

10

SIGNES QUE VOTRE CLIENT INTERENTREPRISES NE PAIERA PAS

Chaque fois qu'une entreprise accorde du crédit à un client, elle prend le risque que cette créance ne soit pas payée. **Vos clients présentent-ils les signes ci-dessous?**

1

Paiements en retard

Votre client tente-t-il de modifier les conditions de paiement ou omet-il de se conformer à votre entente de crédit? Il éprouve probablement un problème de volatilité de ses flux de trésorerie.

2

Décisions de crédit douteuses

Votre client vient-il de réaliser une vente anormalement élevée avec un acheteur suspect? Prenez garde aux risques en aval. Si votre client n'observe pas des pratiques de gestion du crédit prudentes, ses erreurs pourraient devenir les vôtres.

3

Nouveau processus financier

Votre client a-t-il entrepris d'obtenir un nouveau financement ou de changer de banque? Peut-être le fait-il parce que sa banque actuelle ne veut pas lui accorder de nouveaux fonds. Il serait donc judicieux de faire preuve de vigilance avec ce client.

4

Des excuses, toujours des excuses

Les excuses incessantes que présente un client pour ne pas avoir effectué des paiements laissent généralement entrevoir des problèmes.

5

Augmentation des vérifications de crédit

Si votre client fait l'objet de constantes vérifications de crédit de la part de fournisseurs de crédit, cela peut indiquer que la société a de la difficulté à payer ses créanciers actuels ou est désespérément à la recherche de crédit pour combler des besoins de flux de trésorerie ou pour se rétablir d'une perte financière.

6

Changement de comportement d'acheteur

Si le client commence à effectuer des achats de façon erratique après avoir observé un patron régulier ou augmente ses achats radicalement dans un court laps de temps, vous devriez vous renseigner sur les raisons qui ont motivé ce changement de comportement.

7

Atteinte à la réputation

Avez-vous constaté une augmentation de la mauvaise publicité ou des plaintes du public dans les médias sociaux ou sur les sites d'évaluation? Si un client semble lésiner sur ses produits ou services, c'est peut-être un signe qu'il éprouve des problèmes.

8

Demandes de prolongation récurrentes

Avez-vous reçu des demandes de prolongation de paiement imprévues ou plus fréquentes? Une prolongation isolée peut être normale, mais si un nouveau patron se dessine, le client remet peut-être à plus tard un défaut de paiement inévitable.

9

Changement à la direction

Un remplacement complet de la direction ou des changements inhabituels à la direction peut indiquer qu'un problème se dessine. Prêtez attention aux changements qui ne vous semblent pas cadrer avec les antécédents de ce client, surtout si les services d'un responsable de la restructuration sont retenus.

10

Ne rappelle pas?

Ne répond pas? Problème! Si un client ne communique pas avec vous après que vous avez tenté maintes fois de le joindre, il est temps de prendre des mesures.

Mieux vaut agir le plus tôt possible.

Communiquez avec nous dès aujourd'hui pour en apprendre davantage sur les mesures que vous pouvez prendre pour éviter les problèmes avant qu'ils ne se présentent.



EULER HERMES