quadient comptes clients par YayPay

Checklist pour optimiser votre cash-flow

Les impayés et les retards de paiement pèsent de plus en plus lourd sur la trésorerie des entreprises et ont de multiples impacts : retards sur les investissements, tensions avec les clients, frais supplémentaires, pire encore dans certains cas, cela entraîne une défaillance (pour un quart des cas)

Face à ces constats sans appel, un nouvel objectif vital pour votre entreprise vous a été assigné : celui de **réduire les délais de paiement des factures pour assainir la trésorerie**. Mais comment faire ?

Nous vous proposons une méthode pas à pas reprenant les principaux indicateurs et données couramment suivies par les équipes recouvrement pour optimiser ce processus clé de l'entreprise. Puis, nous irons sur une sorte de « liste au père noël » si vous aviez toutes les cartes en main. Mais chut, on vous en dit trop...

LE SUIVI DES PRINCIPAUX KPIS

Commençons par le commencement : **les indicateurs clés du recouvrement**. Pour chacun d'entre eux, nous allons mesurer la fréquence (régulièrement, peu souvent, jamais) avec laquelle vous les suivez.

	Régulièrement	Peu souvent	Jamais
01 Délai de paiement moyen (DSO)	☐	☐	☐
02 Taux de rotation des créances	☐	☐	☐
03 Indice d'efficacité du recouvrement (CEI)	☐	☐	☐
04 Nombre de comptes en souffrance	☐	☐	☐
05 Nombre de jours de retard moyen (ADD)	☐	☐	☐
06 Ratio de créances douteuses	☐	☐	☐
07 Pourcentage de comptes à risque	☐	☐	☐

quadient comptes clients par YayPay

L'ANALYSE DE VOS DONNÉES

Rentrons à présent dans le détail des données du recouvrement. Plus vous disposerez d'une vue globale sur **toutes ces données,** plus vous aurez accès à des **tableaux de bords synthétiques,** plus vous prendrez de meilleures décisions. Cette vue est indissociable de la fréquence du suivi, raison pour laquelle nous vous proposons de la mesurer (régulièrement, peu souvent, jamais).

	Régulièrement	Peu souvent	Jamais
01 Etat des factures clients (échues, non échues, payées)	☐	☐	☐
02 Montant des factures échues	☐	☐	☐
03 Montant des factures payées	☐	☐	☐
04 Balance âgée de vos comptes	☐	☐	☐
05 Montant des paiements à venir	☐	☐	☐
06 Nombre de litiges	☐	☐	☐
07 Montant des litiges	☐	☐	☐

LA GESTION DE VOTRE RISQUE CRÉDIT

Passons à un point clé et critique : **la gestion de votre portefeuille clients et du risque crédit.** A quelle fréquence mesurez-vous ce risque (régulièrement, peu souvent, jamais) et faites-vous des actions correctives telles que la révision des conditions commerciales.

	Régulièrement	Peu souvent	Jamais
01 Nombre de clients à risque	☐	☐	☐
02 Montant des créances à risque	☐	☐	☐
03 Ajustement conditions commerciales	☐	☐	☐

quadient comptes clients par YayPay

	Régulièrement	Peu souvent	Jamais
04 Diversification du portefeuille client	☐	☐	☐
05 Escompte / affacturage	☐	☐	☐

Le saviez-vous ? Des outils d'automatisation existent pour fluidifier, optimiser ces différentes tâches, suivre précisément les KPIs et devenir proactif dans la gestion du recouvrement des factures. Vous gagnez du temps sur ce qui a plus de valeur : votre cœur de métier et votre expertise.

L'AUTOMATISATION DE VOTRE RECOUVREMENT, C'EST :

34%
de DSO en moins

50%
de vos tâches manuelles en moins

94%
de précision des prédictions de paiement

Peut-être était-ce la première fois que vous entendiez parler de logiciel de recouvrement, peut-être pas. Analysons votre **maturité digitale** et celle de votre direction en répondant à ces quelques questions suivent. Cette fois-ci le choix sera binaire.

VOTRE MATURITÉ DIGITALE

	Oui	Non
01 Etes-vous équipés d'un logiciel d'automatisation du recouvrement ?	☐	☐
02 Avez-vous prévu un investissement en ce sens dans l'année à venir ?	☐	☐
03 Parlez-vous en souvent à votre direction ?	☐	☐
04 Est-ce un sujet auquel vous n'avez jamais songé ?	☐	☐

quadient
comptes clients
par YayPay

LES FONCTIONNALITÉS SOUHAITÉES

Vous avez décidé d'investir dans un logiciel de recouvrement, c'est le moment de dresser votre **liste de souhaits au niveau des fonctionnalités attendues.** Tout est encore possible ici...

	Oui	Non
01 Plateforme centralisée des comptes clients	☐	☐
02 MAJ des données en temps réel	☐	☐
03 Synchronisation avec vos SI	☐	☐
04 Prévisions précises du cash-flow	☐	☐
05 Visibilité des KPIs auprès d'autres équipes	☐	☐
06 Notations d'organismes spécialisés (Altares, Creditsafe...)	☐	☐
07 Historique de paiement clients	☐	☐
08 Workflows de relances clients automatisés	☐	☐

À propos de Quadient

Quadient est une plateforme mondiale d'automatisation facilitant des interactions professionnelles sécurisées et durables à travers des canaux numériques et physiques. Quadient accompagne les entreprises de toutes tailles dans leur transformation numérique et leur croissance, en augmentant leur efficacité opérationnelle et en créant des expériences client significatives.

PRÊT À AUTOMATISER ?

Parlons-en