

VENdre C'EST BIEN,  
ÊTRE PAYÉ C'EST MIEUX !

**ANEEFeL** 

Association Nationale des Expéditeurs  
et Exportateurs de Fruits et Légumes

ACTEUR  
DES TERROIRS

Patrick FOURNIER

Faïza REDJDAL

Maÿlis DEPARDIEU



 **hogesco**  
homme gestion communication

## SOMMAIRE

- Intervention Economiste Coface
- Partenaires Clients / Fournisseurs : Quel constat ? Pour quel avenir?
- Assurance-crédit : Sécurisant mais « complexe »
- Mécanisme de l'assurance-crédit
- De la vente à l'encaissement
- Impayé : attention l'impact !
- Le complément financier : Affacturage
- Assurance-crédit en délégation d'Affacturage
- Renseignement Commercial
- Questions / Réponses



*INTERVENTION ECONOMISTE COFACE*

Monsieur Simon LACOUME

Economiste  
secteur Agro-Alimentaire



## Partenaires Clients - Fournisseurs : Quel constat pour quel avenir?



# Assurance-crédit : sécuriser ses transactions commerciales en France comme à l'International

## Les 3 services de l'assurance-crédit

### PREVENTION

Analyse régulière de la situation financière de vos clients.  
Ajustement des garanties en fonction de l'évolution de la solvabilité de vos clients  
Vérification de la santé financière de vos prospects

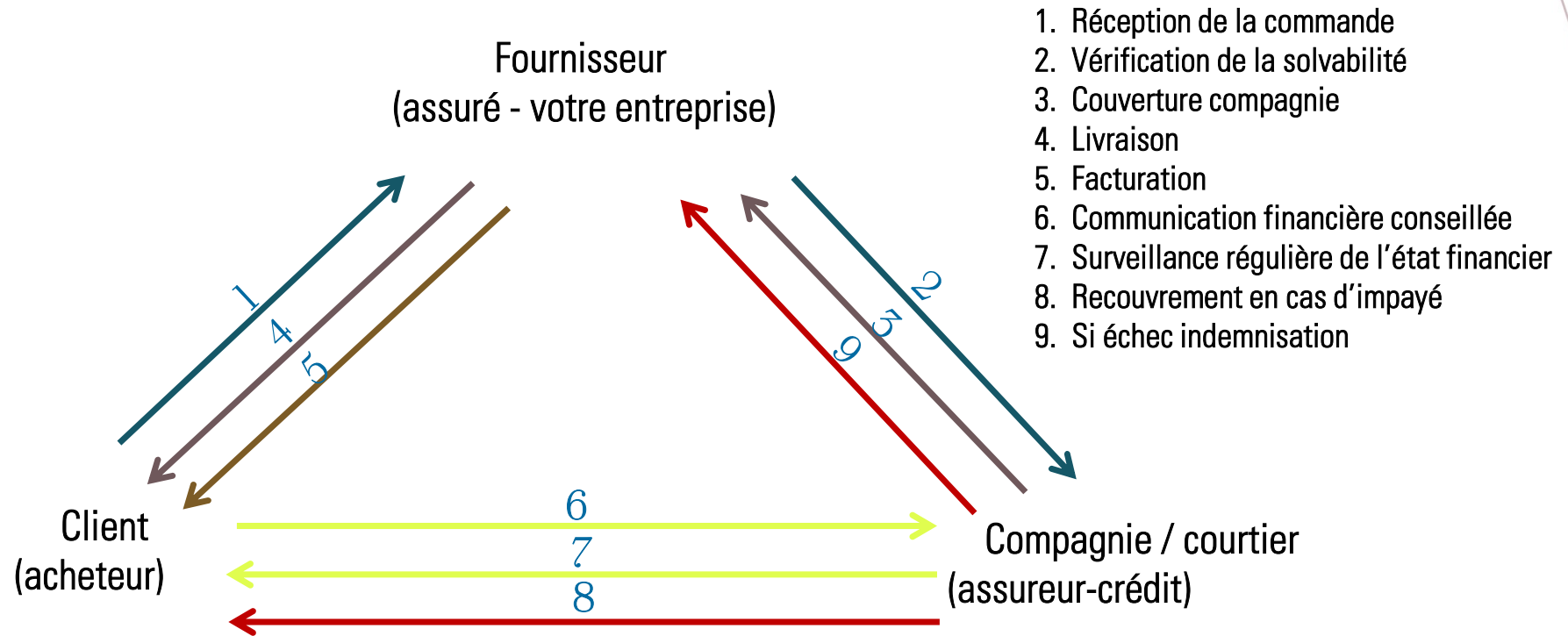
### RECOUVREMENT DE VOS CREANCES

Le recouvrement fait partie des services de l'assurance-crédit.  
La compagnie prend en charge les démarches de recouvrement amiables ou judiciaires

### INDEMNISATION

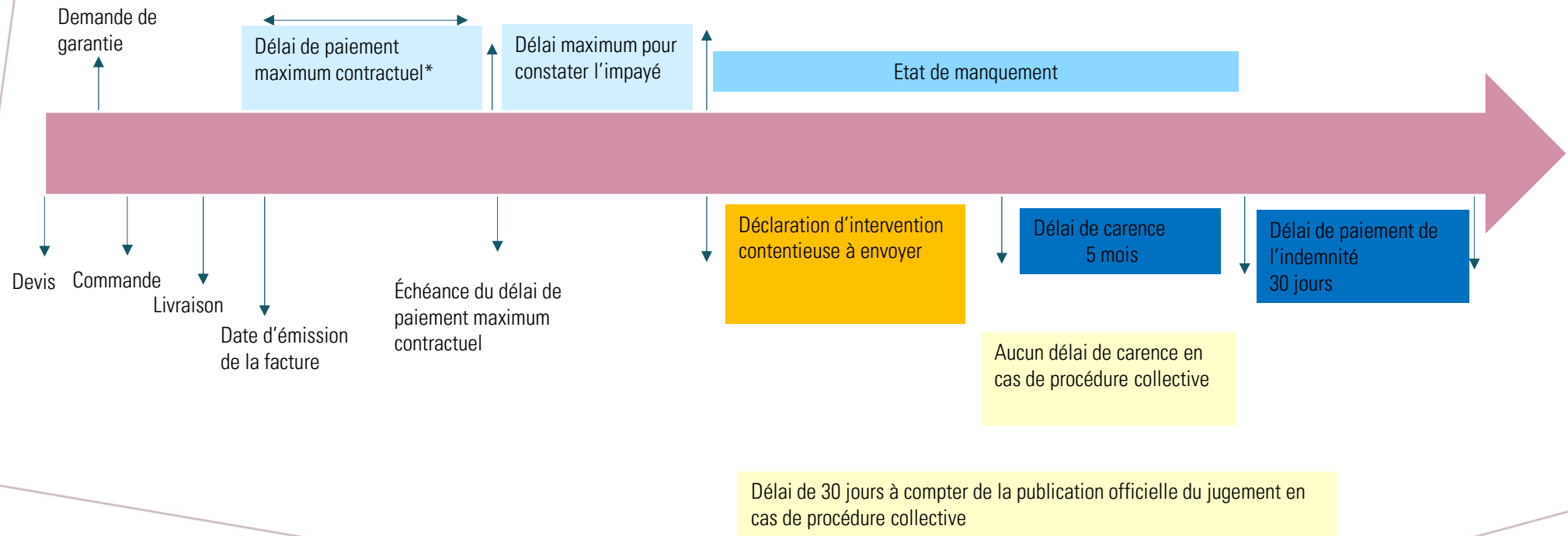
Si le recouvrement n'aboutit pas, vous êtes indemnisé selon les modalités de votre contrat.

## Mécanisme de l'assurance-crédit



Examen de la surface financière des partenaires clients / fournisseurs, via :  
Le renseignement commercial ~ les sociétés d'assurance-crédit et d'affacturage ~  
les bilans

# De la vente à l'encaissement : les grandes étapes à retenir

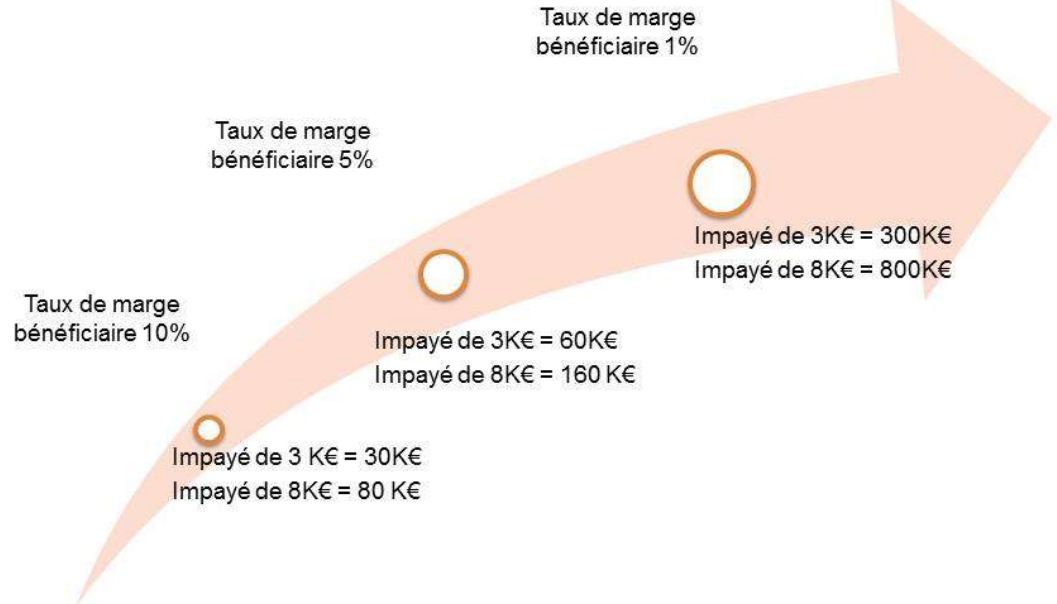


\*Durée de crédit selon condition contractuelle



# Impayé : attention impact!

**Connaissez-vous le Chiffre d'Affaires supplémentaire à réaliser pour compenser la perte due à un impayé ?**



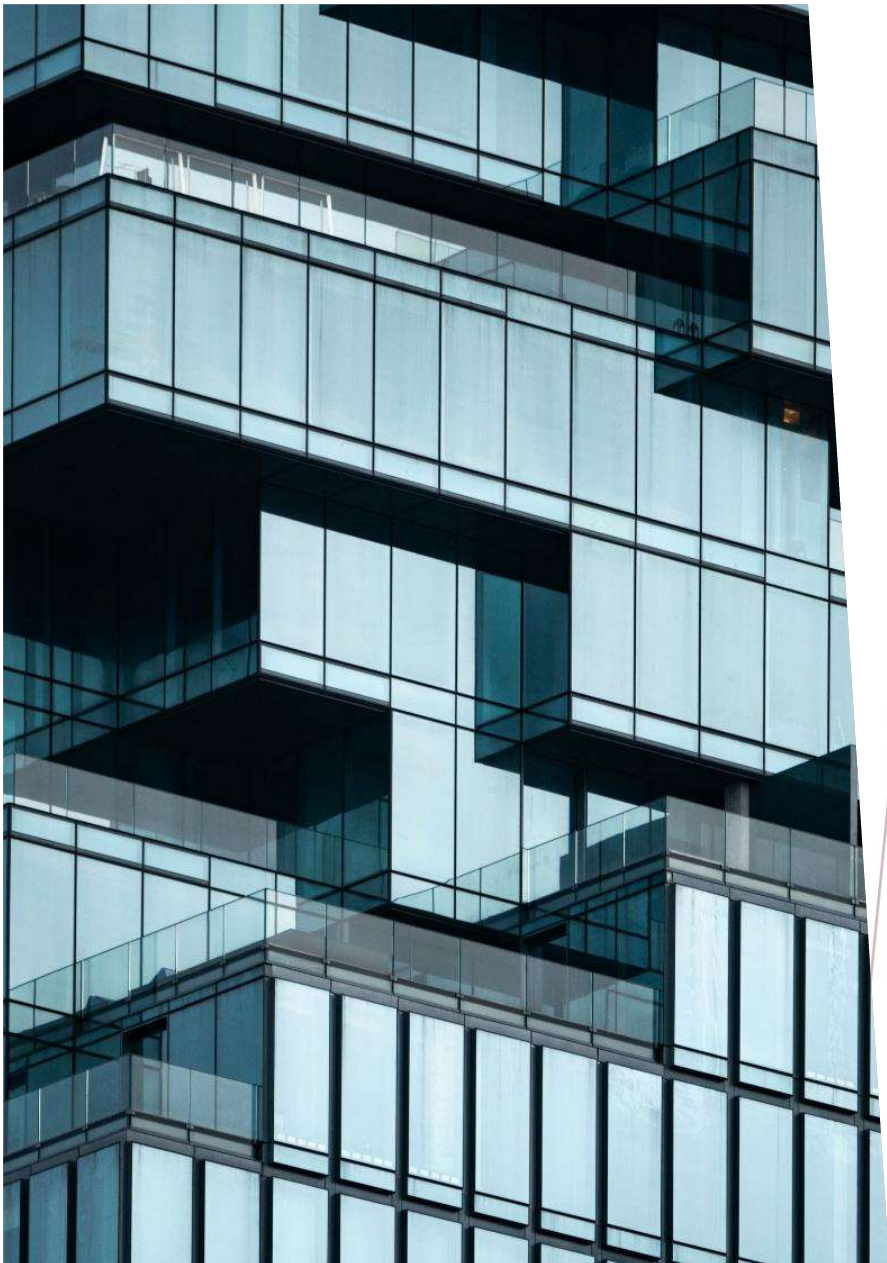
## *EXEMPLE D'INDEMNISATION*

La S.A Albatros a subi un impayé de 100 000 € HT.

- 1- Garantie totale : Indemnisation à 90% soit 90 K€
- 2- Garantie partielle : Indemnisation à hauteur de la garantie délivrée
- 3- Garantie en non- dénommé : Indemnisation à 70% soit 70 K€
- 4- Pas de garantie : vous aurez le choix de solution de recouvrement à votre charge

En fonction des Compagnies, des frais d'ouverture de dossier, des frais de gestion ou en cas de garantie partielle, peuvent s'appliquer.

En cas d'irrecouvrabilité, à préciser selon l'Assureur, un certificat vous sera transmis à des fins de récupération de TVA.

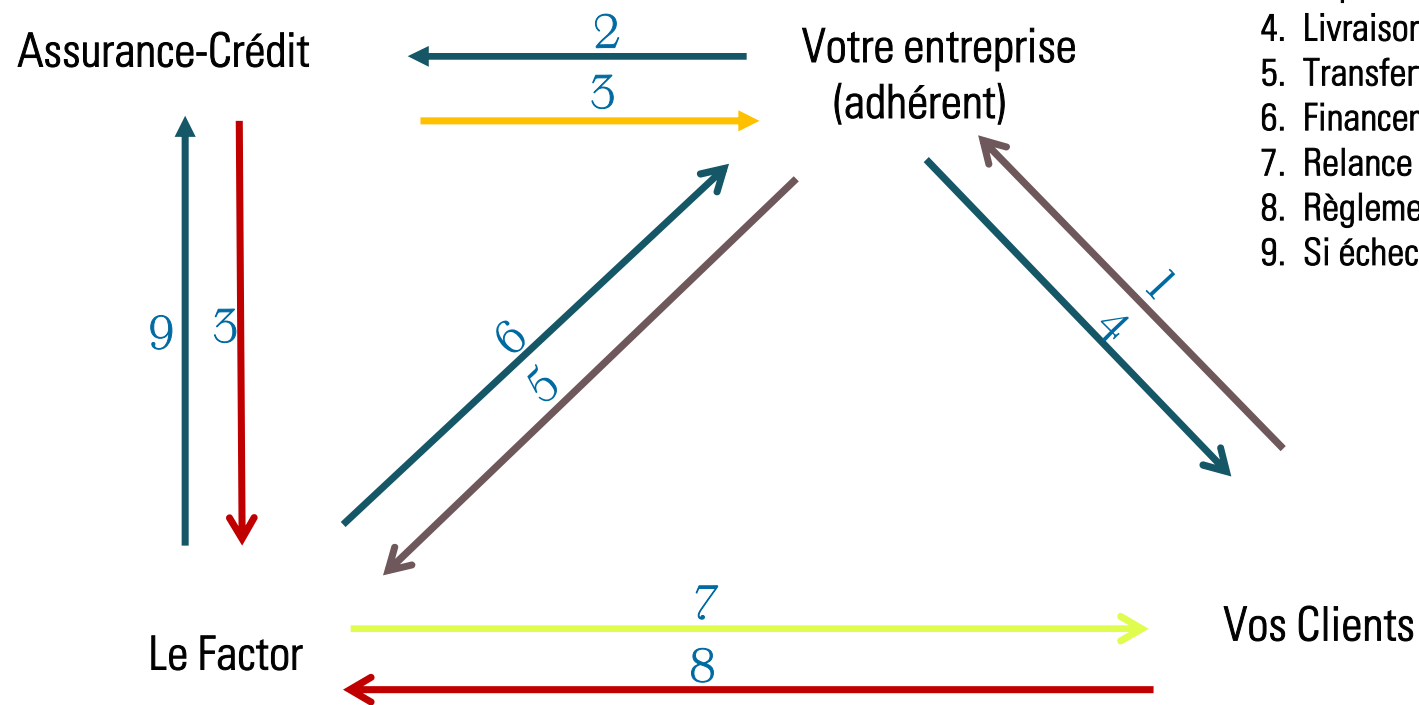


# Le complément financement

## Mécanisme de l'affacturage



# ASSURANCE-CREDIT en délégation Affacturage



1. Réception de la commande
2. Demande de garantie Assurance-crédit
3. Réponses a l'assuré et factor
4. Livraison et facturation
5. Transfert des factures
6. Financement des factures
7. Relance et recouvrement des factures
8. Règlement des factures
9. Si échec, transfert à L'AC

## *RENSEIGNEMENT COMMERCIAL*

Le renseignement par sa fonctionnalité de mise en veille de votre portefeuille clients/fournisseurs est un outil d'analyse concernant les encours et les risques, informatif et préventif.

Il peut-être un complément à votre contrat d'assurance-crédit



*UN SERVICE DE  
RECOMMANDATIONS  
SPÉCIALISÉES*

## Support commercial & négociations

# 1

- Pour choisir l'assurance-crédit ou le factor le mieux adapté à votre entreprise et à vos besoins
- Pour obtenir le meilleur produit au meilleur coût
- Pour négocier au mieux, avec un spécialiste à vos côtés qui défendra vos intérêts
- Un apport de confort de négociation et une vision du marché avec l'appui d'un spécialiste,
- Un comparatif de l'ensemble des propositions du marché en ne constituant qu'un seul dossier
- Des conseils et des informations sur l'évolution des offres en assurance- crédit et en affacturage
- Un confort de négociation pour changer de type de contrat et/ou de compagnie.

## Gestion

- L'appui du cabinet dans les cas litigieux
- D'un service de commentaires sur l'appréciation des risques clients et fournisseurs
- Une optimisation des garanties
- Un gain de trésorerie
- Un «appel» des décisions sur le montant des couvertures insuffisantes ou refusées
- Une cotation financière pour les prospects
- Une veille sur l'évolution des offres du marché

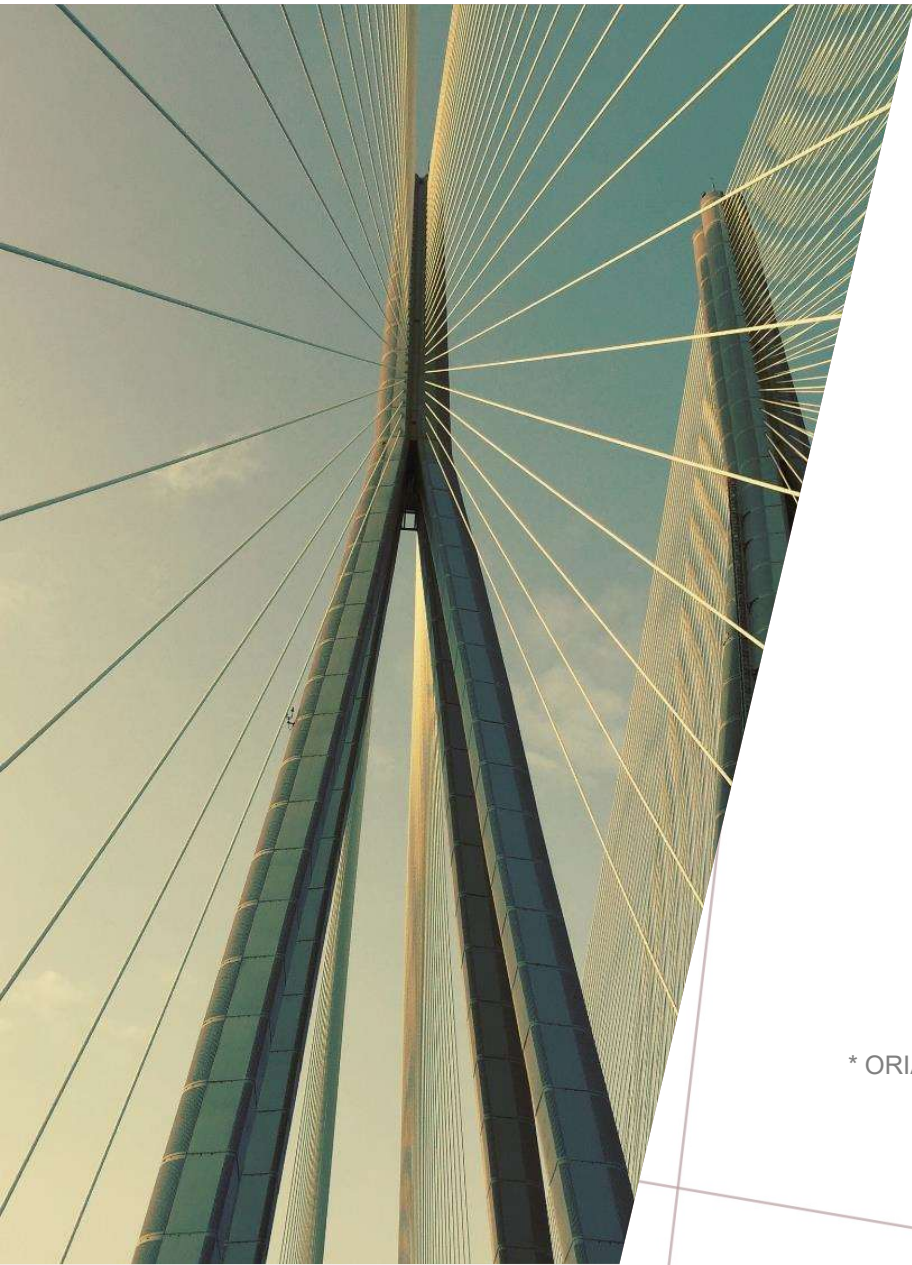
# 2

## Produits

L'ensemble des produits liées à la maîtrise, le pilotage, la gestion, l'évaluation des risques Clients / Fournisseurs

- Assurance-crédit : Top up – classique – mono client – Irrévocable-
- Affacturage : classique – confidentiel – non géré - mono client – reverse –rachat de balance- offre cyber
- Recouvrement
- Renseignement commercial
- Caution
- Credys : créateur d'un concept métier unique et innovant par la recherche permanente et l'identification systématique des sources de cash et d'évaluation des postes Clients et Fournisseurs.[www.credys.fr](http://www.credys.fr)

Nos services sont également accessibles à toute entreprise ayant un contrat déjà en place et qui rencontre des difficultés, ainsi que pour toute nouvelle négociation



*MERCI*



01 39 72 10 10

35 rue du Coquart 78670 Villennes sur seine

**Maylis DEPARDIEU 06.15.18.26.35**

**abd@hogesco.fr**

\* ORIAS intermédiaire en assurance banque et finance N° 07025806 –(COBSP-MOBSP-COA )