

CABINET D'ORMANE

11 bis, AVENUE VICTOR HUGO

75784 PARIS CEDEX 16

64 DISTRI QUATRE LA POSTE
DEPOSE LE 08/11/24

67 STRASBOURG EUROP PIC
CI 2170



4004668671402032
(04) Champs – Élysées
HighSkill

Reexpedition : 20241127

11 bis avenue Victor Hugo
75784 Paris - Cedex 16
tel : (+ 33) 01 45 00 94 18
fax : (+ 33) 01 45 00 94 19
e-mail : client@dormane.fr
www.dormane.fr

*Pour vos impayés,
faites appel à un spécialiste !*

Madame, Monsieur,

Pour récupérer vos factures impayées il est préférable de faire appel à un spécialiste.

Quand vos clients ne répondent plus à vos relances, qu'ils ignorent vos rappels ou ne donnent plus signe de vie, il est inutile de perdre encore votre temps : vous avez mieux à faire.

En transmettant vos impayés au Cabinet d'Ormane, vous vous donnez tous les moyens de récupérer votre argent. Voici pourquoi :

1. **Expertise et professionnalisme** : Forts d'une équipe expérimentée et spécialisée dans le recouvrement de créances, nous sommes en mesure de prendre en charge l'intégralité du processus, de la relance amiable à la mise en œuvre d'éventuelles procédures judiciaires, tout en préservant la relation commerciale avec vos clients
2. **Aucun frais d'avance ni en cas d'échec** : Nous savons que la gestion des finances est cruciale pour votre entreprise. C'est pourquoi notre modèle économique repose sur l'absence de frais initiaux. Vous ne supportez aucun coût préalable, et en cas d'échec, nos honoraires restent nuls. Notre objectif est de maximiser votre retour sur investissement sans vous exposer à des risques financiers inutiles.
3. **Des honoraires uniquement sur les sommes récupérées** : Au Cabinet d'Ormane, nous croyons fermement à la performance en matière de recouvrement. Nos honoraires sont fonction uniquement des montants effectivement recouvrés, alignant ainsi nos intérêts sur les vôtres. Vous ne payez que lorsque nous récupérons les sommes dues.

Comment faire ?

Connectez-vous sur notre site www.dormane.fr avec le mot de passe que vous avez reçu par email et saisissez vos dossiers. C'est aussi simple que cela.

Nous agissons immédiatement.

Vous pouvez aussi le faire en renvoyant le Bordereau des impayés ci-joint.

Nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, nos sentiments dévoués.



Cabinet d'Ormane

PS1: Nous intervenons pour tous les impayés: factures, chèques, honoraires etc... et quels que soient les montants.

PS2 : Transmettez-nous les n° de téléphone mobile et adresses e.mail de vos débiteurs si vous les avez, pour accélérer les recouvrements.

UN RECOUVREMENT EXEMPLAIRE

Les invités dansent et les factures aussi



De belles soirées le dimanche... mais pas pour tout le monde

Un restaurant a eu l'idée de faire animer ses soirées du dimanche soir, en janvier et février 2024 par un DJ, spécialiste du Reggae, Disco, Pop Rock... Pendant 2 mois, la fête bat son plein... Mais les factures émises par le fournisseur, un site web qui met en relation des DJ avec des entreprises ne sont toujours pas payées ! Triste dimanche !

Intervention de Dormane : retracer tout le «parcours» des factures depuis la commande jusqu'à la prestation finale

La plateforme web nous demande alors d'intervenir. Le dossier s'avère délicat car les deux responsables du restaurant à l'origine de la commande, ont quitté l'entreprise. Les nouveaux arrivants

ne retrouvent pas les factures en suspens. Dormane s'emploie à jouer les détectives et retrace patiemment le parcours de la commande ainsi que tous les échanges jusqu'aux factures prouvant clairement la réalité de la prestation.

Ténacité et rigueur font plus que force ni que rage

Les nouveaux propriétaires disposent maintenant des preuves tangibles de la prestation. Ils paient alors en 3 fois les sommes dues à la satisfaction de notre client.

Résultat :

Cette belle conclusion illustre le lien heureux entre la ténacité de Dormane et la rigueur de notre client dans sa gestion comptable. De beaux dimanches en perspective !

INTERVIEW

Comment évolue le marché actuel des paiements ?

Le Créancier :

Quels changements observez-vous sur le marché des paiements : impayés, fraudes à la carte bancaire, virements, etc ?

A.Dormane :

1er constat : une baisse significative de l'utilisation des chèques, autrefois responsables de nombreux impayés, notamment des chèques sans provision. Aujourd'hui, changement de style : le paiement par carte bancaire et les transactions numériques dominent, avec de nouveaux aléas.

Le Créancier :

Cela réduit-il les problèmes d'impayés ?

A.Dormane :

En fait non, d'autres types d'impayés émergent : en particulier ceux liés aux cartes bancaires périmées ou aux litiges avec des modifications d'IBAN, aux bugs informatiques ou à la mauvaise foi.



Le Créancier :

Quelles conséquences pour le recouvrement ?

A.Dormane :

L'émission d'un chèque impayé par un particulier était la conséquence d'un problème de trésorerie, rarement le cas pour un impayé par carte. On rencontre plutôt un problème d'ordre technique à résoudre : génération d'une nouvelle carte si la précédente est périmée, levée d'un blocage pour perte de carte. Par conséquent, le recouvrement est plus souvent obtenu.

DORMANE, C'EST :

Le recouvrement de vos impayés sans risque pour vous.

- Rien à payer d'avance
- Rien à payer en cas d'échec
- Des honoraires de 25% uniquement sur les sommes récupérées - Une expérience de plus de 65 ans dans le recouvrement
- Une société sérieuse, solide, connue dans toute l'Union Européenne



11 bis avenue Victor Hugo - 75784 Paris Cedex 16 tél : (+33) 01 45 00 94 18
www.dormane.fr - email : client@dormane.fr - SA au capital de 200 000 euros



SEPTEMBRE -
OCTOBRE -
NOVEMBRE 2024
NUMERO 122

LE CRÉANCIER

RECOUVREMENT DE CRÉANCES - RENSEIGNEMENT COMMERCIAL

EDITO

Un îlot de stabilité : Dormane

Depuis plus de 60 ans, Dormane, expert du recouvrement de créances, s'emploie à créer les meilleures conditions d'une gestion sereine d'entreprise, engagée à satisfaire ses clients dans le respect absolu de la réglementation.

Stabilité : une vision d'entreprise

La réussite de Dormane s'appuie sur des engagements forts au-delà des vicissitudes de l'instant et des bouleversements économiques. Tant sur le plan financier, juridique, humain, Dormane pratique un style de management fondé sur la rigueur, l'expérience ainsi que son adaptation aux innovations technologiques, sources de lien tant avec les créanciers qu'avec les débiteurs.

Fidélité des employés : flexibilité et formation

Améliorer le bien-être des collaborateurs, telle est une des lignes de conduite de Dormane, offrant de larges possibilités de télétravail et surtout investissant régulièrement dans des programmes de formation pour développer leurs compétences.

Résultat : la fidélité de nos collaborateurs assure une proximité avec nos clients pour toujours mieux les comprendre et les assister.

Éthique et transparence : l'esprit Dormane

Dormane valorise une approche éthique dans ses relations d'affaires et sa gestion interne, d'où la confiance renouvelée auprès de tous ses partenaires : clients, fournisseurs, collaborateurs, confrères.

Ces pratiques contribuent sans nul doute à la belle réputation de Dormane dans un bel esprit d'équipe.



A LA UNE

Bienveillance et recouvrement de créances : un duo gagnant

Le recouvrement de créances est souvent perçu comme une activité rigide voire antagoniste. Chez Dormane, nous privilégions, au départ, une approche bienveillante pour à la fois renforcer les résultats financiers des créanciers et leurs relations avec leurs débiteurs.

Bienveillance : les 5 "chemins" de la compréhension

1. Établir une communication ouverte et empathique

Avant d'entrer dans le vif du sujet financier, établissez une relation ouverte avec votre débiteur en comprenant ses difficultés et en montrant de l'empathie pour créer un climat de confiance, démarche qui ouvre la voie à des solutions amiables.

2. Proposer des solutions de paiement flexibles

En offrant des options de paiement flexibles et en proposant de les échelonner, vous incitez votre débiteur à s'acquitter progressivement de sa dette. Cette flexibilité illustre votre compréhension des difficultés du débiteur.

3. Informer et éduquer le débiteur

Parler un même langage... c'est déjà le début d'une entente prochaine.

En informant et en éduquant votre débiteur de manière bienveillante, vous réduisez les malentendus et les disputes éventuelles. Offrir des conseils de gestion financière conforte même votre rôle de partenaire.

4. Adopter une stratégie de recouvrement éthique

Valorisez votre sens du respect de la loi et de la réglementation : vous soulignez ainsi votre désir de trouver une solution éthique au remboursement. Cette exigence comportementale renforce encore davantage votre crédibilité auprès de votre débiteur.

5. Aider le débiteur à se libérer de sa dette

Soulignez, auprès de votre débiteur, les aspects bénéfiques sur le plan juridique, commercial et moral de la libération de sa dette, en lui ouvrant même de nouvelles perspectives de partenariat.

Conclusion : la bienveillance au cœur de votre gestion

En mettant la bienveillance au cœur du recouvrement de créances, Dormane a reçu de nombreux remerciements de la part de débiteurs qui ont pu ainsi trouver de rapides solutions avec leurs créanciers... en devenant même souvent des clients de notre Cabinet.

ENTREPRISE

Formation : l'art du recouvrement et la gestion des contentieux

En ligne ou en présentiel, la formation au recouvrement et aux contentieux consiste à déterminer la méthode la mieux adaptée en fonction de vos contraintes (recouvrement amiable, procédures judiciaires...).

A qui s'adressent ces formations

Ces formations s'adressent généralement aux collaborateurs de service juridique ou contentieux, au responsable comptable et financier, au crédit manager, au responsable du recouvrement et dans les TPE, au dirigeant lui-même.

Objectifs : de la connaissance à l'agilité

Ces formations conduisent à reconnaître plus aisément le parcours de recouvrement de toutes les procédures judiciaires et à privilégier, au départ, les "Chemins amiables" du recouvrement.

Étapes d'une bonne formation de recouvrement

Une formation efficace doit adopter ces 4 principes : **Prévenir, Relancer, Suivre, S'entourer.**

Prévenir :

Commencez par une analyse rigoureuse de la solvabilité de votre client, la mise en place de conditions de paiement adaptées et le suivi régulier des factures.

Relancer :

Rappelez périodiquement au débiteur son obligation de payer. Prévoir une "Deadline" date limite des relances amiables.

Suivre :

Gardez le contact en permanence avec votre débiteur. Une erreur consisterait à rompre unilatéralement la relation avec votre débiteur, car vous ne disposerez plus d'un contact avant d'engager une procédure longue et coûteuse. Dans ce cas, le contexte psychologique de votre débiteur constitue une des clés de votre recouvrement rapide, tout en comprenant ses difficultés.



S'entourer :

Fort d'une formation claire, adaptée aux nouveaux enjeux technologiques, prenez attache, si nécessaire, avec un partenaire, une société de recouvrement qui privilégie la négociation amiable, source du maintien de la relation commerciale et de la recherche d'un accord mutuel entre votre débiteur et vous-même.

Conclusion

Ainsi, préservant la continuité de vos relations avec votre débiteur et formé aux aspects juridiques du recouvrement, vous maîtrisez encore mieux cette situation parfois anxiogène. Vous vivez plus sereinement le "Parcours du Combattant".

4. Répondre aux besoins d'informations des acteurs financiers (banques, assurances et gestionnaires de fonds) soumis eux-même à des obligations de reporting ESG

d'une grande société de répondre également aux exigences de durabilité. D'où l'importance considérable de cette Directive, au déploiement inévitable sur tout le territoire.

Elargissement du nombre de sociétés concernées

Le CSRD va concerner 50 000 sociétés directement. Cette Directive, mise en oeuvre à partir de 2024, au départ dévolue aux sociétés de plus de 500 salariés, voit son application s'étendre progressivement à toutes les PME UE et non UE - en particulier celles intégrées dans la «chaîne de valeurs» des entreprises cotées. En effet, la Directive met en perspective l'obligation pour les entreprises participant à la «chaîne de sous-traitance»

Conclusion :

Les entreprises françaises se trouvent aujourd'hui à des niveaux variés de préparation face à l'application de la CSRD. Si les grandes entreprises ont commencé à mettre en oeuvre les processus nécessaires, les PME rencontrent d'importants défis en termes de sensibilisation, de collecte des données et de standardisation des rapports.

BRÈVES

Non-publication des comptes : un indicateur de défaillance

La publication des états financiers au greffe du Tribunal de Commerce est obligatoire ! Même si les sanctions financières ne sont guère dissuasives et sont rarement appliquées, l'absence de déclaration peut devenir très préjudiciable pour l'image et la crédibilité de la société.

Perte de confiance

La publication est un acte évident de transparence permettant aux investisseurs, créanciers, fournisseurs et autres parties prenantes d'évaluer la situation financière de l'entreprise. Attention de ne pas instiller le doute, justement par l'omission de cette déclaration.

Indicateur de problèmes de trésorerie

Une entreprise en difficulté hésite à publier ses comptes qui révèlent parfois des dettes ou pertes importantes. Aussi, considérons que l'absence de publication est un bon critère d'évaluation du risque d'une société.

Publications confidentielles

Les entreprises ont la possibilité de publier leurs comptes de manière confidentielle en satisfaisant aux obligations légales. Ces comptes ne sont pas publics mais sont utilisés par les institutions financières pour leurs propres analyses et leur scoring.

À noter cependant que 50% des sociétés en redressement ou en liquidation judiciaire n'ont pas publié leur compte dans les deux années précédant cette situation.

Conclusion :

Publier ses comptes constitue simplement un acte de bonne gestion et le reflet d'une bonne conduite managériale. Aussi, est-il crucial pour toute société de maintenir une transparence financière conforme aux obligations légales et aux attentes des parties prenantes. Sa pérennité en dépend au-delà de tout caractère réglementaire.

Finalement, "Pour vivre heureux, Ne vivons pas cachés !"



ECONOMIE

Nouvelle directive européenne : la "Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)"



Applicable depuis le 1er janvier 2024, la CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) fixe les nouvelles normes et obligations de reporting extra financier.

Objectifs :

Cette directive a pour mission de clarifier et de standardiser les normes de durabilité

1. Encourager le développement durable des entreprises et identifier les plus disciplinées en la matière
2. Harmoniser le reporting de durabilité des entreprises
3. Améliorer la disponibilité et la qualité des données ESG (Environnementales, Sociales et de Gouvernance) publiées

Report de la facturation électronique à 2026



Changement majeur : à partir de 2026, la facturation électronique devient obligatoire. La facturation «papier» disparaît !

Il faut s'y préparer !

Afin de ne pas se trouver dans une situation inextricable, voici quelques conseils pour rendre votre future vie comptable plus facile.

1 - Cartographie du flux de facturation Entrée/Sortie

En analysant dès que possible vos flux de facturations tant en entrée qu'en sortie, vous prenez conscience sans attendre des enjeux qui vous attendent. Emettez-vous beaucoup de petites factures en B2B ? Ou au contraire,

avez-vous un volume important de factures, en entrée ? Les actions à mener ne seront pas les mêmes.

2- Vérifiez dès maintenant la compatibilité de votre Système d'Information (SI) avec les mentions obligatoires

Votre SI doit pouvoir gérer toutes les mentions obligatoires sur les factures. Portez une attention particulière aux mentions qui sont actuellement imprimées «en dur» sur les fonds de page de vos factures papier. La mention du délai de paiement («Paiement sous 30 jours») devra être générée par le SI puisqu'il n'y aura plus de factures en papier. Le chantier est important, il faut donc l'ouvrir au plus tôt.



CABINET D'ORMANE

11 bis, avenue Victor Hugo

75784 PARIS CEDEX 16