



CODINF face à la situation due à l'épidémie de COVID-19

En ces temps troubles et incertains, et bien que nos bureaux physiques soient pour l'heure fermés, toute l'équipe CODINF est mobilisée pour assurer la continuité de nos services :

- Votre espace adhérent CODINF reste ouvert et nous vous recommandons vivement **d'utiliser de manière proactive nos outils de déclaration d'incidents** (soit individuellement, soit en déposant des fichiers (de type balance âgée) que nous intégrerons), et **d'engager des procédures de relance et de recouvrement** que nous effectuerons pour votre compte.
- Le site CODINF ELLISPHERE reste accessible pour vous permettre de suivre la santé financière de vos partenaires commerciaux et répondre à vos demandes d'encours et de score.
Sachez cependant que la situation de solvabilité des entreprises étant très difficile à prédire dans les semaines à venir, nous vous recommandons d'être très prudents dans la réponse à des prises de commande inhabituellement importantes de clients ou de prises de commande de sociétés qui ne sont pas clientes et sur lesquels vous n'avez aucune information récente.
- Nos enquêteurs terrain continuent de travailler pour **répondre à vos demandes d'investigation** sur tel ou tel de vos partenaires existants ou en cours d'acquisition.
- Notre formateur – conseil en crédit client **Bruno Blanchet** se tient à votre disposition par téléphone et par mail pour vous aider à faire face **aux situations inédites** (prise de commande, réduction de couverture assurée, demande de délai supplémentaire ou établissement de moratoire) que vous allez forcément rencontrer (Tél : 01 55 65 04 03 et bruno.blanchet@codinf.fr).

Nous nous engageons à vous aider dans cette période difficile et à vous accompagner pour sécuriser au mieux vos encours clients et vos encaissements.

Contactez-nous si vous avez la moindre question :

- Technique/Outils, c'est Muriel au 01 55 65 04 00
- Conseils Métier, c'est Bruno au 01 55 65 04 03

Vos interlocuteurs commerciaux habituels (Frédéric, Gilles ou moi-même) restent également joignables.

Bien confraternellement,

Fabrice PEDRO-ROUSSELIN



Sécuriser une vente sans assurance-crédit

Les assureurs-crédit ne couvrent pas toujours l'encours demandé par un prospect. Si même votre demande de couverture temporaire est refusée, plutôt que de prendre le risque de non-paiement sur un débiteur sans visibilité, il est préférable de sécuriser au maximum la transaction commerciale.

1/ Paiement d'avance

Si l'affaire est occasionnelle, il est possible d'offrir un escompte substantiel en contrepartie d'un « risque nul ». Cet escompte doit, bien évidemment, rester inférieur à la marge nette de la transaction.

Si l'affaire est récurrente, il sera plus simple de lui proposer un dépôt de garantie couvrant l'encours maximal durant toute la relation commerciale. Une convention signée des deux parties suffit ; elle peut prévoir une rémunération, en nature ou en espèces.

2/ Garantie bancaire à 1re demande

Si la trésorerie du client ne lui permet pas de payer d'avance, le dirigeant peut utiliser son environnement (SCI, société mère/fille/sœur, patrimoine personnel) pour obtenir une telle garantie de son banquier, qui lui coûtera beaucoup moins cher qu'une avance à découvert.

Pour en faciliter la mise en place, il est possible de prendre en charge une partie de son coût en rémunération d'un « risque quasi nul ».

NB : les options suivantes laissent subsister un risque.

3/ Substitution de débiteur

Si l'environnement ne permet pas la garantie, il est possible de mobiliser des éléments d'actif non liquides : endos d'effets de commerce (sauf si « non endossables »), cession de créance (marchés privés ou publics) ou délégation de paiement consentie par les clients de l'artisan ou de l'industriel. Ces solutions peuvent accroître un peu le délai de paiement mais sécurisent le risque, à condition que le client du client soit plus solvable.

4/ Engagement du dirigeant

En avalisant chèque ou effet de commerce, il donne une garantie essentiellement morale dans la mesure où sa solvabilité personnelle dans le temps n'est pas connue.

5/ Opérations spéciales

Exemples : effet de commerce avalisé par la banque du client avant d'expédier des marchandises outre-mer par bateau (le terme de paiement couvrant la durée de la traversée) ou en contrepartie d'une ré-exportation appuyée sur un crédit documentaire.



Remboursement de la TOTALITE DES FRAIS DE RECOUVREMENT

La Cour d'appel d'Aix-en-Provence a fait droit à la demande d'un créancier en ce sens. Notre partenaire, l'AFDCC, a publié une page expliquant les conséquences de cette décision.

=> [Décision Frais de Recouvrement](#)