



LIVRE BLANC

Évitez les retards et défauts de paiement

Protégez votre organisation :
recevez vos paiements plus rapidement !

Les retards et défauts de paiement ne sont pas une fatalité

Chacun sait que beaucoup d'entreprises sont confrontées à des retards ou des défauts de paiement. D'après l'enquête *Global Trade Credit Payments Study 2020* menée par Dun & Bradstreet, la plupart des entreprises s'acquittent de leurs factures avec 1 à 30 jours de retard (48,1 %).

Une situation dont vous préférez vous passer en tant qu'organisation, car elle entraîne des problèmes de liquidités et peut, dans le pire des cas, pénaliser vos activités. Sans compter qu'elle a un effet domino. Si vos clients n'honorent pas leurs factures, vous pouvez à votre tour accumuler des arriérés de paiement chez vos créanciers.

Toutefois, les retards ou défauts de paiement ne sont pas toujours imputables à l'organisation débitrice. Ils résultent assez souvent d'une erreur dans le chef de l'émetteur de la facture. Il peut s'agir par exemple d'un changement d'adresse qui n'a pas été reporté dans le système CRM ou ERP. La facture est alors envoyée à l'ancienne adresse ou atterrit dans la boîte mail de l'ancienne personne de contact. Résultat : vous devez appeler le client pour lui expliquer la situation et lui renvoyer la facture, et ce n'est qu'à ce moment-là que s'enclenche le processus de paiement.. Bref, votre argent se fait attendre encore plus longtemps.

LE DUO PARFAIT : DES PROCÉDURES ET DES DONNÉES

Comment vous assurer de recevoir le paiement de vos factures dans les délais ? Tout simplement en faisant appel à des procédures et des données, et ce quelle que soit la taille de votre entreprise. L'automatisation des processus réduit le risque de passer à côté de quelque chose tandis que la mise en place de procédures favorise une plus grande efficacité. Pourquoi faire compliqué quand on peut faire simple ? Même les petites entreprises peuvent vérifier la solvabilité de leurs clients, s'assurer de l'exactitude du nom et de l'adresse figurant sur les factures, fixer des limites de crédit et envoyer des mises en demeure en cas de retard de paiement. Bref, autant de solutions pour protéger votre entreprise.

Cinq bons plans pour des paiements plus rapides



ÊTRE PAYÉ DANS LES TEMPS

Grâce à ces cinq bons plans, vous vous assurez de recevoir rapidement le paiement des factures en souffrance.

1

Vérifiez en amont la solvabilité de votre client

Rien de tel qu'un petit travail en amont. Posez-vous les questions suivantes :



Mon client fait-il partie d'une plus grande structure d'entreprise ?



Qui est mon client ?



Si oui, quelle est la santé financière des autres entreprises du groupe ?



Quelles sont les activités de mon client (potentiel) ?



Quel est l'historique de mon client en matière de paiement ?



Voilà des questions auxquelles vous devez pouvoir répondre avant d'accepter un client et de lui fournir des biens ou des services. Vous limitez de la sorte autant que possible les risques de crédit pour votre entreprise. En exploitant des données externes, vous disposez toujours des informations les plus récentes sur les entreprises. Ces données externes vous permettent également de surveiller la solvabilité des clients plus tard dans le processus.

2

Veillez à disposer de données de facturation correctes



Une évidence sans doute, mais qui n'en est pas moins d'une extrême importance pour être payé à temps. Assurez-vous par exemple d'être toujours informé des changements de nom ou d'adresse d'une entreprise. Les données externes peuvent y contribuer et vous permettre de disposer en tout temps d'informations actualisées sur vos clients. De quoi vous préserver des retards ou défauts de paiement.

3

Mettez en place une politique de crédit à l'échelle de l'organisation

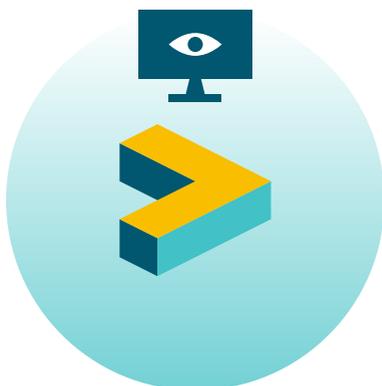


Mettez sur pied des procédures internes, désignez un responsable de crédit et déterminez une approche en matière de facturation ainsi que les réponses à fournir en cas de retard de paiement. Veillez à ce que toutes les personnes concernées soient informées de la politique mise en place. Sur une plateforme de crédit, vous pouvez utiliser la politique de l'entreprise en la matière afin de créer des alertes personnalisées dans le cadre d'un suivi. De quoi être avisé en permanence des événements qui ne sont pas conformes à la politique de l'entreprise.

4

Gardez un œil sur vos clients

Pour chaque client qui rejoint votre portefeuille, vous devez être en mesure de répondre à toute évolution potentielle en matière de risques. Dès lors, un suivi minutieux est essentiel. À l'heure actuelle, des plateformes en ligne vous offrent cette possibilité. Ce genre de plateformes peut vous aider à prendre des décisions stratégiques en matière de crédit et à surveiller les clients existants. D&B Credit en est un exemple. Elle fournit un rapide aperçu du comportement des anciens comme des nouveaux clients en matière de paiements. Le nuage de données d'Altare Dun & Bradstreet vous permet de disposer du profil de risque actualisé d'un client. Vous excluez dès lors aussi tout risque financier à l'avenir.

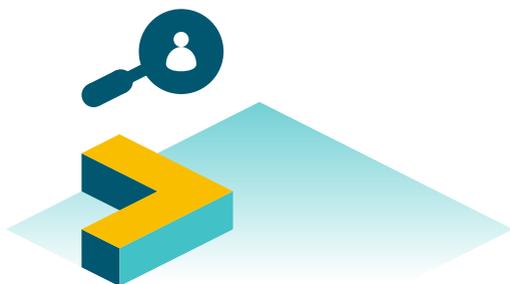


5

Réagissez au profil de risque du client

Notre indice de paiement vous permet de suivre le comportement de paiement d'un client et de fixer, sur cette base, une limite de crédit raisonnable. De quoi limiter le risque de défaut de paiement. Grâce à une autre gestion des retards et défauts de paiement – par exemple, en mettant en place un principe d'acompte –, vous avez le contrôle sur les factures et assurez leur paiement rapide.

Étant donné que vous connaissez les risques de vos clients grâce au nuage de données, vous pouvez segmenter ceux-ci en profil de risque élevé ou faible. Vous êtes dès lors mieux armé pour faire face au profil de votre client et améliorer à terme la relation que vous entretenez avec lui. Vous pouvez par exemple vous concentrer sur les clients affichant un profil de risque faible plutôt qu'élevé en vue d'augmenter votre chiffre d'affaires pour ce segment de clientèle. Vous ne vous séparez pas pour autant des clients au profil de risque élevé, mais vous adaptez leurs conditions de paiement ou de livraison.



Toutes les données dans un seul environnement



Vous pouvez tirer parti, de différentes manières, de l'utilisation d'informations externes pertinentes et de leur intégration dans vos systèmes. Maintenez une base de données structurée dans l'ensemble de l'organisation. Vous pouvez valider et enrichir les données dont vous disposez sur vos clients et clients potentiels directement à partir de l'application de l'entreprise. Des informations actualisées sont immédiatement accessibles au sein de votre environnement ERP. Utilisez-les pour automatiser votre processus d'acceptation et améliorer votre modèle de notation.

L'utilisation de données externes sur votre propre plateforme peut vous aider considérablement à réduire les risques. Au bout du compte, une utilisation correcte de ces données permet même de faire grimper le chiffre d'affaires durablement. Le nuage de données d'Altaires Dun & Bradstreet se compose de nombreuses sources : nous disposons donc d'une bonne vue d'ensemble et vous recevez en permanence les dernières alertes.

Vous souhaitez utiliser
une source de
données externe pour
votre entreprise ?

Veuillez nous
contacter.

ROTTERDAM OFFICE
Otto Reuchlinweg 1032
3072 MD Rotterdam
The Netherlands
+31 (0)10 710 95 60

www.altares.nl

BRUSSELS OFFICE
Keizer Karellaan 576
1082 Brussels
Belgium
+32 (0)2 481 83 00

www.altares.be

www.altares.lu

PARIS (COLOMBES) OFFICE
58 Avenue Jean Jaurès
92700 Colombes
France
+33 (0)825 805 802

www.altares.com