RECOUVR'UP.FR
LA CONFIANCE GARANTIE SUR FACTURE

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



IMPAYÉS ET RETARDS DE PAIEMENTS : RECOUVR'UP LANCE LE LABEL BUSINESS BONNES PRATIQUES POUR AIDER LES ENTREPRISES À AGIR CONTRE LES « MAUVAIS PAYEURS »



Alors que la crise économique liée à la pandémie de Covid-19 devrait coûter 22 points de PIB à la France en 2020 (**source**), les entreprises luttent pour sauvegarder leur trésorerie et rester compétitives.

Il ne s'agit pas seulement d'attirer les clients : quand ils sont là, encore faut-il réussir à se faire payer. Le pourcentage de factures impayées a augmenté de 18,2% depuis le début de l'épidémie pour atteindre près de 23% début juillet (**source**). C'est mieux qu'au début du déconfinement (il atteignait près de 40% le 16 mai) mais la situation reste problématique pour nombre d'entreprises, dont la survie est aujourd'hui menacée.

De plus, à ces impayés, il faut ajouter la problématique des délais de paiement qui privent les PME/PMI de 12 à 15 milliards d'Euros de trésorerie (**source**) et causent la faillite de 40 PME par jour en moyenne.

Dans ce contexte, il est urgent de sécuriser les relations commerciales et de garantir des paiements à l'échéance ! Alors **pour aider les dirigeants à prendre les bonnes décisions et à restaurer la confiance dans les relations d'affaires, la plateforme de recouvrement en ligne Recouvr'Up lance la charte "Les Business Bonnes Pratiques".**

Cette charte permet de labelliser les entreprises signataires et atteste de leur démarche commerciale éthique, transparente et professionnelle.

VALORISER LES ENTREPRISES RESPONSABLES ET FIABLES POUR BOOSTER LA CROISSANCE

Parce que les factures impayées et les retards de paiements sont très élevés en France, il est primordial de trouver une solution pour préserver la trésorerie des entreprises, afin de leur permettre non seulement de se développer, mais aussi d'assurer leur pérennité.

Avant même de penser au recouvrement des factures, il y a donc un enjeu crucial qui se pose en amont de la relation commerciale : comment sécuriser ses factures clients et éviter les "mauvais payeurs" ?

Pratiquer le "name & shame", comme le fait déjà Bercy, ne suffit pas puisque cette action intervient a posteriori, quand nombre de TPE/PME ont été confrontées à des difficultés de paiement. Par ailleurs, elle concerne uniquement les entreprises auditées, et se fonde sur un principe de défiance.

C'est pour cela que Recouvr'up lance la charte et le label Business Bonne Pratiques (BBP).

> *Nous voulons modifier la relation d'affaires : le prestataire prend un engagement éthique et responsable en matière commerciale, en contrepartie d'un paiement à l'échéance.*
>
> *Philippe Bernis, le fondateur*

L'idée est de créer un cadre propice à des relations commerciales de confiance, qui responsabilisent les deux parties.

Les entreprises utilisatrices de Recouvr'up peuvent ainsi accepter la charte BBP et labelliser leur entreprise sur une démarche commerciale éthique, transparente et professionnelle.

Elles doivent en effet s'engager sur **5 principes fondamentaux d'une bonne relation client/fournisseur** :

1. Engagement ferme préalable à tout travail (devis accepté et bon de commande établi) ;
2. Prestation conforme à la demande ;
3. Facturation dans les règles avec un logiciel homologué (respect des dispositions légales en vigueur) ;
4. Paiement de ses fournisseurs et prestataires dans les délais ;
5. Relance de ses factures clients impayées à l'échéance.



PROFESSIONNALISER LA GESTION DU POSTE CLIENT

Dès que l'entreprise a accepté la charte "Business Bonnes Pratiques", elle peut alors :

- apposer sur ses factures le label BBP sous forme d'un sticker vert (autocollant ou jpeg téléchargeable),
- et/ou éditer une attestation à joindre à sa facture.

Ce label rappelle aux clients que, outre l'engagement de son fournisseur dans une démarche éthique et responsable, le paiement est attendu à l'échéance et que la facture est placée sous la protection de Recouvr'Up.

A défaut de paiement à l'échéance, l'entreprise pourra déclencher les actions automatiques de recouvrement et réclamer des pénalités pour retard de paiements, avec notamment les stickers BBP coercitifs orange ou rouge apposables sur les relances.





> *Cette démarche permet de lever la peur de froisser les clients en osant relancer les factures impayées. Grâce au label, la question du respect des délais de paiement est posée d'emblée dans la relation commerciale, elle est donc beaucoup mieux acceptée.*
>
> *Philippe*

Concrètement, dès l'émission de la facture, le client sait que le paiement est attendu à l'échéance conformément au contrat ou à la règle édictée par le Code de commerce (30 jours par défaut en BtoB).

Cette approche a également **une vertu pédagogique** puisqu'elle "éduque" les entreprises à la relance des encours clients et au respect des délais de paiement. "Taper du poing sur la table" quand les engagements de paiement ne sont pas tenus doit être simple et plus systématique ! Le principe d' « une main de fer dans un gant de velours » cher au recouvrement de créances, prend ici tout son sens.

RECOUVR'UP, LA PLATEFORME EN LIGNE QUI DÉMOCRATISE LE RECOUVREMENT DE CRÉANCES







Le recouvrement est encore tabou en France auprès des entreprises pour plusieurs raisons : la mauvaise image des acteurs du métier (notamment les cabinets de recouvrement), le coût élevé des prestations, la perte de la relation commerciale dès lors qu'on fait appel à un prestataire, et la faible innovation technologique.

Mais ça, c'était avant !

Recouvr'Up casse les codes du recouvrement grâce au 100% digital. Cette plateforme "nouvelle génération" permet aux entreprises :

- d'appuyer leur demande de paiement : relance automatique d'un cabinet de recouvrement ;
- de réclamer des pénalités de retard : calcul du montant des pénalités de retard et justificatif comptable ;
- et de mettre leurs menaces à exécution (procédure judiciaire) de façon simple (aucun prérequis), rapide (en 3 clics) et efficace.

Le tout pour un **tarif accessible** sans aucun honoraire prélevé sur les encaissements.

L'objectif est clair : en finir avec ce sentiment de laisser-aller, voire d'impunité en recouvrement de créances, et inciter tous les clients à régler les factures dans les délais.



> *Nous voulons démocratiser le recouvrement et mettre toute la puissance du digital au service d'une relation client/fournisseur plus responsable, saine, et transparente. En tant que gérant du cabinet Direct Recouvrement depuis 2011, j'ai à cœur de changer les choses car je suis confronté quotidiennement aux difficultés d'encaissement des entreprises.*
>
> *Philippe*

PORTRAIT DE PHILIPPE BERNIS, FONDATEUR DE RECOUVR'UP



Après un parcours en sciences de gestion, Philippe Bernis a exercé pendant dix ans le métier de responsable recouvrement dans une société cotée en Bourse. En 2011, il décide de voler de ses propres ailes et de mettre son expérience au profit des entreprises en fondant le cabinet Direct Recouvrement.

> *Chez Direct Recouvrement, nous avons un véritable savoir-faire du recouvrement de créances.*
>
> *Philippe*

En 2015, pour les besoins de son cabinet, Philippe Bernis développe un simple calculateur pour connaître avec précision le montant des pénalités de retard dues par les débiteurs en situation d'impayé. Cet outil va donner naissance à Recouvr'up, qui évoluera ensuite pour devenir une plateforme de recouvrement 100% digitale offrant un large panel de services.

La plateforme Recouvr'Up a permis à Philippe d'être lauréat de Réseau Entreprendre et d'intégrer l'incubateur La Turbine à Cergy-Pontoise.

POUR EN SAVOIR PLUS

Présentation Recouvr'up : https://www.relations-publiques.pro/wp-content/uploads/pros/20200716131056-p3-document-dnqu.pdf

Sit web : https://recouvrup.fr

https://www.linkedin.com/company/direct-recouvrement

CONTACT PRESSE

Philippe Bernis

E-mail : p.bernis@direct-recouvrement.fr

Tél. : 01 78 47 26 95