







CHECKLIST POUR UNE GESTION DU POSTE CLIENTS OPTIMISÉE




1. ANTICIPATION ET PRÉVENTION

-  Évaluer la solvabilité des clients avant tout engagement commercial (via des outils comme CreditSafe ou des rapports financiers).
-  Inclure des clauses contractuelles claires : conditions de paiement, pénalités de retard, et échéances précises.
-  Segmenter votre clientèle pour identifier les clients stratégiques et ceux présentant un risque élevé.




2. GESTION DES FACTURATIONS

-  Émettre des factures rapidement et correctement après livraison ou prestation.
-  Standardiser les formats de factures pour éviter les retards liés à des erreurs ou incompréhensions.
-  Utiliser la facturation électronique pour accélérer les envois et recevoir des confirmations.

3. SUIVI DES PAIEMENTS

-  Mettre en place un calendrier des paiements pour anticiper les retards potentiels.
-  Automatiser les relances grâce à des outils de suivi client comme Credit-IQ.
-  Planifier les relances selon un processus structuré (e-mail avant échéance, rappel amical post-échéance, mise en demeure).

4. RELATION CLIENT ET COMMUNICATION

-  Maintenir une relation proactive avec vos clients pour anticiper les problèmes.
-  Proposer des solutions flexibles : plans de paiement échelonnés pour les clients en difficulté.
-  Personnaliser les relances pour conserver une bonne relation commerciale.

5. GESTION DES IMPAYÉS

- 📅 **Prioriser les créances les plus anciennes pour éviter leur prescription.**
- 🛡️ **Recourir à l'assurance-crédit pour protéger votre trésorerie des impayés importants.**
- ⚖️ **Faire appel à un service de recouvrement professionnel en cas d'échec des relances (ex. : Atradius Collections).**

6. OPTIMISATION GRÂCE AUX OUTILS DIGITAUX

- 🤖 **Centraliser les données clients dans un CRM pour un suivi complet.**
- 📊 **Analyser les comportements de paiement pour ajuster vos conditions commerciales.**
- 💻 **Utiliser des tableaux de bord dynamiques pour suivre les KPIs comme le DSO (Days Sales Outstanding) ou le taux de recouvrement.**

7. FORMATION ET AMÉLIORATION CONTINUE

- 👤 **Former les équipes commerciales et financières à la gestion du poste clients.**
- 🔄 **Évaluer régulièrement vos processus pour les ajuster selon les performances et retours clients.**
- ✅ **Mettre en place des objectifs clairs pour améliorer vos délais de paiement et votre taux de recouvrement.**

Automatisez et optimisez vos relances clients

[Réserver une démo](#)

