

### Réduire le crédit-clients



Esope, Cabinet de conseil indépendant  
59 rue la Boétie  
75008 Paris  
Tel: 01.42.89.44.74  
www.esope.net



#### **Éditorial**

**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).**

#### **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.

### **Un succès assuré, dans le respect des valeurs d'ESOPE :**

- Performance opérationnelle : un réel engagement du cabinet sur la qualité de ses services, des solutions argumentées et développées avec rigueur et clarté.
- Une approche sur mesure : un savoir-être adapté à chaque client, une démarche alliant discrétion & efficacité dans le respect de votre culture.
- Indépendance : détenu à 100% par deux associés, indépendant de tout éditeur ou SSII, Esope formule ses conseils dans l'intérêt exclusif de ses clients.

*Un projet ? Une question ? **N'hésitez pas à nous en parler:***

*01 42 89 44 74 ou [contact@esope.net](mailto:contact@esope.net)*