

# Améliorer le niveau de cash par le financement du poste clients



L'augmentation du niveau de la trésorerie de l'entreprise passe notamment par l'accélération du délai d'encaissement clients. Comment améliorer ce délai ? Plusieurs pistes s'offrent à nous : facturer plus vite, mieux organiser la facturation et les conditions générales de vente, diminuer ou mieux gérer les causes de litiges, accélérer l'encaissement voir l'anticiper.

## 1. Facturer plus vite :

Facturer plus pour démarrer au plus vite le délai incompressible lié à la législation. Pour cela :

- respecter les règles de facturation et facturer au moment opportun. Toute erreur dans le processus de facturation peut conduire à des retards de paiement coûteux ;
- dématérialiser et automatiser autant que possible l'établissement et l'envoi des factures ;
- demander le versement d'acomptes à la commande dès la signature de la commande, du devis ou du contrat ou l'avancée de la prestation ou du produit.

L'équipe comptable et de contrôle de gestion doit s'assurer de l'amélioration du processus de production de la facturation. Mais les vendeurs sont également partie prenante pour intégrer les acomptes et un meilleur échéancier de facturation en cas de facturation à l'avancement.

## 2. Revoir l'organisation du paiement normal et les conditions générales de ventes :

Vous pouvez également influencer sur le contrat de vente :

- proposer des escomptes de règlements afin d'inciter les clients à s'acquitter de leurs factures ;
- diminuer au minimum légal le délai accordé pour le règlement dans les conditions générales de ventes ;
- mettre en œuvre les frais et intérêts de retard de paiement.

L'intervention de votre service juridique interne ou externe s'impose. Mais écrire ou améliorer vos conditions générales de ventes et votre contrainte de paiement seront efficaces uniquement si une action régulière et rigoureuse est mise en place.

# Améliorer le niveau de cash par le financement du poste clients



Vous pouvez également mieux organiser les paiements en général :

- effectuer une sélection (et non une généralité) des clients à qui des délais, ou délais plus longs, sont accordés pour des contrats ou volumes spécifiques ;
- faciliter le paiement des factures (prélèvements, paiement en ligne, virements, etc.) ;
- utiliser un système structuré et rigoureux de suivi des échéances et d'émission de relances avec une organisation des actions en recours (avoir, contentieux...) ;
- mettre en place un système d'acceptation de la qualité ou d'avancement des services ;
- sur les projets importants, identifier en amont le processus de paiement (dont la durée et les personnes responsables de l'approbation et du paiement) et la valider avant facturation ;
- s'assurer de la solvabilité des clients en amont de la prestation ou de la livraison.

Il convient donc de mettre en œuvre le service juridique ainsi que le service comptable pour améliorer au maximum la situation de l'entreprise. Ces différentes méthodes demandent de la rigueur et du suivi. Il peut parfois s'avérer utile d'envisager la création d'un poste dédié à cela ou d'externaliser la prestation dans un premier temps. L'utilisation de logiciels dédiés peut faciliter également le suivi de l'amélioration du DSO (Day Sales Outstanding) ou le délai de crédit clients.

## 3. Diminuer ou mieux gérer les litiges :

Les litiges sont une source de retenue des sommes dues qu'il faut diminuer. En cas de litige, il faut :

- En cas de litige, demander le paiement des éléments non litigieux de la facture, quitte à refaire une facture rapidement
- Déclarer le sinistre auprès de l'assurance dans le cadre d'une police d'assurance

Il est aussi préférable d'organiser le processus qualité structurellement dans l'entreprise :

- Organiser un contrôle qualité en suivi de livraison / production / avancement
- Organiser la qualité en amont de la livraison
- Avoir une politique sur la survenance de la non-qualité et statistiquement la gérer
- Se faire assurer sur les litiges (responsabilité civile) avec son assureur pour mieux gérer la quantité, la durée des litiges

La gestion de la qualité est l'affaire de tous. Cela peut passer par des méthodes de management innovantes et surtout organiser avec l'équipe en place des suivis réguliers et des procédures organisées.

# Améliorer le niveau de cash par le financement du poste clients



## 4. Anticiper l'échéance de la facture par le financement du poste client :

Recourir à des outils de financement du poste clients permet d'anticiper le règlement du client. C'est du cash avant l'échéance de la facture !

Les solutions de financement du poste clients sont basées sur la cession de créances clients (une facture, un ensemble de factures ou le portefeuille clients). La créance est alors gérée pour le compte de l'entreprise et le cash peut être mobilisé. C'est à dire que l'entreprise peut demander des avances sur les factures qui ne sont pas échues. Ces deux services sont bien surs rémunérés. Ils soulagent l'activité des services de l'entreprise et relaient les actions de financement auprès de la banque, notamment en substituant à la possibilité de découvert de la banque ou des crédits plus difficiles à obtenir, tels que les crédits de BFR (besoin en fonds de roulement).

Le financement du poste clients est donc une composante du financement global de l'entreprise qui permet d'améliorer la vision des tiers de l'entreprise et ainsi :

- d'éviter de recourir à un découvert bancaire trop important et plafonné. La capacité de trésorerie dégagée par le financement du poste clients se développe généralement au même rythme que la croissance de l'entreprise ;
- de préserver sa capacité d'emprunt bancaire afin de réaliser des investissements. En effet, l'examen réalisé lors de la mise en place de la solution porte sur la créance client ou le portefeuille clients et non sur la santé économique de l'entreprise qui demande à bénéficier de ce financement ;
- du point de vu bilanciel, de bénéficier d'un financement sans dette en contrepartie au passif.

Si votre entreprise a déjà souscrit à une offre de gestion du poste clients, le cabinet d'expertise comptable vous accompagne dans son optimisation, car souvent cette mise en place est faite sur le conseil du partenaire bancaire de l'entreprise sans mise en concurrence. Un accompagnement doit faciliter aussi la vision du prestataire sur la qualité des créances et la capacité de recouvrement de l'entreprise. Démontrer la qualité des produits et services (donc peu de litige) ainsi que la bonne notation des clients sont des avantages favorables pour le prix proposé par le prestataire.

## Améliorer le niveau de cash par le financement du poste clients



Selon les solutions identifiées comme étant les plus appropriées aux besoins de l'entreprise, des solutions classiques permettent :

- d'obtenir très rapidement les fonds sans attendre l'échéance de la facture ;
- d'offrir une garantie sur le risque d'impayés ;
- le transfert de la gestion du poste clients après facturation en assurant le suivi des encaissements, la mise en place des processus de relance et de recouvrement, l'organisation de la gestion des contentieux et ainsi réaliser des économies sur les frais de structure de l'entreprise.

De nouvelles solutions de financement alternatives misent sur la simplicité et la flexibilité de leur service. Elles permettent notamment de :

- soumettre des factures sans minimum, sans maximum, sans engagement (principe du « Pay per use ») ;
- d'obtenir les fonds sous 24h sur la base d'un prix de cession pouvant aller jusqu'à 99% de leur montant avec la possibilité de faire évoluer le périmètre de cession au cours du temps ;
- d'obtenir un financement sans retenue de garantie, sans recours ni exigence de garantie ;
- de procéder en toute confidentialité car les clients ne sont pas informés, ainsi le cédant garde la gestion de sa relation clients ;
- de bénéficier de solutions dématérialisées.

Ce mode de financement apporte donc encore plus de souplesse et de liquidité à l'entreprise.