

7 CONSEILS

pour une gestion du crédit efficace et éviter les risques commerciaux

1



ÉTABLISSEZ UN CONTACT DANS L'ENTREPRISE AU-DELÀ DU REPRÉSENTANT DES VENTES

La gestion des ventes et du crédit sont deux fonctions distinctes.

2



ENQUÊTEZ SUR L'ENTREPRISE

- Obtenez le plus d'informations possibles sur l'entreprise et en particulier un **rapport de crédit**. Vérifiez les **références de crédit**.
- Procurez-vous un **rapport de solvabilité** indépendant et confrontez-le avec les informations déjà recueillies en interne.
- Examinez les **derniers états financiers**, vérifiez si l'entreprise est rentable.
- Analysez les **avis de crédit** pour déterminer la probabilité de défaillance.

3



REJOIGNEZ L'ASSOCIATION OU LA FÉDÉRATION PROFESSIONNELLE DE VOTRE SECTEUR

- Pour rester informés des tendances chez vos clients, partenaires, prospects, fournisseurs.
- Maintenez une veille régulière.

4



ASSUREZ VOS TRANSACTIONS COMMERCIALES

- Protégez votre entreprise avec l'**assurance-crédit** : pour externaliser l'évaluation et la surveillance de votre portefeuille, garantir le paiement et disposer de **services de recouvrement**.

5



A DÉFAUT, ÉTABLISSEZ ET COMMUNIQUEZ DES RÈGLES CLAIRES

- N'octroyez pas des dépassements de crédit, hors cas particuliers que vous aurez identifiés.
- N'oubliez pas, un manque de fermeté peut conduire à votre propre perte.

6



SOYEZ PRÉCIS SUR LES CONDITIONS D'EXPÉDITION ET CONSERVEZ LES PREUVES DE BONNE RÉCEPTION DES MARCHANDISES

- Assurez-vous que votre client n'a pas d'excuses pour refuser un paiement ultérieur.

7



SURVEILLEZ VOS DETTES AVEC DES OUTILS DÉDIÉS

- Automatisez la gestion des crédits : vérifications de solvabilité, facturation et rappels de paiement. Vous pouvez vous abonner à des services
- Vous pouvez souscrire à des **services de monitoring** vous alertant lorsque la situation de votre client se dégrade.

coface
FOR TRADE