

# 10 bonnes pratiques pour prévenir les impayés

## Vérifiez l'identité de votre client



Assurez-vous de traiter avec la bonne identité commerciale ; l'en-tête des courriers est généralement un bon indicateur et tous les documents en votre possession doivent être au nom de la bonne société.

## Collectez les bons renseignements avant d'accorder un crédit



Vérifiez la solvabilité de vos acheteurs et n'hésitez pas à demander des informations, même basiques, à vos nouveaux clients. Vous serez alors en mesure d'évaluer au plus juste le risque qui pèse sur la transaction.

## Faites signer vos conditions générales CGV



Demandez à faire signer vos conditions générales de vente avant de débiter toute relation commerciale.

## Conservez tous les justificatifs de votre prestation



Bon de commande ou confirmation de commande (avec accusé de réception), bon de livraison émargé, correspondance échangée ...  
Rendez vos pièces justificatives opposables.

## Définissez les conditions et limites de crédit appropriées



Une connaissance approfondie de l'activité et de la solvabilité de votre client vous permet de définir les conditions et limites de crédit appropriées. Définissez des conditions de paiement claires et assurez-vous qu'elles sont bien communiquées à votre client.



## Mettez en place un contrôle strict des crédits

Assurez-vous d'avoir une procédure de contrôle de crédit bien documentée, surveillez en permanence votre balance âgée, votre DSO et définissez précisément les étapes nécessaires ainsi que les personnes responsables du contrôle des créances.

## Communiquez régulièrement



Soyez courtois, professionnel et persévérant afin de préserver le plus possible la relation commerciale. Maintenez le contact et tenez-vous aux échéances que vous vous êtes fixées.



## Soyez proactif

N'attendez pas qu'un impayé se manifeste ! Prenez contact avec votre client avant l'échéance du paiement afin de vous assurer qu'il n'a ni réclamation ni problème particulier à vous communiquer.

## Soyez réactif



Si un paiement tarde à apparaître, contactez rapidement votre client pour vous assurer de vive voix que les engagements pris seront tenus. Prévoyez un cycle cadencé de relances internes par courrier et par téléphone.



## Appuyez-vous sur les experts Allianz Trade

Quand les démarches internes ont échoué, faites intervenir sans délai nos spécialistes du recouvrement (que vos créances soient garanties ou non) : ils choisiront la bonne stratégie de recouvrement à adopter pour préserver votre trésorerie et défendront vos intérêts avec une réactivité maximale.

**Vous obtiendrez de bien meilleurs résultats qu'en agissant seul.**

**allianz-trade.fr**

Euler Hermes France  
Succursale française d'Euler Hermes SA-RCS Nanterre B 799 339 312  
1, place des Saisons - 92048 Paris La Défense Cedex  
Tél. + 33 1 84 11 50 50  
Euler Hermes SA  
Entreprise d'assurance belge agréée sous le code 418  
Siège social : avenue des Arts 56 - 1000 Bruxelles, Belgique  
Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596