



Maitriser ses impayés grâce à CODINF

Vous avez rejoint l'un des réseaux de confiance sectoriels que forment les Comités CODINF car vous adhérez à notre philosophie de défense de la loyauté des transactions commerciales.

Les Comités CODINF mettent à votre disposition une plateforme collaborative et innovante de consultation préventive du comportement payeur. Cette plateforme vous donne accès à une base de près d'un million d'incidents de paiement d'entreprises françaises, et de fait, permet d'avoir une appréciation liminaire de vos partenaires commerciaux.

Maitriser ses impayés grâce à CODINF, c'est appliquer quelques principes simples :



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

Le dynamisme et l'efficacité des réseaux CODINF passe par la **collaboration de chaque adhérent à l'enrichissement de la plateforme via la déclaration de vos impayés.**

NOUVEAU : Pour faciliter vos déclarations d'impayés, nous avons mis en place la possibilité de **charger sur votre espace adhérent n'importe quel fichier** (type .csv ou .xls) issu de votre comptabilité client (balance âgée, contentieux, rejets de chèques ou de traites, pièces comptables non lettrées,...) que vous pouvez nous envoyer régulièrement et que nous intégrerons à votre espace adhérent après traitement.

Nous vous invitons à consulter la [fiche détaillée](#) sur les incidents de paiements pour découvrir toutes les fonctionnalités et services que nous avons mis en place sur ce sujet.



Vendre via un organisme de financement n'est pas une sinécure !

Qu'il s'agisse de crédit-bail ou de location financière, portant sur un véhicule, un matériel, une installation ou la réalisation d'un système sur-mesure, **cette solution évite le risque de non-paiement, à condition que l'accord de l'organisme ait été explicite avant l'opération !**

Un de nos adhérents l'a expérimenté récemment à ses dépens de façon cuisante... Confiant dans le fait que son prospect obtiendrait ce mode de financement externe projeté, il n'a pas eu la prudence d'attendre que la convention tripartite soit attestée avant de procéder aux développements techniques. Ce n'est qu'une fois le projet achevé que son client lui a révélé (depuis combien de temps le savait-il ? ? ?) le refus de prise en charge* par le leaser.

D'une façon générale, la rigueur est de mise pour traiter ce type de contrat. Outre l'attitude préventive indispensable pour s'assurer du financement, **une deuxième précaution s'impose pour être payé rapidement**, bien que la convention prévoie le plus souvent un règlement sous quelques jours... En effet, ce délai ne court qu'à compter de la **signature par le client du procès-verbal de réception**, qui fait partie du dossier de financement. Or, le client ne commencera à payer ses mensualités qu'après signature de ce « bon-à-payer » ; ceci explique qu'il peut être tenté de multiplier les manœuvres dilatoires avant de s'exécuter...

Récapitulation chronologique des étapes

- 1/ le client mène la transaction avec le fournisseur
- 2/ le fournisseur fait une facture *pro forma* (devis détaillé et chiffré)
- 3/ le client conclut un contrat avec l'organisme de financement
- 4/ l'organisme de financement passe commande au fournisseur
- 5/ le fournisseur lance les opérations et met le bien à disposition du client, qui signe (+ date et cachet commercial) le procès-verbal de réception
- 6/ le fournisseur envoie la facture et le PV de réception à l'organisme de financement
- 7/ l'organisme de financement paye le fournisseur
- 8/ le client commence à verser les redevances à l'organisme de financement

NB : un différé de versement peut être négocié par le client avec l'organisme de financement mais il doit avoir été prévu dès le contrat initial.

* ce refus n'avait rien d'étonnant car le score de crédit de l'acheteur était de 2/10, soit 10% de risque de défaillance dans les douze mois ; c'est d'ailleurs la raison pour laquelle le fournisseur est parfois sollicité pour signer au préalable un engagement de reprise...