

ETUDE DE FINANCEMENT DU POSTE CLIENTS

Ce document a pour objet la fourniture de renseignements dans le cadre d'une étude et la proposition d'une solution de financement en affacturage.

Toutes les informations figurant dans ce document sont strictement confidentielles et à l'unique destination des partenaires financiers du cabinet IWYS invités à soumettre leur meilleure offre pour le compte de la société.

A – Identité de l'entreprise

Raison sociale

Adresse

Code Postal

Ville

SIREN

NAF

Forme Juridique

Coordonnées

Téléphone
E-mail

Fax
site web

Activité exacte

Actionnariat

Joindre une liste séparée si nécessaire

Détenteur	Pourcentage de détention
Total	100,00%

Filiales et Participations

Joindre une liste séparée si nécessaire

Nom	Adresse complète	Part du capital en %

B – Environnement Commercial

CHIFFRE D'AFFAIRES HT	Année -3 (en K€)	Année -2 (en K€)	Année -1 (en K€)	Année en cours (en K€)
FRANCE				
DOM / TOM				
EXPORT ⁽¹⁾				
TOTAL HT				

(1) : PRINCIPALES ZONES D'EXPORTATION EN PROPORTION (%) DU CA TOTAL

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> CEE | <input type="checkbox"/> Amérique du Nord | <input type="checkbox"/> Pays de l'Est |
| <input type="checkbox"/> Asie | <input type="checkbox"/> Amérique Latine | <input type="checkbox"/> Afrique |
| <input type="checkbox"/> Proche et Moyen Orient | | |

C – Portefeuille Clients

Classification de la clientèle (selon vos catégories le cas échéant Ex : détaillants - grossistes - Industriels - Administrations Publiques)	Nombre de clients actifs				Nombre de nouveaux clients par an par catégorie	CA ANNUEL en 2008 (prévisions en K€)		
	en 2006	en Année N-1				Année N en cours		
		France	DOM / TOM	Export		France	DOM / TOM	Export
Industriels								
Administrations								
TOTAL								

Liste des principaux clients			CA HT N (Estimé en K€)	Encours moyen au 31/12/N-1	% de la balance clients au 31/12/N-1	Garantie si Assuré	Conditions de paiement accordées
Rang	Raison sociale	SIREN					
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

Commentaires

D – Analyse de la facturation

Nombre de documents	Volume moyen émis par jour	Volume moyen émis par mois	Volume moyen émis par an
Factures			
Avoirs			

Principaux motifs d'avoirs

Rang	Descriptif sommaire du motif ⁽¹⁾	Nombre / an (si disponible)	Valeur / an (si disponible)
Motif 1			
Motif 2			
Motif 3			
Motif 4			

(1) : exemple : Erreur de facturation – retour marchandise non conformes – Annulation par le client - etc.

E - Répartition du Chiffre d'Affaires et des Encours actuels (en K€)

Mois	CA TTC (en K€)	Nb Factures	Taille Moyenne des factures	Avoirs TTC (en K€)	Nombre d'avoirs	Valeur Moyenne des Avoirs	Solde de la Balance
M-1							
M-2							
M-3							
M-4							
M-5							
M-6							
M-7							
M-8							
M-9							
M-10							
M-11							
M-12							
TOTAL							
TMF ⁽¹⁾							

(1) Taille Moyenne de Facture

Commentaires

F - Analyse de la Balance

Décomposition de l'encours au **30/06/N-1 et 31/12/N-1** (si possible, joindre une extraction du Grand Livre Clients – fichier Txt ou Excel)

Répartition du DSO ⁽¹⁾	TOTAL au 30/06/N-1	Non Echu	Echu	0 à 30 jours	de 31 à 60 jours	de 61 à 90 jours	de 91 à 120 jours	de 121 à 180 jours	Au-delà de 180 jours
Valeur (en K€)									
Nombre de clients									

Répartition du DSO ⁽¹⁾	TOTAL au 31/12/N-1	Non Echu	Echu	0 à 30 jours	de 31 à 60 jours	de 61 à 90 jours	de 91 à 120 jours	de 121 à 180 jours	Au-delà de 180 jours
Valeur (en K€)									
Nombre de clients									

⁽¹⁾ **D**ays **S**ales **O**utstanding

Décomposition de l'encours « **en période de pointe** »

(date à indiquer dans le tableau ci-dessous)

Répartition du DSO	TOTAL au xx/xx/xxxx	Non Echu	Echu	0 à 30 jours	de 31 à 60 jours	de 61 à 90 jours	de 91 à 120 jours	de 121 à 180 jours	Au-delà de 180 jours
Valeur (en K€)									
Nombre de clients									

Liste des principaux retards de paiement

Rang	Raison sociale	SIREN	Nb de jours de retard	Encours actuel en K€	Motif de retard ⁽¹⁾

(1) Joindre votre classification des motifs de retard

G – Répartition des conditions de paiement actuelles

Délai de paiement ⁽¹⁾	En %	Moyen de paiement	En %
Acompte à la commande		Effet de commerce	
Comptant		Chèque	
		Virement	
		Prélèvement	
		Autres (dont Espèces)	
Total	100,00%	Total	100,00%

(1): Exemples : Acompte à la commande, Comptant à la livraison, à réception de facture, paiement 30-60-90 jours fin de mois le 10, etc.

H – Analyse de la sinistralité

Quantification des défaillances sur **la France et DOM / TOM**

Exercice N-3		Exercice N-2		Exercice N-1	
Nombre	Valeur (en K€)	Nombre	Valeur (en K€)	Nombre	Valeur (en K€)

Quantification des défaillances **à l'Export**

Exercice N-3		Exercice N-2		Exercice N-1	
Nombre	Valeur (en K€)	Nombre	Valeur (en K€)	Nombre	Valeur (en K€)

I – Organisation interne

Avez-vous des méthodes de travail pour			Responsabilités (mettre une croix - plusieurs choix possibles)						Total des collaborateurs concernés
Nature du process	Oui	Non	Direction Générale	Direction Financière	Direction Ciale	Service Credit Client	Service ADV	Force de vente	
Suivre l'évolution du risque client									
Fixer / réviser les plafonds de crédit									
Fixer les conditions de paiement									
Bloquer une prise de commande									
Bloquer une livraison									
Pré relancer avant échéance									
Mettre un client au contentieux									

Commentaires

J – Renseignements complémentaires

Questions d'ordre général	Oui	Non
1- Un document d'ouverture de compte client est-il formalisé		
2- Les comptes clients sont-ils identifiés par SIREN, N°TVA Intracom		
3 - Un client (SIREN) peut-il avoir plusieurs comptes internes dans vos livres		
4- Disposez-vous de Conditions Générales de Ventes <ul style="list-style-type: none"> - signées par le client à la commande - signées par le client dans un contrat global de fourniture / prestation - indiquées sur le bons de commandes - indiquées sur le bon de livraison – - Autres : si oui, préciser 		
5- Les bons de commandes sont-ils confirmés par vos soins		
6- Les bons de livraisons sont-ils émargés par le client		
7- Y a-t-il un retard dans le lettrage des comptes clients ?		

K – Analyse de la balance fournisseurs (DPO pour Days Purchase Outstanding)

Répartition du DPO ⁽¹⁾	TOTAL au 30/06/N-1	Non Echu	Echu	0 à 30 jours	de 31 à 60 jours	de 61 à 90 jours	de 91 à 120 jours	de 121 à 180 jours	Au-delà de 180 jours
Valeur (en K€)									
Nombre de fournisseurs									

⁽¹⁾: Days Purchase Outstanding

Liste des principaux fournisseurs

Nom	Pays	SIREN N° TVA	Solde en K€	% de la balance Fournisseur	Commentaires

Le cas échéant, liste des clients – Fournisseurs

Nom	Solde Client (en K€)	Solde Fournisseur (en K€)	Traitement Commentaire

L – Financement Court Terme

Détail des Autorisations de lignes (en K€)					
Etablissement Financier	Escompte	Découvert	Dailly	Factoring	Autres

Détail des Utilisations de lignes (en K€)					
Etablissement Financier	Escompte	Découvert	Dailly	Factoring	Autres

M – Système d'information

Domaine de gestion	Nom / version du Progiciel	Editeur	Commentaires
Gestion Commerciale			
Gestion Comptable			
Application dédiée à la gestion du Poste Client			
Prévisions de trésorerie			
Autres à préciser			

Description complémentaire de votre environnement informatique

(Système d'exploitation, moteur de base de données, etc.)

N – Recours aux prestataires de services

Avez-vous recours à des prestataires de services	Prestataires / Type de contrat	
	Oui	Non
pour		
- Les renseignements commerciaux		
- L'assurance crédit		
- L'assurance crédit Export		
- Le recouvrement par un cabinet spécialisé		
- Avocat - huissiers		
- Autres prestations liés au poste clients <i>Préciser :</i>		

O – Privilèges

Etes-vous à jour de vos cotisations et paiements

Nature des paiements dus		
URSSAF		
TVA		
Impôts sur les Sociétés et autres Impôts et Taxes		

Si non, décrire les retards et les moratoires existants :

Joindre :

- 2 dernières liasses fiscales (pages 1 à 11 incluses)
- Rapport Générale et rapport Spécial du Commissaire aux Comptes
- Balance âgée compte clients
- K-Bis récent et copie des statuts
- Plaquette de la société

Pour tout renseignement, n'hésitez pas à nous joindre : 33 – (0)624 431 086

Avec nos remerciements,