparties sur 9 collèges sectoriels et 14 clubs de spécialités, les Comités CODINF nous permettent d'agir par branche d'activité, au plus près de nos adhérents, pour un accompagnement personnalisé au quotidien.

Chaque collège est administré par un dirigeant d'entreprise ou de fédération professionnelle de sa filière qui a pour mission notamment de représenter ses confrères, membres de son collège, au conseil d'administration des Comités CODINF.

# UNE OFFRE DE SERVICE COMPLÈTE

couvrant toute la démarche commerciale... et bien plus encore !

De la prospection à l'encaissement, CODINF met à la disposition de ses adhérents un bouquet de services pour les accompagner au quotidien dans leur gestion du poste client :



Cette large offre est renforcée par des prestations supplémentaires donnant aux entreprises de toutes tailles, des moyens et des ressources convenant à leur situation afin de favoriser leur capacité à s'adapter à des environnements changeants et de rester compétitives par : la mise à disposition de consultants expérimentés en gestion du poste client, la formation, etc.



# PRÉVENIR LE RISQUE D'IMPAYÉ ET PRÉSERVER SA TRÉSORERIE

## LA PLATEFORME CODINF DATA



Plateforme collaborative et innovante de consultation préventive et de suivi du comportement payeur, CODINF Data donne accès à une base de près d'un million d'incidents de paiement d'entreprises françaises. La plateforme s'enrichit au quotidien avec la collaboration de l'ensemble des membres du réseau CODINF et permet d'avoir une appréciation liminaire de ses partenaires commerciaux.



**Limiter ses pertes** en se renseignant sur le comportement payeur de ses prospects et clients



**Gagner du temps** en mettant sous surveillance ses clients et être averti instantanément dès lors qu'ils sont déclarés par une autre entreprise des réseaux CODINF



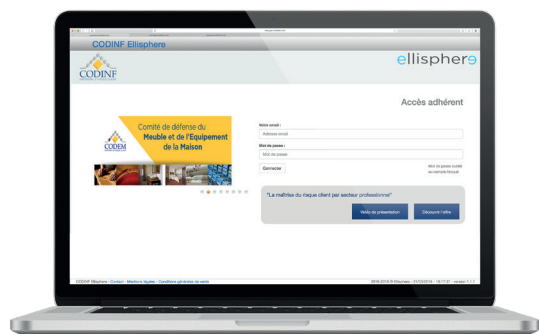
**Assainir le marché** en informant toutes les entreprises de son secteur professionnel du mauvais comportement d'un de ses clients

« J'utilise les services de CODINF pour le suivi quotidien des clients sur lesquels j'ai des risques internes, pour suivre les incidents de paiement de mon secteur. C'est un bon partenaire pour progresser dans notre métier. »

**Annie Testier, Crédit Manager BONNA SABLA**

## LA PLATEFORME CODINF ELLISPHERE

Outil complémentaire de la plateforme CODINF Data, cette plateforme permet de piloter efficacement son poste client tout au long de sa démarche commerciale et accéder à des informations juridiques et financières sur ses prospects et ses clients.



**Consulter et suivre la situation financière** de ses clients ou fournisseurs



**Piloter le risque** et obtenir une vue à 360° de son portefeuille clients



**Se prémunir du risque d'impayé** sur un client grâce à une assurance crédit à la carte

Fruit d'une alliance trentenaire avec Ellisphere, leader français de l'information financière et juridique, la plateforme CODINF Ellisphere est un outil de pilotage unique adapté aux entreprises de toutes tailles.

« CODINF est le couteau suisse de ma boîte à outils : dès que j'ai un nouveau client, je vais voir ses informations de solvabilité sur leur plateforme Ellisphere qui est très complète et propose des prestations très innovantes. »

**Victor-Fabien Charpentier, Crédit Manager SCHUCO**



## LES ENQUÊTES CODINFOS

Évoluant dans un environnement économique changeant et concurrentiel, détenir une information **à jour, précise et analysée** est un atout majeur pour répondre aux exigences de la compétitivité nationale et internationale. Pour ce faire, une équipe d'analystes réalise au quotidien **des enquêtes terrain en France et à l'international** pour fournir à nos adhérents des informations qualifiées et des analyses précises sur la **situation financière actualisée** d'un prospect ou d'un client.

### OBJECTIFS ENQUÊTE FLASH

- Vision du risque court-terme (prospect, entrée en relation)
- Contrôle de la trésorerie, respect des engagements

### OBJECTIFS ENQUÊTE D'INVESTIGATION

#### Vision du risque moyen-terme

- Contrôle de la trésorerie, respect des engagements
- Analyse détaillée de l'entreprise et de son environnement
- Evaluation de la pérennité
- Réponse à des questions spécifiques

« La performance de l'équipe crédit est stratégique. Notre intérêt pour CODINF est principalement axé sur les analyses financières que nous apprécions particulièrement car elles sont synthétiques et pertinentes par rapport à notre secteur d'activité. Au-delà il est un partenaire à l'écoute qui nous conseille pour sortir des sentiers battus. »

**Dominique WEBER**, Président Weber Industries

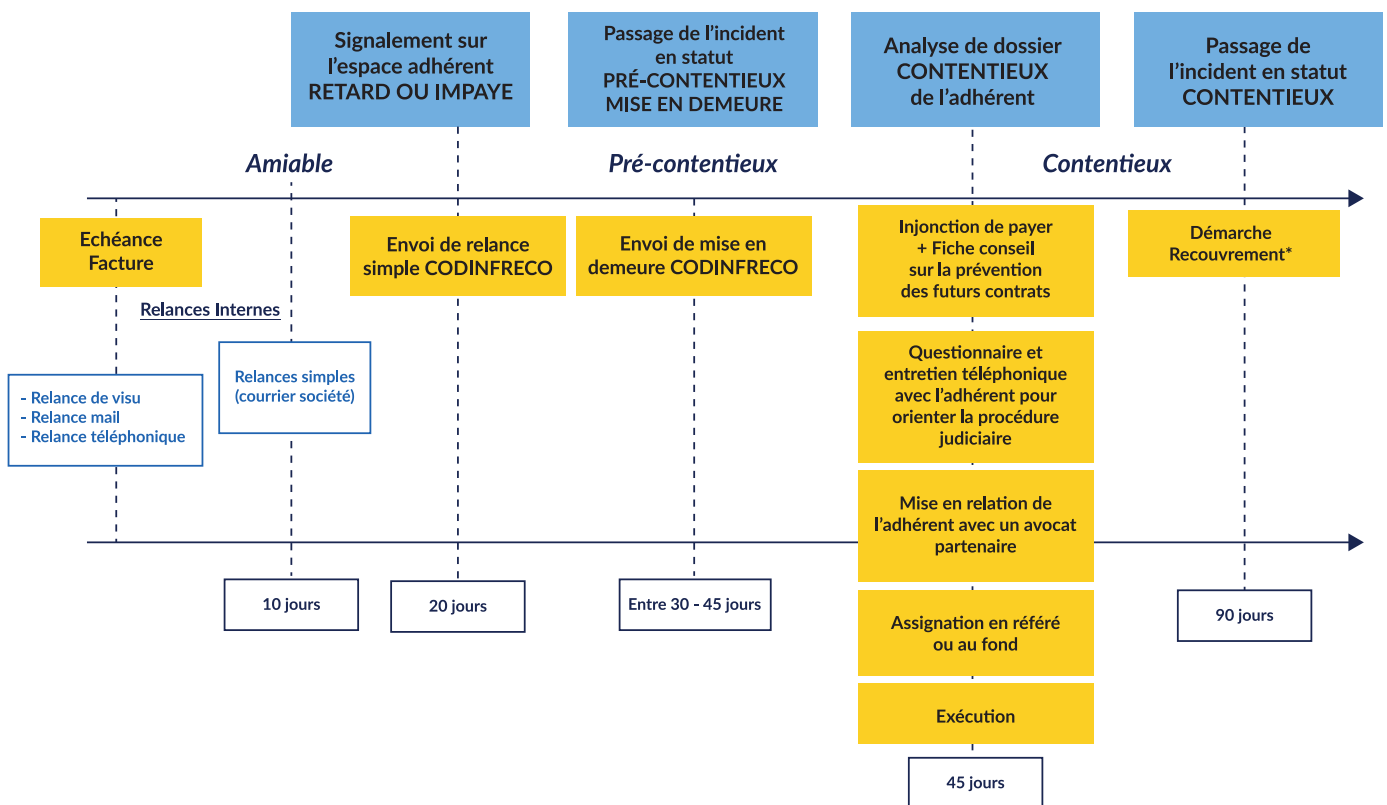


## ACCOMPAGNER POUR LE RECOUVREMENT DES CRÉANCES IMPAYÉES

Accorder un délai de paiement fait partie de la stratégie d'acquisition et de fidélisation client de la majorité des entreprises françaises. Ce qui est initialement un effort qu'elles consentent à l'égard de leurs clients peut rapidement devenir une cause de déséquilibre financier et fragiliser leur trésorerie.

Pour les accompagner de manière rapide et efficace, nous mettons à leur disposition un arsenal d'outils de recouvrement.

- Les CODINFRECO à l'entête des comités CODINF
  - Relance simple
  - Mise en demeure
- Les injonctions de payer
- La mise en recouvrement Euler Hermes



«Adhérent CODINF depuis près de 20 années, j'ai pu apprécier l'efficacité des lettres de relance CODINF, effectuées au nom de mon collègue professionnel. Ces services me permettent d'accélérer nos encaissements et sécuriser notre chiffre d'affaires. »

**Pascal Héron, Crédit Manager PPG AC France**



## CONSEILLER POUR UNE GESTION EFFICACE DU POSTE CLIENT

Parce qu'il est nécessaire de disposer d'informations et de dispositifs adéquats pour rendre efficace la gestion de son poste client, les experts CODINF conseillent et répondent au quotidien à toutes les questions des entreprises membres des réseaux CODINF.

A leur demande, ils réalisent également des analyses complètes sur la situation et les risques encourus puis proposent des solutions adéquates à leurs besoins :

- Analyse de dossiers contentieux
- Conseil en sécurisation des risques et en recouvrement de créances
- Révision, fonte et écriture des conditions générales de vente par métier ou organisme professionnel
- Révision des principaux documents commerciaux

*« Etant toujours à la pointe de l'actualité et des débats, CODINF nous apporte conseil et réponse à beaucoup de nos interrogations de manière concise et claire. J'appelle cela un facilitateur simple, rapide, efficace et sûr. »*

**Jérôme Héraud, Crédit Manager GROUPE LEADER TRAVAIL  
TEMPORAIRE**



## FORMER VOS ÉQUIPES POUR RENFORCER LEURS COMPÉTENCES

En collaboration avec les organismes professionnels, CODINF développe des actions de formation visant à renforcer les compétences des dirigeants et des credit managers d'entreprise.

Ces formations ont pour objectif de permettre à tous les dirigeants, quelle que soit la taille de leur entreprise, de comprendre les enjeux liés à la gestion du poste client pour en assurer une gestion optimale, développer son chiffre d'affaires et assurer la pérennité de son entreprise.

# L'ÉQUIPE CODINF



## NOUS CONTACTER



120 Avenue Ledru-Rollin  
75011 PARIS

Tél : 01 55 65 04 00

Fax : 01 55 65 10 12

Email : [codinf@codinf.fr](mailto:codinf@codinf.fr)

Site web : [www.codinf.fr](http://www.codinf.fr)



Rejoignez CODINF sur Twitter et LinkedIn :

