



Annick Saimpert

ESOPE

Systèmes & Organisation

59 rue La Boétie - 75008 Paris
standard: 01.42.89.44.74

Réduire le crédit-clients



Olivier Lacolley

Lettre d'information de juin 2005

Editorial

Vendre c'est bien, être payé c'est mieux, et l'être rapidement et sans effort, c'est encore mieux !

Ce n'est pas peu dire, si on pense aux 450 milliards d'€ de crédit inter-entreprises en France. En clair, c'est le montant du crédit clients qui trouve sa source dans les délais de paiement des factures adressées à d'autres entreprises. A ceci s'ajoute encore quelques dizaines de milliards d'euros de créances facturées à des particuliers.

La France à cet égard fait partie des pays de tradition latine où il est plus facile de se faire financer par ses fournisseurs que par ses banques ! il n'en va pas de même en Europe du Nord, où la plupart des factures sont payées à trente jours, voire moins...

Quand on pense aux coûts gigantesques, directs et indirects, induits par la gestion et la surveillance d'un poste clients pléthorique, on comprend les tentatives législatives, encore bien peu suivies d'effets en pratique, d'incitation au respect des délais de paiement (cf intérêts de retard prévus par la loi NRE).

Olivier Lacolley

Pourquoi et comment réduire le poste clients ?

Le poste clients coûte cher :

- directement : en termes de coût pour financer le besoin en fonds de roulement correspondant, et en termes de pertes de créances douteuses, le risque augmentant avec la durée du crédit clients ;
- indirectement : en termes de coûts de collecte et d'enregistrement des règlements, d'analyse et de relance des créances, de traitement des créances litigieuses ou irrécouvrables, voire de perte d'image auprès des clients relancés à tort, sans parler des risques en termes de contrôle interne si le suivi est flou.

Pour réduire le poste clients et les coûts correspondants :

- mesurer le délai de rotation du poste clients, et son évolution, de préférence par type de créances ;
- analyser les causes des retards de paiements, qui peuvent être multiples : politique commerciale inadaptée, méconnaissance des risques, relance imprécise et aléatoire,...
- agir sur toutes les causes significatives.

L'expérience d'Esope à votre profit

Réduire les délais d'encaissements, harmoniser les procédures et réduire les coûts de collecte sont autant d'objectifs sur lesquels ESOPE peut vous aider efficacement.

Grâce à sa démarche pragmatique et sa bonne maîtrise des processus administratifs transverses, de la Direction Commerciale à la Trésorerie en passant par la facturation et le traitement des litiges clients, ESOPE saura vous aider de façon concrète et constructive.

ESOPE : des consultants expérimentés à votre service ...

Assistant à Chef de Projet chez ESOPE depuis de nombreuses années, Dany MAJAL a accompagné de nombreux clients dans la mise en oeuvre de leurs nouveaux systèmes informatiques de gestion : élaboration budgétaire, comptabilité, paye, gestion des temps et activités, ...

Rôlé aux processus de jeux d'essais, de grilles de qualification, de tests et recette d'applications, de rédaction de modes opératoires et autres manuels, il sait assister l'utilisateur dans la prise en mains de son nouveau système, ceci au plus près de ses besoins.