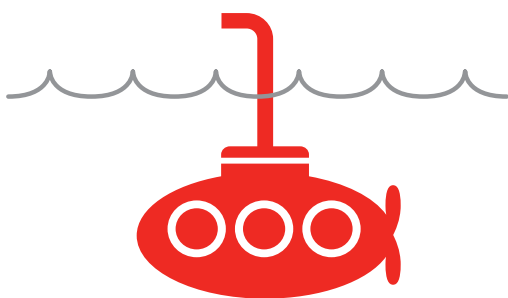


# Améliorez votre autofinancement en réduisant les créances douteuses

Chaque entreprise compte sur le respect des délais de paiement de ses clients pour s'assurer une marge d'autofinancement. Mais quelles méthodes utiliser pour être sûr d'être payé à temps ?



## Le paiement à la commande

**1** Ce n'est pas toujours possible, mais ça ne coûte rien d'essayer ! Un bon moyen de motiver le paiement à l'avance par vos clients pourrait être, par exemple, d'offrir une réduction tarifaire pour paiement rapide.

## Laissez le choix à vos clients

**2** Pour être sûr d'être payé plus rapidement, quoi de mieux de d'offrir le choix du moyen de paiement ? Carte bancaire, prélèvement automatique, chèque, paiement en ligne... Les moyens ne manquent pas, profitez-en !

## Soyez pro-actif

**3** N'hésitez pas à appeler vos clients 7 jours avant l'échéance d'une facture. C'est une forme de rappel en douceur qui permettra d'évoquer d'éventuelles difficultés afin de les anticiper. Et si vous n'obtenez pas de réponse, recommencez 5 jours et même 3 jours avant la date d'échéance.

## Réagissez rapidement

**4** Si un client affiche des retards de paiement, contactez-le rapidement. Il a peut-être une bonne raison à cette situation, et une simple conversation peut permettre de trouver une solution amiable et rapide. Etablissez alors de nouveaux délais et validez les par écrit.

## Planifiez vos factures

**5** Si vous éditez des factures mensuelles, vos clients s'attendent à les recevoir à une date précise. Ils seront alors plus enclins à les payer de façon "automatique". Si vous vendez des produits, envoyez une facture en même temps que la commande, et optez pour un règlement fin de mois.

## Optez pour un grand nettoyage

**6** Passez en revue les délais de paiement accordés et les limites de crédit de vos clients. Vérifiez leur historique de paiements, les retards sont-ils occasionnels ou systématiques ? Et surtout, mettez en place les mesures appropriées

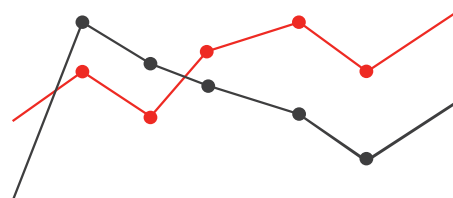
## Mettez-vous d'accord

**7** Pour vous assurer d'être payé à temps, définissez avec votre client un délai de paiement réaliste et raisonnable, et mentionnez le toujours par écrit.



## Contactez-nous

Vous êtes inquiet de la situation de l'un de vos clients ou prospects ? Si vous souhaitez obtenir gratuitement un rapport d'information, rendez-vous sur [www.creditsafe.fr](http://www.creditsafe.fr) ou appelez-nous au **0810 600 397** (N° Azur)



## N'ayez pas peur de demander

**8** Lorsque vous créez un nouveau compte, n'hésitez pas à poser toutes les questions nécessaires. Il sera plus difficile d'obtenir des informations ultérieurement.

## Gérez le recouvrement

**9** Malheureusement, il n'est pas toujours possible d'éviter les créances douteuses. Si les perspectives financières le permettent, vous pouvez toujours donner un délai supplémentaire à votre client, mais le recours à une société de recouvrement n'est jamais à exclure.

## Appréhendez vos clients

**10** La méthode la plus fiable consiste à vous renseigner d'avantage sur votre client ou votre prospect avant de définir un délai de paiement. Les rapports d'informations vous permettent justement d'évaluer au plus juste la solvabilité d'une entreprise et d'ajuster votre limite de crédit en conséquence.