

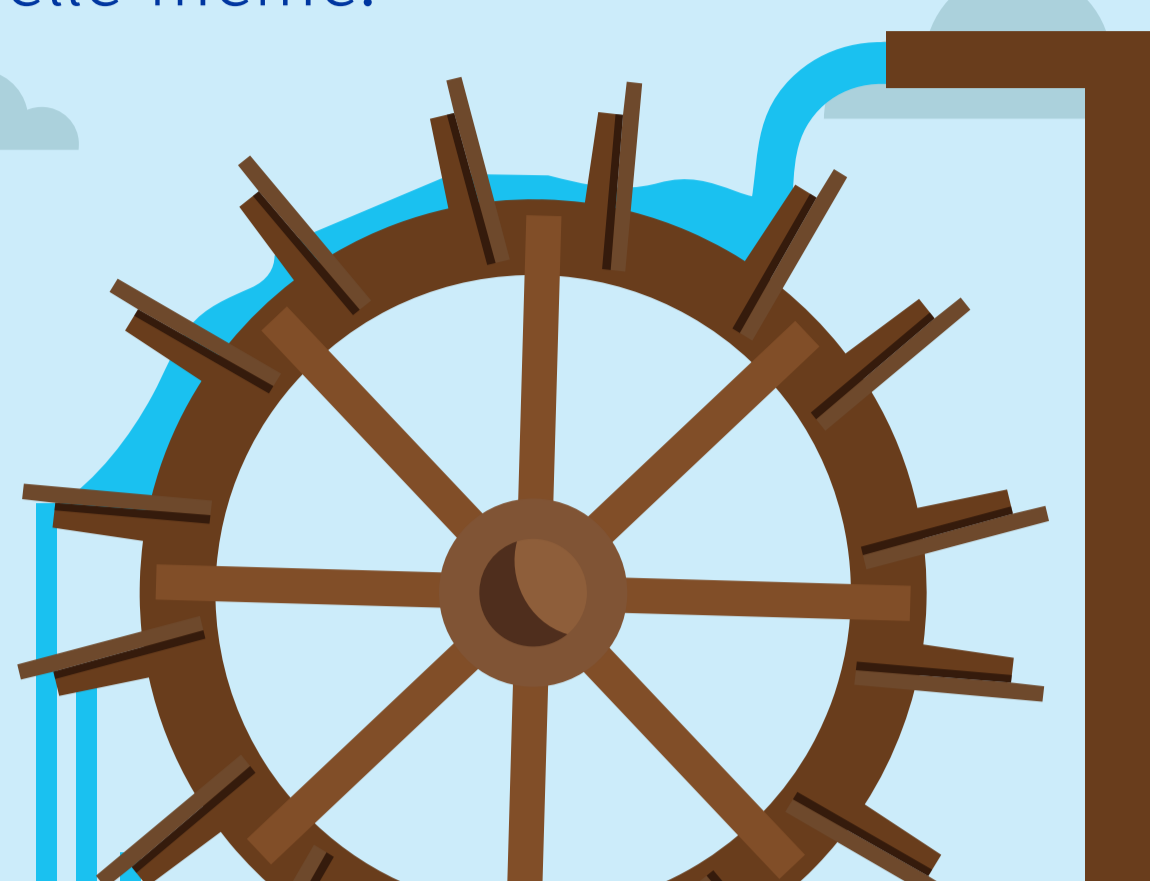
COMMENT SE FAIRE PAYER PLUS RAPIDEMENT ET ACCÉLÉRER SON CYCLE D'EXPLOITATION

La trésorerie est comme l'eau qui fait tourner une roue à aubes : plus il y a d'eau et plus elle circule rapidement, plus la roue fait de tours sur elle-même.

Votre cycle d'exploitation représente la période qui s'écoule entre le moment où vous exécutez le travail et celui où vous êtes payé.

Plus cette période est courte, plus vite l'argent rentre dans vos coffres.

Dans le meilleur des cas, vous obtenez le paiement **sur-le-champ**.



✓ Cela fonctionne bien pour certains.

En règle générale, les magasins de chaussures, abonnements en ligne, cafés, magasins de meubles et épiceries exigent un paiement immédiat pour vous permettre d'obtenir leurs produits ou services.



✗ Toutefois, de nombreuses entreprises doivent attendre pour être payées et cette attente peut être problématique.

Pensons aux constructeurs, artisans, designers, professionnels, à tous ceux qui fournissent un produit ou service d'entreprise à entreprise, qui envoient des factures et doivent habituellement attendre d'être payés.



Ils attendent.

! MISE EN GARDE

La croissance rapide de votre entreprise peut être une grande source de stress. Vous prenez de l'expansion, embauchez des employés, achetez des stocks supplémentaires puis, soudainement, un client, puis deux, vous paient en retard. Cette situation peut vraiment entraîner l'échec d'une entreprise, et ce, même si vous travaillez d'arrache-pied.



FAÇONS DE RACCOURCIR VOTRE CYCLE D'EXPLOITATION

Voici l'ordre de mise en œuvre idéal (à noter que cet ordre peut être inversé!) :

↓ Réduisez les risques liés aux mauvais clients

Lorsque vous vérifiez la solvabilité de vos clients, vous signalez aux bons clients que vous exploitez votre entreprise de manière professionnelle. Si un client résiste, alors le risque de perdre ce client est moins dommageable que le risque de non-paiement.

- Vérifiez la solvabilité de l'entreprise ET des propriétaires avant de leur offrir du crédit.
- Demandez aux clients de signer vos conditions de crédit.
- Établissez des conditions de crédit selon une limite inférieure (en deçà d'un certain montant, les clients doivent payer comptant).
- Établissez des conditions de crédit selon une limite supérieure (au-delà d'un certain montant, les clients doivent payer une partie à l'avance).
- Assurez-vous que vos employés connaissent vos conditions de crédit.
- Sachez comment réduire le risque de fraude par carte de crédit.
- Mettez en place de la formation sur la détection de la fraude.



Faites-vous payer plus tôt

Si c'est possible, faites-vous payer plus tôt.

- Essayez de vous faire payer sur-le-champ. Une fois le service ou le produit fourni, demandez au client de vous payer au moyen d'un **appareil mobile**.
- Demandez au client de virer les fonds directement dans votre compte en lui proposant un **mode de paiement en ligne**.
- Raccourcissez le délai de paiement prévu dans vos conditions de crédit. Si vous émettez une facture, demandez à être payé dans un délai de sept jours plutôt que 30.
- Offrez des incitatifs ou une réduction aux clients qui paient plus rapidement.
- Exigez un acompte pour couvrir vos coûts initiaux.
- Demandez des paiements échelonnés dans le cas des contrats permanents à long terme.



Évitez les mauvaises créances

Si un client a une facture en souffrance, occupez-vous du dossier sans attendre.

- Utilisez un logiciel de comptabilité qui vous avertit des retards de paiement et vous permet de faire un suivi immédiat.
- Surveillez de près les factures impayées d'un montant élevé.
- Si nécessaire, négociez un paiement partiel ou des modalités de paiement.
- Sachez quels sont vos droits en matière de recouvrement de créances.
- Obtenez des conseils juridiques et envisagez de faire appel à une agence de recouvrement, dans le pire des cas.



Finalement, évaluez votre cycle d'exploitation et améliorez-le



Déterminez quel est le délai moyen de vos clients pour le paiement de vos factures.



Mettez en œuvre les stratégies ci-dessus afin d'accélérer les paiements.



Pour en savoir plus sur ce que RBC peut faire pour favoriser la croissance de votre entreprise et vous aider à gérer votre trésorerie :

- Passez à la succursale RBC Banque Royale® la plus proche.
- Composez le 1800 ROYAL® 20 (1 800 769 2520).
- Visitez le www.rbcbanqueroiyale.com/entreprises.

