

Se faire payer : 3 étapes indispensables



Commencer par bien connaître ses clients.



1- Remplir un formulaire d'ouverture de compte client

2- Avoir une bonne information financière

3- Récupérer 2 documents officiels

1° Remplir un formulaire d'ouverture de compte :

Prendre soin de remplir un formulaire d'ouverture de compte vous permettra d'identifier les interlocuteurs habilités à signer des commandes, les interlocuteurs habilités à valider le paiement des factures. Deux précautions dont vous ne pouvez

pas vous affranchir si vous voulez éviter les litiges et les retards de règlement à répétition. Connaître et comprendre la situation de ses clients pour savoir comment les relancer, vers qui se tourner pour résoudre un litige et obtenir le paiement. Bien connaître les circuits de décision pour diminuer le risque de litige. Le dossier client comporte généralement le nom du commercial, le numéro Siren/Siret du client, le rappel des modes et délais de paiement, le nom des personnes chargées de la passation de commande, et le nom des agents qui s'occupent du règlement chez le client, essayez de vous procurer les coordonnées du service comptable ou du trésorier de l'entreprise. Ce sont eux qui ont le pouvoir de déclencher le paiement, il est donc préférable de les contacter directement. Sans oublier l'adresse précise de facturation. L'imprécision de ce genre d'information constitue une source considérable de retards de paiement. « L'absence du numéro de commande, exigé dans la plupart des grands groupes, est l'une des causes de retard les plus fréquemment observées. Une mauvaise adresse, un envoi au siège lorsque la facture devrait être envoyée directement à l'usine, une raison sociale erronée... et votre facture n'est pas traitée. Dommage de perdre de précieux jours de DSO pour des détails en apparence aussi bénins... Surtout que le temps passé ensuite à résoudre des problèmes d'ordre administratif pourrait être consacré à la résolution de litiges plus significatifs.

2° Avoir une bonne information financière et commerciale sur son client :

Quel est l'enjeu pour vous ? Dépasser les limites de l'information comptable. Le problème clé de l'information comptable classique tient dans le décalage temporel entre les faits et les chiffres. Les comptes annuels doivent faire l'objet d'un dépôt au greffe du Tribunal de Commerce dans le mois qui suit la tenue de l'assemblée générale d'approbation. Soit un délai de publication qui peut aller jusqu'à 7 mois à compter de la clôture de l'exercice ! Autant dire que dans

l'intervalle le client ou le prospect aura pu rencontrer bien des soucis : un gros impayé, un renversement de tendance, la défection d'un associé ou d'un commercial important, des difficultés de production... Autant d'aléas qui ont pu changer sa capacité à honorer ses créances.

Vous avez besoin de savoir si votre client pourra vous payer dans un délai de deux à trois mois ce qui correspond aux conditions moyennes de règlement de votre facture. Il s'agit donc d'évaluer la probabilité de défaut à court terme. Et pour cela il est indispensable d'obtenir et d'analyser des informations autres que la liasse fiscale. Il faut connaître le profil payeur c'est-à-dire avoir des informations sur la qualité et la promptitude de votre futur client à payer ses fournisseurs. Avoir un prestataire capable d'accéder aux informations FIBEN c'est-à-dire incident Banque de France. Et avoir des informations issues d'enquête réalisée entre deux et trois fois par an selon la situation de l'entreprise. Informations sur le carnet de commande, la qualité du management, la réputation du dirigeant et du savoir-faire de l'entreprise.

Un travail exigeant et chronophage. On l'a compris : non seulement il n'est pas toujours évident de disposer des bonnes données, à jour et au bon moment, mais encore on risque fort d'analyser le passé sans réelle vision d'avenir même à court terme ! En ne s'appuyant que sur les données comptables. Les demandeurs d'information financière, au premier rang desquels les PME, peuvent éprouver des difficultés à trouver et à évaluer les informations et leur valeur. Il s'agit là d'un travail exigeant, où une erreur d'appréciation pour cause de données incomplètes ou erronées peut coûter très cher...

Dépasser les limites de l'information comptable est indispensable pour bien juger de la capacité d'un débiteur à honorer ses engagements. Mais un travail d'analyse en profondeur exige une expertise et, surtout... une expertise disponible ! Les entreprises qui font appel à un assureur-

crédit peuvent s'appuyer sur ce partenaire pour associer information comptable et information économique. L'assureur ne négligera rien pour connaître le niveau de solvabilité des débiteurs, normal, puisqu'il s'engage à rembourser son client en cas d'impayé !

3° Recueillir les documents indispensables à l'identification de votre futur client et à la sécurisation de vos transactions commerciales :

L'extrait Kbis : Il représente la véritable « carte d'identité » à jour d'une entreprise immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS). Il garantit l'existence légale d'une entreprise. Ce document, qui peut être défini comme l'état civil à jour des entreprises immatriculées au RCS, regroupe l'ensemble des renseignements que l'entreprise doit déclarer, et fait état, le cas échéant, des mentions portées par le greffier chargé de la tenue de ce registre. La vocation fondamentale du RCS étant de porter à la connaissance du public les informations qui y figurent, toute personne a la faculté de demander et d'obtenir l'extrait Kbis d'une entreprise auprès du greffe concerné. L'extrait Kbis atteste de l'existence juridique de l'entreprise et donne une information vérifiée qui fait foi. Il s'agit du seul document officiel prouvant l'identité et l'adresse de la personne (physique ou morale) immatriculée, son activité, ses organes de direction, administration, gestion ou contrôle, ainsi que l'existence ou non d'une procédure collective engagée à son encontre. Dans la plupart des cas, pour être opposable, l'extrait Kbis demandé doit dater de moins de 3 mois.

Le RIB :

Le Relevé d'Identité Bancaire contient les coordonnées bancaires précises. Vous pouvez ainsi le demander à votre client, sans risque d'erreur (on parle de "domiciliation bancaire") pour être payé par prélèvement.

Retrouvez notre formulaire d'ouverture de compte prêt à l'emploi et passez à l'action

Cliquez Ici

L'équipe de Relanceclient.fr