



9 Conseils pour améliorer la gestion du crédit aux clients

Vous avez un nouveau client dont le potentiel de revenu est intéressant. Avec enthousiasme, vous vous mettez au travail et livrez sa première commande à temps. Mais 90 jours plus tard, en attendant son paiement, vous vous demandez s'il arrivera un jour. La situation vous est familière?

De tels retards ou défauts de paiement surviennent à une fréquence alarmante, et il est crucial de les réduire le plus possible pour assurer la santé financière de votre entreprise. Alors comment pouvez-vous atténuer ce risque?

Lisez nos 9 conseils ci-dessous.

Conseil 1



Informez-vous sur vos clients avant de signer un contrat

Conseil 2



Documentez clairement vos modalités

Conseil 3



Veillez à ce que vos clients signent vos reçus

Conseil 4



Facturez peu de temps après la livraison

Factures Impayées*

NET 30

50%

NET 60

45%

NET 90

35%

* <http://www.pymnts.com/news/2015/fundbox-majority-of-smb-s-impaired-by-late-payments/>

Conseil 5



Appelez vos clients avant l'échéance ou le jour même

Conseil 6



Établissez un processus de rappel

Conseil 7



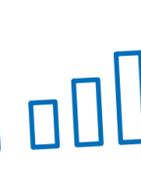
Documentez votre processus et communiquez-le à l'organisation

Conseil 8



Faites un examen régulier et objectif des données financières

Conseil 9



Faites preuve d'ambition dans vos objectifs et démarches

Faillites



1/5

des faillites chez les petites et moyennes entreprises découlent de clients n'ayant pas réglé leurs factures

Avec des pratiques efficaces de gestion du crédit, votre entreprise pourra toucher le revenu qui lui revient.

Même une stratégie bien définie ne peut pas couvrir tous les risques. Heureusement, il y a un outil qui peut aider - l'assurance-crédit. Un assureur offre une d'information incomparable sur la santé de vos clients et vous protéger contre une perte impévue.

Télécharger la liste complète de nos conseils ici, ou pour en savoir plus sur l'assurance crédit rendez-vous sur www.eulerhermes.ca/fr.