

Le guide du crédit d'Actebis

Au-delà de la classique ligne de crédit associée à un paiement à terme (en général 30 jours nets), il existe différentes options pour vous aider à mieux optimiser la gestion financière de votre société et développer votre chiffre d'affaires !

Nos services sont à votre disposition pour étudier avec vous la ou les solutions adaptées à votre situation.

Contactez le service crédit d'Actebis
N° indigo 0825 74 75 75 Poste 7898
0.34 cts €/min



Dans ce guide retrouvez tous les détails de nos solutions :

- [Gestion de votre encours](#)
- [Les moyens de paiement](#)
- [Les délais de paiement](#)

Gestion de votre encours

Vous souhaitez gérer totalement ou partiellement hors encours une ou plusieurs commandes de façon ponctuelle ou permanente ?

Vous ne disposez pas d'un encours suffisant et souhaitez donc l'augmenter ?

Vous n'êtes pas agréé par une société d'assurance crédit mais souhaitez néanmoins travailler avec une ligne de crédit ?

Nous vous proposons la mise en œuvre de l'une des solutions suivantes :

- ❖ **L'encours « parachute »**
- ❖ **Endossement**
- ❖ **Traite avalisée**
- ❖ **Dépôt de garantie**
- ❖ **Cautiion bancaire**
- ❖ **Cautiion maison mère**
- ❖ **Délégation de paiement**
- ❖ **Cession de créance**
- ❖ **Double affacturage**
- ❖ **Location financière**

L'encours

La solution anti-crise d'Actebis !!!

Principe

Une ligne d'encours jusqu'au 30 juin 2009(*) (date de facturation) de 5 000 € avec des conditions d'accès extrêmement légères (**).

Votre Avantage

- Un fonctionnement « normal » de votre compte client même après une résiliation de votre agrément d'assurance crédit : des paiements par traite (non acceptée) à 30 jours date de facture.
- Une solution souple et adaptée à votre besoin
- Une participation financière modeste

Conditions d'accès

Conditions d'accès :

- Etre un client Actebis depuis le 01 janvier 2008 au moins et ne pas avoir fait d'impayé en 2008,
- Ne pas être sous le régime d'une procédure collective,
- Avoir réalisé au moins 1 000 € HT de CA sur Q4 2008,
- Payer en traite non acceptée à 30 jours nets,
- Spécialement réservée aux clients « résiliés ».
- Contrat :

[Encours « parachute »](#)

(*) Cette opération est susceptible d'être arrêtée sans préavis à tout moment sur décision du service crédit d'Actebis. Cette décision peut concerner un seul client (notamment en cas d'impayé) ou l'ensemble des clients bénéficiant de cette offre. Dans ce dernier cas, Actebis remboursera les frais fixes d'entrée au prorata temporis.
(**) L'appréciation de l'éligibilité à cette opération relève de la seule appréciation du service crédit d'Actebis. En tout état de cause, Actebis ne saurait être redevable d'une quelconque justification à l'égard du client.

Endossement

Un des moyens les plus simples pour libérer votre encours !!!

Principe

Après accord avec le service crédit d'Actebis sur le nom du tiré le montant et la date d'échéance, vous endossez au profit d'Actebis et vous nous retournez une (ou plusieurs) des traites acceptées reçues de l'un (ou plusieurs) de vos clients finaux (le tiré).

Votre avantage

- ➔ Dès réception de la traite endossée, votre encours est immédiatement diminué (sans tunnel de risque) du montant endossé à notre profit,
- ➔ Nous portons le risque client,
- ➔ Nous portons le délai de paiement de votre client final,
- ➔ Ne nécessite par l'accord préalable de votre client final,
- ➔ Vous conservez la reconnaissance de votre chiffre d'affaires.

Préconisations

- Concerne tous montants de commande,
- Concerne toutes commandes sur clients publics ou privés,
- La date d'échéance de la traite endossée au profit d'Actebis doit être au moins à J+15 jours calendaires

Traite avalisée

Principe

Correspond à une garantie de paiement donnée ponctuellement par votre banque pour un montant déterminé à l'avance (sur base de facture pro forma).

Votre avantage

- Dès réception de l'accord de la banque, votre encours est immédiatement diminué (sans tunnel de risque) du montant avalisé à notre profit,
- Vous conservez la reconnaissance de votre chiffre d'affaires.

Préconisations

- A réserver à des commandes de montants significatifs,
- Concerne toutes commandes sur clients publics ou privés.

Dépôt de garantie

Principe

Correspond à un dépôt de fonds effectué chez Actebis en contrepartie duquel vous obtenez un encours crédit jusqu'à deux fois le montant des fonds déposés (*).

Votre avantage

- Fonds disponibles à tout moment sur simple demande de votre part (**),
- Dépôt rémunéré. Actuellement, le taux est de 3.6 %/an,
- Sécurisation totale de votre encours (pour la partie non bonifiée) aussi longtemps que les fonds restent déposés chez Actebis.
- Bonification possible de l'encours : encours accordé jusqu'à 2 fois le montant des fonds déposés (*).

Préconisations

- Concerne toute entreprise avec un « focus » particulier pour les entreprises non couvertes par une assurance crédit,
- Encours utilisable pour toute nature de commande.
- Contrat

[Dépôt garantie rémunéré](#)

() L'appréciation de la bonification de l'encours accordé par Actebis relève de la seule appréciation du département crédit d'Actebis. En tout état de cause, Actebis ne serait être redevable d'une quelconque justification à l'égard du client.*

*(**) Sous réserve d'apurement des créances en compte au jour de la demande.*

Caution bancaire

Principe

Garantie de la ligne de crédit par un établissement bancaire en contrepartie de laquelle vous obtenez un encours crédit jusqu'à deux fois le montant des fonds déposés (*).

Votre avantage

➔ **Sécurisation totale de votre encours (pour la partie non bonifiée) sur toute la durée de validité de la caution.**

Bonification de l'encours : encours accordé jusqu'à 2 fois le montant cautionné (*)

Préconisations

- Encours utilisable pour toute nature de commande.

- Contrat :

[Caution bancaire](#)

() L'appréciation de la bonification de l'encours accordé par Actebis relève de la seule appréciation du département crédit d'Actebis. En tout état de cause, Actebis ne serait être redevable d'une quelconque justification à l'égard du client.*

Caution maison mère

Principe

Garantie de la ligne de crédit par votre maison mère en contrepartie de laquelle vous obtenez un encours crédit équivalent au montant de la caution (*).

Votre avantage

→ Sécurisation de votre encours sur toute la durée de validité de la caution (**).
Bonification de l'encours : encours accordés jusqu'à 2 fois le montant cautionné (*)

Préconisations

- Concerne toute entreprise avec un « focus » particulier pour les entreprises non couvertes par une assurance crédit,
- Encours utilisable pour toute nature de commande.
- Contrat :
[Acte de cautionnement](#)

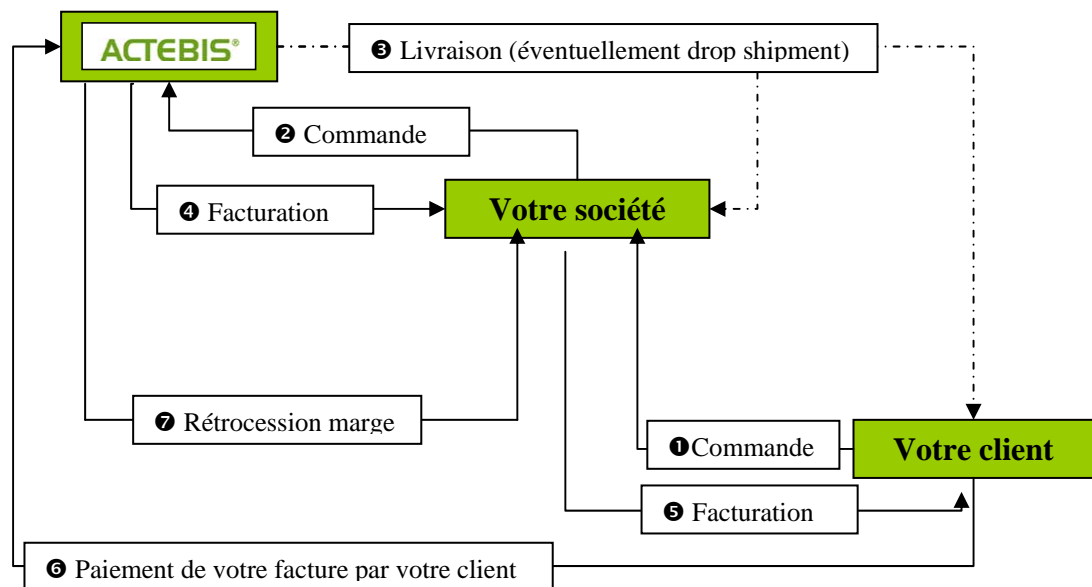
() L'acceptation de ce type de caution par Actebis relève de la seule appréciation du département crédit d'Actebis. En tout état de cause, aucune caution ne pourra être accordée sans production des états financiers de la société caution.*

*(**) Sauf décision contraire du département crédit d'Actebis notamment en cas de détérioration de la situation financière de la société caution.*

Délégation de paiement

Principe

Contrat tri partite entre un de vos clients finaux, votre société et Actebis au terme duquel les parties conviennent que le paiement par le client final sera directement fait entre les mains d'Actebis. Une fois le paiement réceptionné, Actebis vous reverse votre marge.



Délégation de paiement (suite)

Votre avantage

- ➔ Vous conservez la reconnaissance de votre chiffre d'affaires,
- ➔ Une fois le contrat signé, gestion hors encours de l'affaire (*),
- ➔ Nous nous chargeons du recouvrement de la créance sur le client final,
- ➔ Pas d'avance de trésorerie à votre niveau,
- ➔ Nous portons le délai de paiement de votre client final.

Préconisations

- A réserver à des affaires de montants significatifs,
- Concerne toutes commandes sur clients privés ou publics sous certaines conditions stipulées lors de la passation des marchés.
- Contrat :
[Délégation de paiement](#)

() L'acceptation de ce type de contrat par Actebis relève de la seule appréciation par le département crédit d'Actebis de la solvabilité du client final.*

Document non contractuel. Actebis se réserve le droit de changer tout ou partie des dispositions contenues dans ce document sans préavis. Actebis reste seul décisionnaire en matière d'octroi de ligne de crédit.

Cession de créance

Principe

Même principe que pour celui de la délégation, mais à la différence près que la cession n'est signée qu'entre votre société et Actebis et qu'il faut ensuite la notifier au client final pour qu'elle lui soit opposable.

Votre avantage

- Vous conservez la reconnaissance de votre chiffre d'affaires,
- Une fois le contrat signé, gestion hors encours de l'affaire (*),
- Nous nous chargeons du recouvrement de la créance sur le client final,
- Pas d'avance de trésorerie à votre niveau,
- Nous portons le délai de paiement de votre client final.

Préconisations

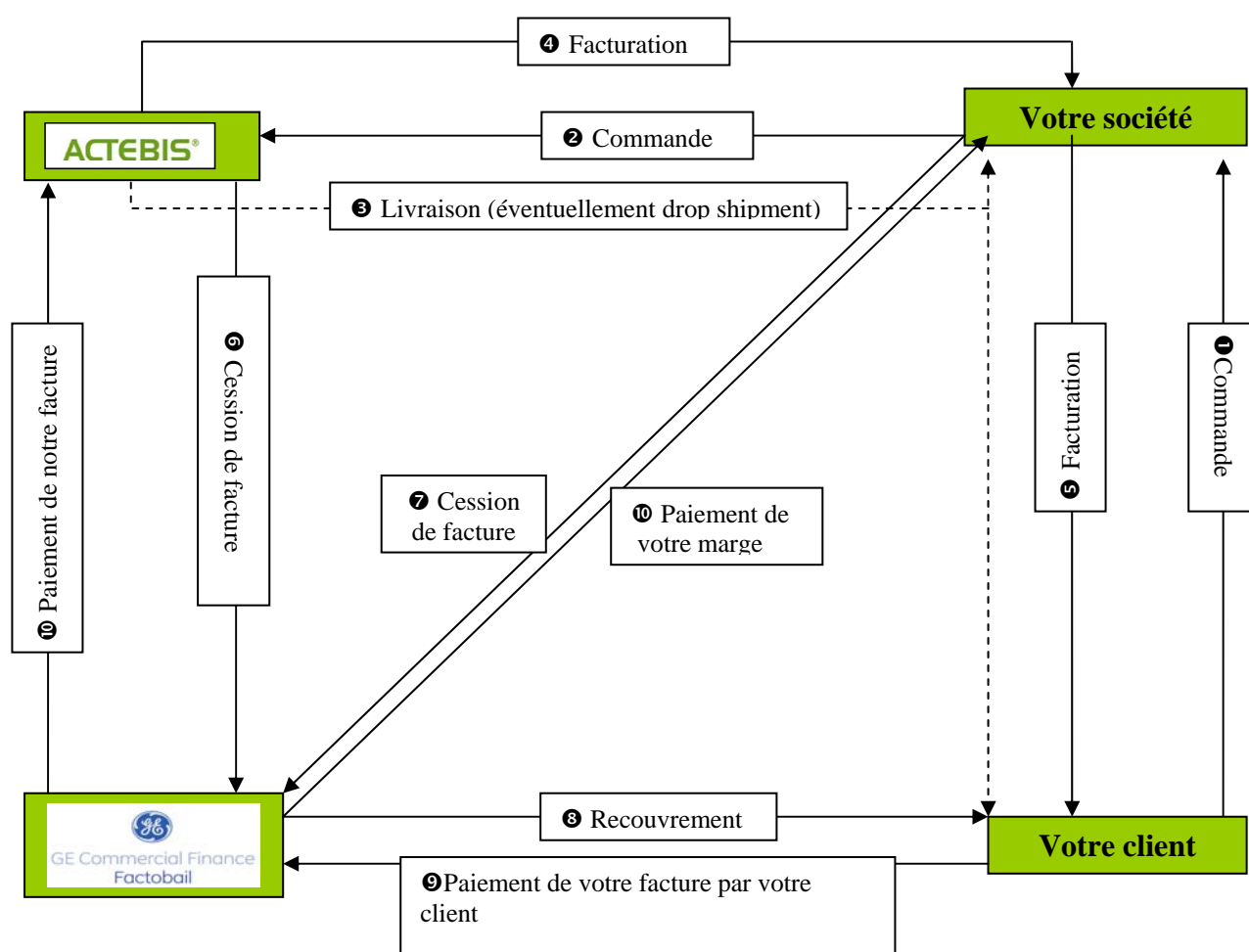
- A réserver à des affaires de montants significatifs,
- Concerne toutes commandes sur clients privés ou publics sous certaines conditions (et notamment le « document unique »).
- Contrat :
[Cession de créance](#)

() L'acceptation de ce type de contrat par Actebis relève de la seule appréciation par le département crédit d'Actebis de la solvabilité du client final.*

Double affacturage

Principe

Actebis a développé avec GE Factobail un partenariat permettant d'affacturer ponctuellement certaines affaires. Le principe est globalement le même que pour la cession de créance ou la délégation : Une fois votre client final agréé par GE Factobail (qui reste seul décisionnaire), nous signons un contrat tri partite entre GE Factobail, votre société et Actebis au terme duquel vous céder votre/vos factures (concernant uniquement l'affaire concernée) à GE Factobail qui assure le recouvrement et vous reverse directement votre marge après avoir payé Actebis.



Double affacturage (suite)

Votre avantage

- ➔ Vous conservez la reconnaissance de votre chiffre d'affaires,
- ➔ Votre facture est garantie à 100% par GE Factobail,
- ➔ Une fois le contrat signé, gestion hors encours de l'affaire (*),
- ➔ Nous portons le délai de paiement de votre client final,
- ➔ Coût très faible à votre charge (de l'ordre de 0.10 % du CA TTC à 0.30 % selon montant de l'opération),
- ➔ Pas d'avance de trésorerie à votre niveau, ... et même ...
- ➔ Possibilité de vous faire financer dès la cession votre facture (conditions à voir avec GE Factobail).

Préconisations

- Concerne en priorité des sociétés déjà clientes de Factobail
- A réserver à des affaires de montants significatifs (mini 15 K€),
- Concerne toutes commandes sur tous clients privés et publics.

Pour de plus amples informations, vous pouvez consulter le site de notre partenaire :

www.gefactobail.fr

() L'acceptation de la prise de risque sur votre acheteur final par GE Factobail relève de la seule appréciation de cette entreprise. L'agrément sera notamment refusé si la société (votre client final) est en fonds propres négatifs et/ou présente des retards de paiement et/ou impayés vis-à-vis de GE Factobail.*

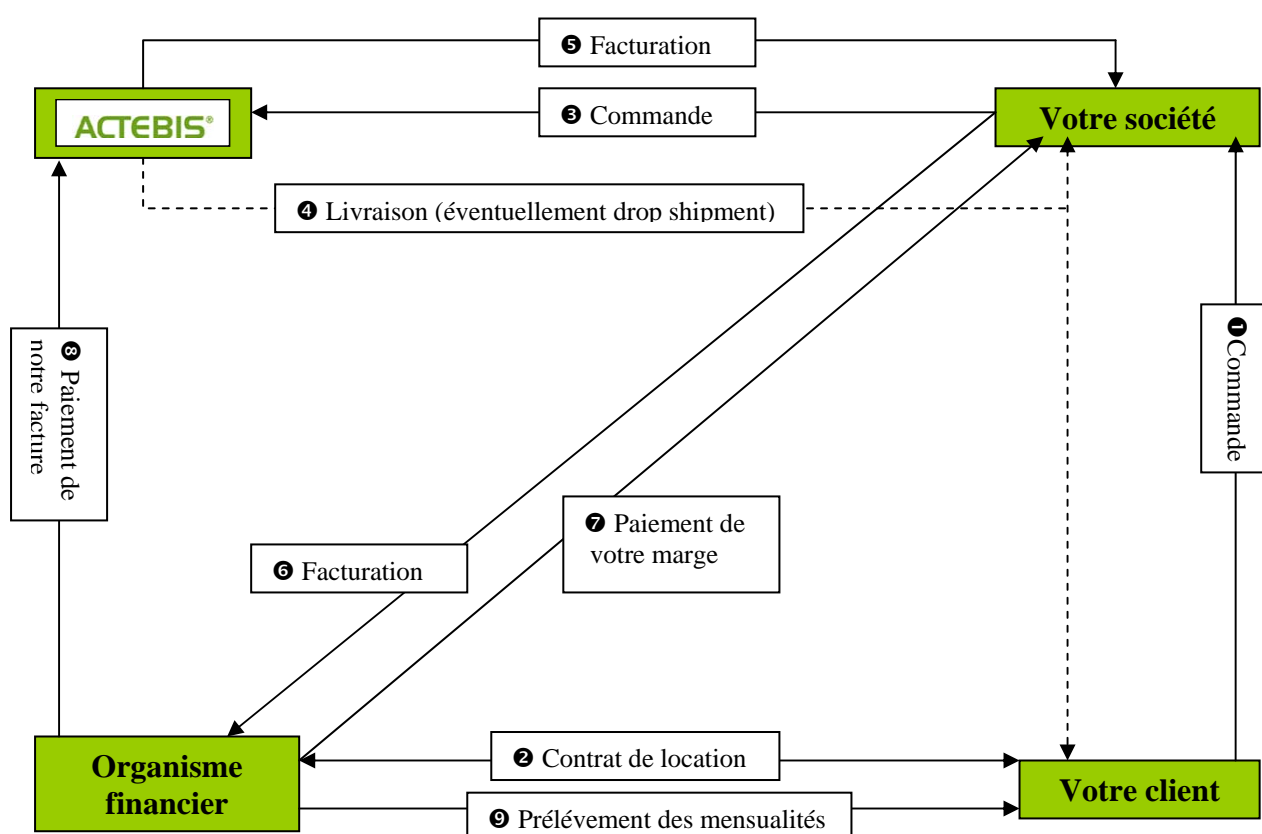
Location financière

Principe

Solution permettant à votre client de transformer son investissement en frais généraux donc de lisser les sorties de cash sur la durée du contrat (généralement 36 mois). Dans ce schéma, votre client signe un contrat avec l'organisme financier.

Différentes solutions de location financière existent sur le marché : avec ou sans possibilité d'évolution du parc durant la durée de location, avec ou sans option d'achat, ...

Actebis travaille avec la plupart des organismes financiers : nous pouvons donc accepter celui qu'aura sélectionné votre client ou celui dont vous êtes partenaire privilégié. A défaut, nous vous proposerons un des organismes partenaires d'Actebis.



Location financière (suite)

Votre avantage

- Vous conservez la reconnaissance de votre chiffre d'affaires,
- Une fois l'acceptation du dossier par Actebis, gestion hors encours de l'affaire (*),
- Pas d'avance de trésorerie à votre niveau,
- Fidélisation de votre client final.

Préconisations

- Concerne tout montant de commande,
- Concerne toutes commandes sur clients privés.

() L'acceptation de tout dossier de financement est soumis à la seule approbation du service crédit d'Actebis .*

Document non contractuel. Actebis se réserve le droit de changer tout ou partie des dispositions contenues dans ce document sans préavis. Actebis reste seul décisionnaire en matière d'octroi de ligne de crédit.

Les moyens de paiement

Vous souhaitez gérer hors encours une ou plusieurs commandes de façon ponctuelle ?

Vous ne disposez pas d'un encours suffisant et souhaitez donc l'augmenter ?

Vous souhaitez ponctuellement libérer votre encours en anticipant votre règlement ou en changeant de moyen de paiement ?

Nous vous proposons la mise en œuvre de l'une des solutions suivantes :

- ❖ Traite non acceptée
- ❖ Carte bleue

Traite non acceptée

Principe

Dématérialisation complète des flux financiers entre vous et Actebis.
Extrêmement simple à mettre en œuvre.

Votre avantage

- Simplification des tâches administratives,
- Pas de risque de blocage de compte pour retard de paiement,
- Aucun impact sur votre gestion de trésorerie, les traites étant présentées à l'échéance contractuelle,
- Bonification de l'encours sous certaines conditions (*).

Préconisations

- Contrat :
[Traite non acceptée](#)

() L'appréciation de l'éventuelle bonification relève de la seule décision du département crédit d'Actebis. Actebis ne serait être redevable d'une quelconque justification à l'égard du client.*

Carte Bleue

Principe

Paiement possible directement sur notre site www.actebis.fr d'une commande lors de sa passation ou des factures déjà émises.

Votre avantage

- Souplesse d'utilisation, tout se fait en ligne,
- Maîtrise de vos décaissements de trésorerie,
- Régularisation rapide d'éventuels retards de paiement.
- Libération de l'encours sans pour autant payer d'avance grâce aux délais de paiement associés à votre CB

Les délais de paiement

Vous souhaitez gérer hors encours une ou plusieurs commandes de façon ponctuelle ?

Vous souhaitez ponctuellement libérer votre encours en anticipant votre règlement ?

Vous souhaitez adapter votre délai de paiement à votre organisation administrative ?

Nous vous proposons la mise en œuvre de l'une des solutions suivantes :

- ❖ **Le paiement anticipé avec escompte**
- ❖ **L'augmentation de vos délais de paiement**

Le paiement anticipé avec escompte

Principe

Sans modification de vos conditions de paiement contractuelles chez Actebis, obtenez un gain supplémentaire en payant par anticipation une ou plusieurs de vos factures.

Votre avantage

- Adaptation des flux financiers à votre organisation,
- Amélioration de votre trésorerie à un coût modeste,
- Souplesse d'utilisation : vous gardez l'initiative du paiement,
- Libération de votre encours.

Préconisation

- A réserver en priorité aux factures significatives ou à adopter comme mode de paiement régulier pour que l'escompte soit important.
- En cas de paiement contractuel par Traite Non Acceptée, à faire impérativement dans les 8 jours de la date d'émission de la facture.

L'augmentation des délais de paiement

Principe

Dans la ligne d'encours accordé, augmentation contractuelle de vos délais de paiement contre paiement de frais financiers.

Votre avantage

- Adaptation des flux financiers à votre organisation,
- Amélioration de votre trésorerie à un coût modeste.

Préconisation

- Exclusivement réservé aux sociétés réalisant plus de 200 K€ de chiffre d'affaires annuel avec Actebis.
- Contrat : [Demande d'augmentation du délai de paiement](#)