

Risque client : CA vs CASH

*Comment réconcilier les
commerciaux et les financiers ?*



SENSIBILISER ET RESPONSABILISER LES COMMERCIAUX

- / Formation sur le risque client
- / Objectifs basés sur **L'ENCAISSEMENT** et pas uniquement le CA

01

EVALUER LA SOLVABILITÉ DU CLIENT AVANT LA SIGNATURE D'UNE AFFAIRE

Analyse approfondie de la situation financière et :

- / Du comportement de paiement
- / Du contexte du groupe
- / Des dettes aux administrations
- / De l'antériorité du dirigeant



→ Pour établir le niveau de risque réel et **DÉFINIR LA POLITIQUE CRÉDIT** à suivre

02

PRÉSERVER LE BUSINESS AVEC DES SOLUTIONS ADAPTÉES AUX CLIENTS À RISQUE

ANTICIPER LES CONDITIONS DE PAIEMENT

- / Paiement d'avance
- / Délai de paiement raccourci
- / Encours réduit
- / Caution de la maison mère



03

COPILOTER LA POLITIQUE CRÉDIT DANS LA DURÉE

Réunions interservices régulières

- / Partage de l'ensemble des informations concernant les clients (DSO, impayés)
- / Analyse des signaux faibles et anticipation des retournements de situation
- / Co-construction de solutions

Nouveau cadre : les conditions de paiement doivent faire partie de la négociation

→ **NOUVEAU LEVIER COMMERCIAL**



04

ENVIE D'EN SAVOIR PLUS ?

urios

www.urios.com

