



Optimisez votre facturation... et vos encaissements !

- Fiche rédigée par l'équipe éditoriale de WebLex
- En collaboration avec **Gilbert Le Geldron, spécialiste en recouvrement de créances, Cabinet ACRC, NANTES**
- Dernière vérification de la fiche : 27/05/2020
- Dernière mise à jour de la fiche : 27/05/2020

Vous constatez que, parmi vos clients, si certains paient leurs factures dans les délais, voire même comptant pour certains, d'autres sont beaucoup plus « négligents » et tardent à effectuer le règlement. Or, le niveau de votre trésorerie dépend du règlement rapide de vos factures. D'où la nécessité, pour vous, de maîtriser la gestion de votre poste client et de connaître votre risque paiement. Qu'est-ce que cela veut dire ?

Appréhendez la notion de risque paiement

Un constat. La maîtrise de la facturation et des délais de paiement sont des points essentiels de la gestion de votre entreprise : la bonne santé de votre trésorerie dépendra de votre capacité à recouvrer efficacement et rapidement vos créances, éléments d'autant plus importants en ces temps difficiles.

Une analyse impérative...

{ABONNEZ-VOUS}

Assurez un suivi précis de votre facturation : la gestion du « poste client »

Gérez votre poste client ! La gestion du poste client est un point clé de votre gestion d'entreprise : n'oubliez pas que la facturation, et les délais de paiement qui en découlent, sont des éléments essentiels qui conditionnent votre besoin en fonds de roulement, et donc votre capacité à faire face à vos propres échéances. Gérer le poste client suppose d'assurer un suivi précis de votre facturation, mais aussi et surtout un suivi précis des promesses de règlement, soit en montant, soit en date, ce qui vous permettra de connaître le profil de vos clients : si certains clients ont l'habitude de régler à 45 jours fin de mois, vous avez détecté que d'autres prenaient beaucoup plus de liberté dans le délai de règlement de vos factures.

Concrètement...

{ABONNEZ-VOUS}