

JANVIER 2017

La Lettre CODINF AUX ADHERENTS

FOCUS RECOUVREMENT

CODINF met un ensemble d'outils à votre disposition pour vous accompagner dans le recouvrement de vos créances impayées.

Une récente **étude d'efficacité des lettres CODINFRECO et des injonctions de payer** réalisée sur un échantillon d'adhérents représentatifs de chaque comité CODINF sur la période 2015-2016, nous a permis de déterminer :

- des taux d'encaissement (Montant total des créances recouvrées / Montant total des créances)
- des taux d'efficacité (Nombre d'envois / Nombre d'envois ayant abouti à un règlement total ou partiel ou à une procédure collective).

CODEM

CODEB

CODEBAT

CODEMA

CODEMBAL

CODECOB

CODALIMENT

CODINF

*la maîtrise des risques clients
par secteur professionnel*

120 avenue Ledru-Rollin
75011 PARIS

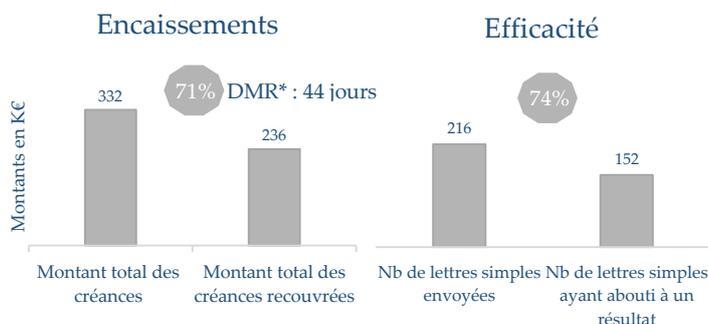
Tél : 01 55 65 04 00

Fax : 01 55 65 10 12

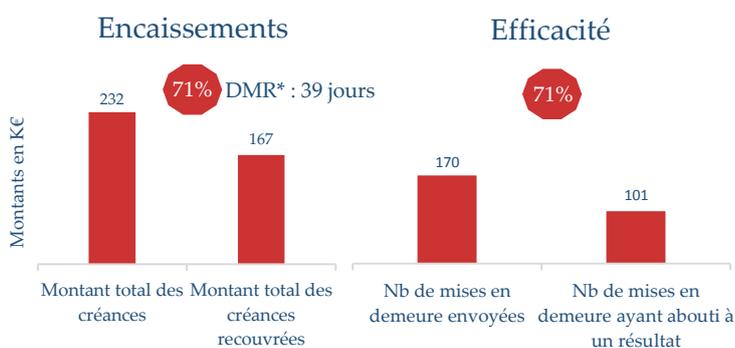
Mail : codinf@codinf.fr

Web : <http://www.codinf.fr>

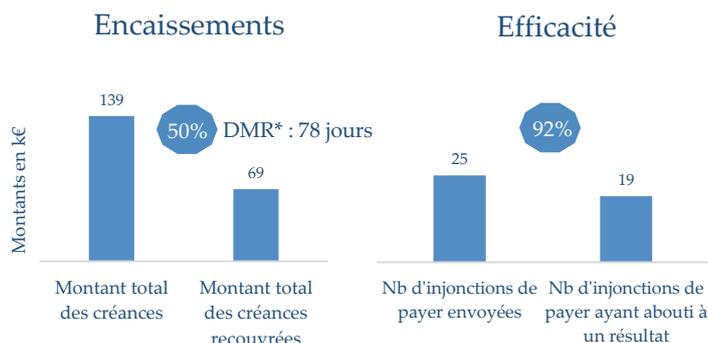
RESULTATS RELANCES SIMPLES CODINFRECO



RESULTATS MISES EN DEMEURE CODINFRECO



RESULTATS INJONCTIONS DE PAYER



* DMR : Délai moyen de règlement

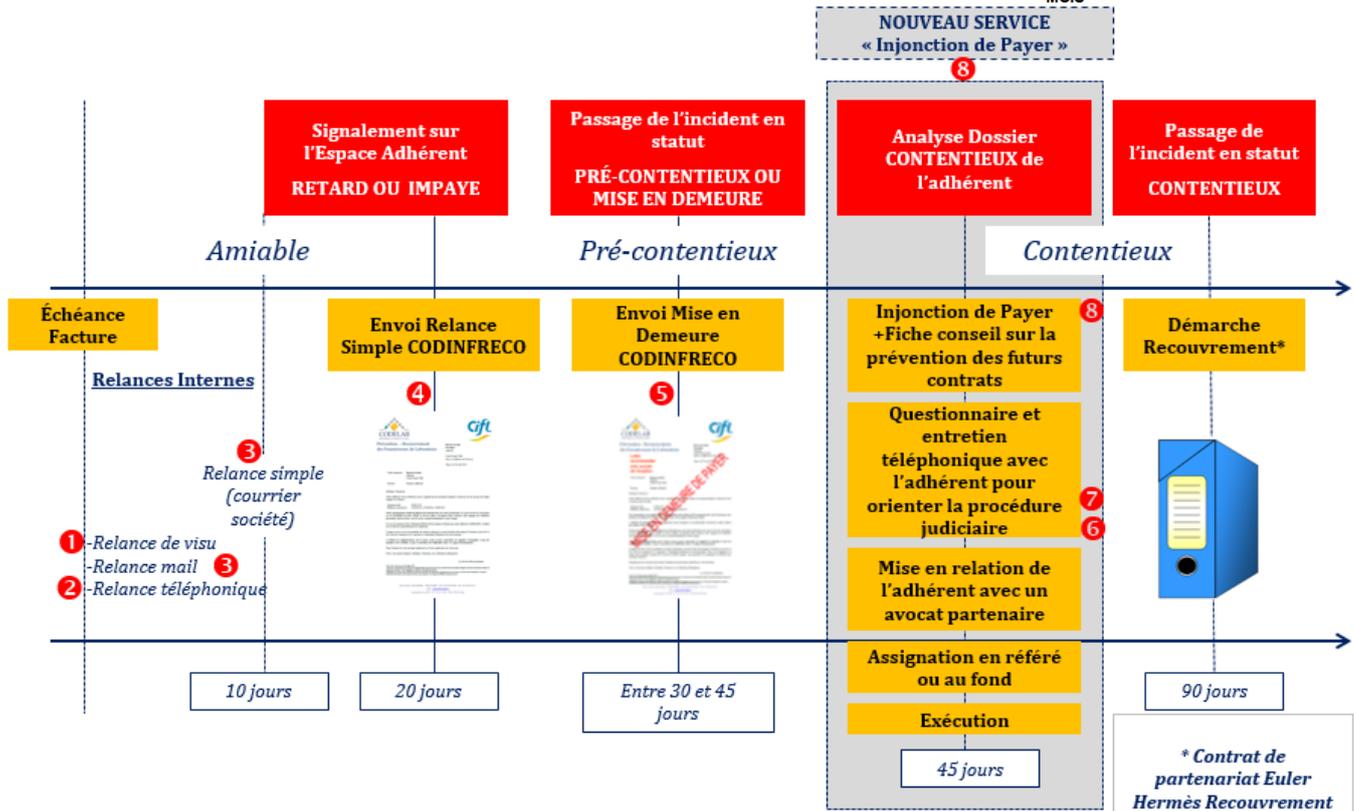
La performance de nos outils de recouvrement dédiés à votre secteur professionnel prouve la pertinence de notre engagement à vos côtés comme partenaire privilégié.



LES « BONNES PRATIQUES » DE GESTION DU RISQUE CLIENT

Le recouvrement : de la relance amiable au contentieux

Chaque mois qui passe réduit les chances d'être payé... ! (Statistique établie par la FIGEC, fédération des professionnels de la gestion de créances)



- 1 La relance la plus efficace est le **face-à-face** mais elle n'est pas simple à mettre en œuvre.
- 2 Le **téléphone** a plus d'impact (rapidité, interactivité) que le courrier mais est plus gourmand en temps et en énergie ; il est néanmoins indispensable vis-à-vis des filous ou des impécunieux car il permet d'en avoir vite le cœur net.
- 3 Un relevé de compte faisant apparaître les factures en retard et envoyé par **voie électronique ou postale** suffit souvent à rappeler à l'ordre un payeur négligent.
- 4 Une simple **lettre** pèsera beaucoup plus lourd si elle est à l'**entête de votre Comité ou Club-métier** car le signalement à toute la profession agira comme un accélérateur de paiement !
- 5 Le silence ou l'absence d'engagement ferme durant les 30 jours qui suivent l'échéance justifie l'envoi d'une **mise en demeure par votre Comité ou Club-métier** : c'est le signal légal qui doit précéder la phase contentieuse.
- 6 Si votre client est manifestement de mauvaise foi, vous pouvez **saisir le Médiateur des entreprises** (marchés privés, publics ou internationaux) ou confier le dossier à un avocat pour **assigner en référé-provision**.
- 7 En cas de contestation écrite sérieuse, vous devez confier le dossier à un avocat pour **assigner au fond**.
- 8 Si votre client n'a pas contesté par écrit et n'est pas manifestement de mauvaise foi, vous pouvez recourir à la **visite domiciliaire par un encaisseur** dûment mandaté ou déclencher une **procédure d'injonction de payer**.

La palette contentieuse des trois dernières voies de recours nécessite d'arbitrer en fonction du client, de l'ancienneté et du montant de la créance : nous vous conseillerons gracieusement