

# Renforcez les relations entre la Vente et la Finance

Dans une entreprise, la Force de Vente et la Finance ont tout intérêt à travailler étroitement ensemble. Au delà d'un environnement de travail amélioré, construire une relation solide et profitable entre les deux services permettra de mieux gérer le risque crédit.

Voici quelques conseils pour vous aider à faire travailler ensemble les équipes Commerciales et le service Finance.



## Accentuez la complémentarité

**1** Sans vente, il n'y aurait pas de liquidités à faire rentrer, et sans liquidité, il n'y aurait pas d'affaire à faire tourner, il est donc important que les deux équipes se voient comme complémentaires l'une de l'autre et communiquent régulièrement ensemble, notamment leurs expériences clients. Nourrissez régulièrement votre force de vente d'informations relatives à la solvabilité des clients, leur risque de défaillance, leur délai de paiement moyen ou encore les taux de recouvrement.

## Partagez l'information à travers des réunions régulières

**2** Planifiez des rendez-vous réguliers entre la finance et les équipes de vente. Elles permettront d'échanger des retours d'expérience, de soulever d'éventuels problèmes et d'y apporter des solutions en amont. Elles permettront en outre aux deux services de mieux comprendre les problématiques de l'autre et le rôle de chacun, et vous aideront à limiter l'exposition au risque de créance douteuse.

## Montrez à vos commerciaux en quoi la finance peut les aider

**3** Surveillez quelques indicateurs clés, les secteurs d'activités les plus porteurs, l'ancienneté des créances, les délais de paiement moyens de chaque secteur d'activité,... Et partagez ces informations avec les équipes de vente qui cibleront ainsi mieux les entreprises à prospector. Il s'agit simplement de démontrer que la Finance peut apporter une aide précieuse dans le ciblage de vos futurs clients.

## Soyez clair

**4** Les commissions sur les ventes ne doivent être versées qu'une fois le paiement honoré. Ce principe doit être communément admis et permettra de s'assurer que les deux services travaillent ensemble à la réduction des délais de règlement.

## Faites évoluer votre fonction

**5** Ou du moins sa perception ! Soyez vu comme un Manager du risque, suffisamment orientés commercialement, cela afin d'accompagner les ventes de façon pro-active. Discutez des problèmes en face à face, et communiquez régulièrement pour éviter les incompréhensions.

## Contactez-nous

Fournissez à vos commerciaux des fichiers de prospection d'entreprises saines et construisez une relation profitable à chacun ! Pour en savoir plus [www.creditsafe.fr](http://www.creditsafe.fr) 0810 600 397 (N° Azur) [contact@creditsafe.fr](mailto:contact@creditsafe.fr)

## Respirez la marque !

**6** Le département Finance a tendance à devenir une part de l'identité d'une entreprise. Ne restez pas cloisonné derrière votre bureau, parcourez les différents services et encouragez la communication. Les responsables financiers, et les gestionnaires du risque crédit doivent promouvoir leurs actions, montrer qu'ils intègrent les problématiques liées aux ventes et aux marges. Vous ne devez plus être perçu comme un frein, mais comme un accélérateur des ventes !

## Analysez les prospects

**7** Les informations fournies par la Finance aux commerciaux sont une véritable mine d'or. Nous avons vu, que la Finance pouvait fournir les délais de paiements des clients, elle peut encore aller plus loin en y ajoutant une segmentation des prospects par zone géographique, secteurs d'activité, ou risque de défaillance. Elle contribue ainsi à une meilleure connaissance des équipes commerciales et à une augmentation de leur rentabilité.