



Comment utiliser les outils CODINF en sortie de crise sanitaire

Nous avons ré-ouvert nos bureaux physiques et, bien que plusieurs de nos collaborateurs continuent d'assurer leurs missions auprès de vous en télétravail, toute l'équipe CODINF est mobilisée pour vous aider et vous conseiller dans cette sortie de crise.

Votre espace adhérent CODINF est plus que jamais ouvert et nous vous recommandons vivement de vérifier la présence d'incidents pour toute nouvelle prise de commande et d'utiliser nos outils de relance et de recouvrement, le courrier postal étant maintenant rétabli.

A ce propos, nous avons ajouté la possibilité d'envoyer vos lettres de relance simples ou mises en demeure par e-mail en plus de l'envoi postal. Il vous suffit de faire le choix de l'envoi mail en indiquant l'adresse de votre débiteur, ce qui devrait rendre vos relances CODINFRECO plus efficaces et plus rapides.

Le site CODINF ELLISPHERE vous permet de suivre la santé financière de vos partenaires commerciaux et répondre à vos demandes d'encours et de score. La situation de solvabilité des entreprises étant très difficile à prédire dans les mois à venir, nous vous recommandons de consulter en priorité :

- le module « SOLVABILITE » accessible gratuitement via votre accès CODINF ELLISPHERE
- le module « EXPERTISE PAIEMENT » mis en ligne depuis mars 2020 et accessible via la commande d'un rapport Efficient. Ce module attribue une note de comportement payeur à chaque entreprise. Voir ci-après l'image d'un module type :



Soyez en tout état de cause très prudents dans la réponse à des **commandes inhabituellement importantes** ou de sociétés sur lesquelles vous n'avez aucune information récente : n'hésitez pas à utiliser nos enquêtes terrain qui vous donneront une **analyse à jour** de la situation de solvabilité de votre partenaire commercial.

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, sécurisation d'encours, demande de délai supplémentaire ou établissement de moratoire) que vous allez forcément rencontrer (Tél : 01 55 65 04 03 et bruno.blanchet@codinf.fr).

Sachez que dans cette période difficile CODINF s'engage à vous aider et à vous accompagner dans la récupération rapide de nos créances impayées et le développement sécurisé de vos encours clients.



Une offre exceptionnelle de financement de sortie de crise

Nous souhaitons également vous aider dans votre financement en vous proposant une solution pour faire face à l'augmentation de votre besoin en fonds de roulement induite par la reprise des commandes et la reconstitution des stocks.

Via notre partenaire en affacturage, la société FACTOFRANCE, vous pouvez en effet bénéficier d'une ligne de financement de 12 mois adossée à votre encours clients assortie des avantages suivants pour nos adhérents :

- FINANCEMENT JUSQU'À 95% DE VOS ENCOURS CLIENTS
- SANS PLAFOND
- SANS FRAIS DE DOSSIER
- SANS MINIMUM DE COMMISSION
- AVEC PRISE EN CHARGE DU RECOUVREMENT (SELON BESOINS)
- ETUDE GRATUITE VIA CODINF

Pour toute question à ce sujet, n'hésitez pas à nous contacter (codinf@codinf.fr) et nous réaliserons une étude gratuite.



Aux côtés de ses clients depuis le début de cette crise sans précédent, FactoFrance adapte son offre pour **répondre aux besoins fluctuants** des entreprises et leur faire bénéficier de son expérience de plus de 50 ans dans la gestion et le financement du poste clients.

UN DISPOSITIF COMPLÉMENTAIRE AUX MESURES DES POUVOIRS PUBLICS

Les Prêts Garantis par L'Etat et les reports d'échéance fiscales et sociales soulagent temporairement la trésorerie des entreprises et leur laissent plus de temps pour faire face.

FactoFrance propose un dispositif, apportant des **RESSOURCES COMPLEMENTAIRES** dès à présent et de manière durable **SANS ENDETTEMENT**.



Comment communiquer avec les assureurs crédit ?

La notation des entreprises auprès des assureurs crédit est cruciale. Il est donc essentiel de gagner et garder la confiance de ces notateurs, surtout en temps de crise.

1/ Sachez comment ils fonctionnent

Les assureurs crédit (et les affactureurs) sont des « industriels » de l'information. Il leur est matériellement et financièrement impossible de consacrer un temps d'analyse approfondi à chaque entreprise. Ils entrent un maximum de données dans des systèmes experts, avec l'objectif que ces systèmes prennent 85% des décisions. Pour vous, chef d'entreprise, ce mode de fonctionnement engendre trois conséquences. D'abord, il est inutile de trop aller dans les détails avec les assureurs crédit, ni de demander à faire le point régulièrement. Ensuite, les documents que vous communiquez doivent être concis. Enfin, les commentaires doivent être succincts, facilement exploitables et vérifiables.

Un autre facteur à connaître concerne les méthodes d'évaluation des risques. Les règles de *scoring*, et surtout les formules de calcul, diffèrent d'un assureur à l'autre. Mais toutes prennent prioritairement en compte trois éléments : le fonds de roulement, la rentabilité (ou plutôt le cash-flow) et le taux de frais financiers rapporté au chiffre d'affaires hors taxes.

Résistez à la tentation de faire intervenir votre syndicat professionnel, ou quelque intermédiaire que ce soit, dans la relation « entreprise/assureur crédit ». L'effet pourrait être contre-productif : l'assureur crédit n'a pas besoin d'un avis extérieur pour faire son métier ; et le dirigeant doit pouvoir expliquer la situation de son entreprise, sans avoir besoin d'être « chaperonné ».

2/ Envoyez-leur vos bilans commentés

Adressez aux principaux assureurs crédit et sociétés d'affacturation un exemplaire de votre liasse fiscale, le plus vite possible après la clôture de votre exercice ; en même temps que vous l'envoyez au service des impôts, par exemple. Si votre exercice est déficitaire, envoyez vos bilans quand même. Dans tous les cas, il est préférable que l'assureur crédit connaisse vos résultats par votre intermédiaire plutôt que de découvrir vos comptes avec retard par l'intermédiaire du greffe du tribunal de commerce, ou autre.

Joignez à votre liasse fiscale une lettre de commentaires et des annexes qui apporteront aux analystes chargés de noter votre entreprise les informations dont ils ont besoin (lire ci-dessous). Accompagnez votre envoi d'un courrier synthétique témoignant de votre professionnalisme et de votre volonté de transparence (voir le modèle de courrier ci-dessous).

Attention : contrairement à ce qu'ont tendance à faire les dirigeants d'entreprises localisées en région, vous devez adresser les documents aux sièges sociaux des assureurs crédit et des affactureurs. Vous trouverez les coordonnées des principaux organismes d'assurance-crédit et d'affacturation dans le tableau final.

3/ Signalez les grands événements

Communiquer chaque année à l'occasion de la publication de vos comptes, c'est bien, mais vous avez également intérêt à signaler aux assureurs crédit et aux affactureurs certains événements significatifs qui surviennent en cours d'exercice.

Parmi les exemples d'événements à signaler (et, surtout, à expliquer), citons :

- les évolutions juridiques significatives : création d'un holding, mise en location-gérance de l'activité ou filialisation, cession de fonds de commerce, changement de dirigeant... ;
- les incidents de paiement sérieux et importants avec un fournisseur ;
- les retards de paiement URSSAF et fiscaux pouvant faire l'objet d'une inscription de privilège
- les litiges ou contestations importants ;
- les redressements fiscaux ou URSSAF notables.

Évitez cependant de tomber dans la surinformation. Signaler deux ou trois événements exceptionnels par an paraît être un maximum. Donc soyez sélectif ! Par ailleurs, surveillez le phénomène de rumeurs : ces dernières, qu'elles soient fondées ou non, peuvent avoir de graves répercussions sur l'image de votre entreprise. Il faut donc les prendre au sérieux. Interrogez régulièrement une société de renseignements commerciaux, ou bien consultez les sites internet des sociétés d'assurance-crédit, pour connaître votre notation et son évolution.

4/ Mettez vos fournisseurs en confiance

Les dirigeants d'entreprise se préoccupent généralement d'inspirer confiance à leurs clients. Mais très peu se donnent du mal pour créer de la confiance chez leurs fournisseurs. Quel dommage ! Ces managers occultent un élément capital : l'opinion que les fournisseurs se font d'une société (de sa solidité, de sa solvabilité, de sa capacité à respecter ses engagements de paiement...) contribue largement à forger l'image de celle-ci.

Par conséquent, vous devez également soigner votre communication auprès de vos fournisseurs. Demandez à vos principaux partenaires s'ils disposent d'une assurance-crédit. Pour ceux qui répondent par l'affirmative, demandez-leur auprès de quelle compagnie. Et vérifiez régulièrement avec eux si la garantie dont ils disposent sur vous est suffisante. Cela dit, rappelez-vous que seulement un fournisseur sur cinq est assuré crédit : il est indispensable de préserver la confiance de vos fournisseurs non assurés... et de vous « servir » des autres pour faire remonter de l'information exacte (ou rectifiée) à leur assureur crédit.

5/ Envoyez quelques documents dès la clôture de vos comptes

| | |
|-------------------------------|--|
| 1. La liasse fiscale | <p>Vous pouvez adresser aux assureurs crédit la liasse fiscale simplifiée ou normale</p> <p>Facilitez le travail de vos interlocuteurs : envoyez-leur une présentation comptable standard. Transmettez des documents numérisés en format pdf.</p> |
| 2. Une lettre de commentaires | <p>Dans ce courrier, qui doit tenir sur une page ou une page et demie au maximum, vous commenterez :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'évolution de l'entreprise (chiffre d'affaires, activité de l'année...); - les évolutions des principaux postes, en expliquant les hausses et baisses significatives ; - les événements marquants : investissements, changements au niveau de la direction, etc. ; - les principales perspectives pour l'exercice à venir ; - les mesures en cours à signaler (si nécessaire), comme des actions correctives sur des postes dégradés. <p>Si vous êtes vigilant sur vos risques clients et que vous disposez d'un système de suivi des encours, il est bon de le faire savoir ! Indiquez-le dans votre lettre. Si c'est le cas, mettez également en avant le fait qu'aucun de vos clients ne représente plus de 5% de votre chiffre d'affaires.</p> |
| 3. Quelques annexes | <p>Un document incontournable : le détail de vos comptes fournisseurs en fin d'exercice, et une liste de vos principaux fournisseurs en mentionnant les encours de crédit envisagés avec eux.</p> <p>Votre banquier principal et les coordonnées du chargé d'affaires.</p> <p>Tout document (succinct) susceptible d'illustrer vos commentaires.</p> |

Le site <http://www.acheteurs-assurance-credit.fr/> recense les sites des 5 assureurs signataires de la Convention du Ministre de l'Economie et des Finances, de la Médiation du crédit et des assureurs-crédit du 17 juin 2013 :

| | |
|---------------------------|---|
| Atradius | http://www.atradius.fr/ |
| Axa Assurcrédit | http://www.assurcredit.com/ |
| Coface | http://www.coface.fr/ |
| Euler Hermes France | http://www.eulerhermes.fr/Pages/default.aspx |
| Groupama Assurance-Crédit | https://www.groupama-ac.net/ |