

## Pause Comptabilité

### Gestion du poste clients : optimisez votre besoin en fonds de roulement (BFR)



Les délais de règlement des factures et la gestion des impayés ont un impact direct sur la trésorerie de votre entreprise. **Une gestion efficace de votre poste clients est donc indispensable pour préserver la santé financière de votre activité.**

Afin de pallier un manque de trésorerie, les entreprises ont de plus en plus recourt au financement de leur poste clients. Renseignement commercial, progiciel de gestion, affacturage, daily, escompte... **de nombreuses solutions s'offrent à vous pour sécuriser et financer votre poste clients**, afin d'optimiser votre besoin en fonds de roulement (BFR).

Découvrez **les conseils de nos experts pour gérer vos factures clients et vos ventes** avec un minimum de risques.

## Qu'est-ce que le poste clients ?

En comptabilité, **le poste clients représente l'ensemble des factures émises par une entreprise envers ses clients.** Il comprend les créances en attente de paiement, les facturations en retard de règlement et les impayés.

Le poste clients est **un actif important du patrimoine des entreprises puisqu'il représente en moyenne 40% de l'actif total**, d'où l'importance d'optimiser sa gestion.



## Pourquoi la gestion du poste clients est essentielle pour votre entreprise ?



La gestion du poste clients consiste à suivre l'état de l'ensemble des créances commerciales de l'entreprise. **Le suivi de vos encours clients est capital pour le développement de votre entreprise** puisque leur encaissement régulier vous permet de financer votre stock, acheter vos matières premières, investir dans de nouveaux équipements...

! Une mauvaise gestion du poste clients peut avoir de lourdes conséquences pour votre activité. **Faire face à des impayés récurrents entraîne un manque de trésorerie et un besoin important en fonds de roulement.** À terme, cette situation peut compromettre la viabilité de votre entreprise.



## Comment assurer une gestion efficace de votre poste clients ?

**L'enjeu principal de la gestion du poste clients est d'éviter les retards de paiement et les impayés.** Pour cela, il est nécessaire d'effectuer certaines tâches quotidiennement telles que le suivi de l'état d'avancement de vos commandes, le rapprochement entre vos devis et leur facture de vente, l'encaissement des sommes dues selon les échéances prévues, le rapprochement des encaissements avec leurs factures de ventes correspondantes...

Plusieurs étapes interviennent entre l'établissement d'une facture et son recouvrement :

**Facturation**

**Échéance**

**Relance**

**Contentieux**

**Il est donc essentiel d'avoir un système de gestion de votre poste clients efficace,** afin de pouvoir suivre le statut de chacune de vos créances clients jusqu'à leur règlement.

Afin d'optimiser et sécuriser la gestion de votre poste clients, essentielle pour maintenir la trésorerie de votre entreprise, plusieurs solutions existent.

### Les étapes du processus de facturation et les solutions existantes pour gérer vos créances clients

LE PROCESSUS DE FACTURATION :



LES SOLUTIONS POUR GÉRER VOS CRÉANCES CLIENTS :

Le renseignement commercial	Les progiciels de gestion
	L'assurance du poste client
	Le financement des créances commerciales
	La caution



## Quelles sont les actions préventives pour sécuriser votre poste clients ?

La gestion efficace du poste clients passe tout d'abord par la mise en place d'actions préventives :



- **Le renseignement commercial** vous permet d'appréhender la qualité d'un prospect ou d'un client à travers l'analyse des informations financières de sa société.



- **L'utilisation d'un progiciel de gestion** (CRM, ERP, credit-management...) peut être utile pour suivre les risques clients de manière informatisée, automatiser vos relances et simplifier la gestion de vos recouvrements.



- **L'assurance du poste clients ou assurance-crédit** est une solution pour assurer vos créances commerciales. Vous serez indemnisé sur tout ou partie de vos impayés.

## Quelles solutions pour le financement de votre poste clients ?



Si la mise en place d'actions de prévention ne suffit pas à résoudre vos retards d'encaissement, **des solutions de financement existent pour pallier votre manque de trésorerie**. Financer votre poste clients consiste à solliciter un emprunt bancaire à un organisme financier ou à céder vos factures à un prestataire externe. Cette solution est le plus souvent envisagée à court terme car elle représente un coût non négligeable pour l'entreprise.

- **Le crédit de trésorerie** consiste à emprunter une somme d'argent à votre banque sous forme de prêt pour palier à votre besoin temporaire de trésorerie.
- **L'affacturage** permet de financer les factures de vos clients avant leur échéance de paiement. En fonction des options choisies, l'affacturage peut aussi garantir les créances de vos clients et gérer vos encaissements.
- **Le financement de balance** finance votre balance clients, sans modification de votre processus de facturation. Le solde de votre balance clients est financé régulièrement, et non à chaque facture comme en affacturage.
- **La cession Daily** permet de céder vos créances à une banque en contrepartie d'une avance basée sur le montant de vos factures. Le débiteur cédé est généralement notifié par la banque de son obligation de paiement envers celle-ci.
- **L'escompte** permet de mobiliser vos créances auprès d'une banque sur la base d'un effet de commerce. L'escompte a donc pour objet de financer une entreprise à partir du crédit qu'elle accorde elle-même à d'autres entreprises.
- **La caution de marché** permet aux entreprises du bâtiment de palier aux 5% de retenue de garantie généralement exigés par le maître d'ouvrage. Les factures de l'entreprise sont donc réglées intégralement et immédiatement.

## Quels métiers sont concernés par la gestion du poste clients ?

Le suivi du processus de facturation et d'encaissement requiert de l'agilité et met en œuvre toutes les forces de l'entreprise du gérant au comptable en passant par le commercial.



- **Le commercial** pose souvent la première pierre en décidant de travailler avec tel ou tel client. En cours de contrat, il devra fluidifier les encaissements parfois en allant chercher les règlements ou encore en remontant au service comptabilité les informations du terrain.



- **Le comptable** va letter les comptes des clients et identifier les retards. Souvent, il pilote le recouvrement ou gère les contrats d'assurance-crédit ou d'affacturage.



- **Le gérant** va être le chef d'orchestre de l'ensemble en menant des actions sur les principaux comptes défaillants et en déterminant une politique de gestion des encours adaptée.



**En résumé, la gestion du poste clients est un enjeu multi-métiers, nécessitant d'être bien outillé et bien accompagné.**

**Votre équipe implid reste à vos côtés**

Nous restons à votre disposition pour vous accompagner dans l'accomplissement des démarches. N'hésitez pas à contacter votre bureau de proximité.