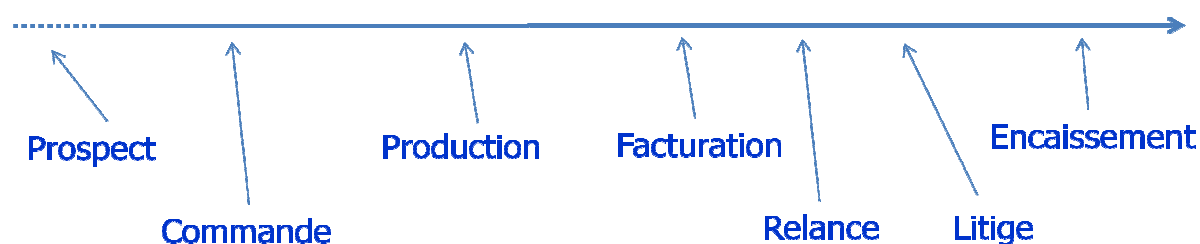


METHODOLOGIE

L'objectif de l'audit est de faire une photographie de la situation de votre entreprise.

La première partie permet d'évaluer la solidité financière de votre entreprise, et de connaître l'environnement financier propre à votre société. Nous regardons également si vous disposez des outils de base pour piloter votre cash : budget de trésorerie, prévisions à 3 mois

La suite de l'audit est concentrée sur tous les éléments qui constituent des indicateurs clefs de la tenue du poste client. L'efficacité de votre suivi des clients a un impact direct sur vos encaissements. Chacune des étapes est importante.



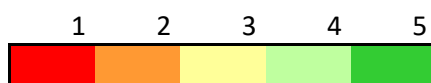
L'audit porte donc sur les informations contenues dans le compte client, la facturation, la relance client, l'assurance crédit et le suivi des litiges.

Il est important de noter que le « cycle client » touche à toute l'entreprise et que tous les services sont donc concernés. Ce n'est pas l'affaire des seuls comptables, mais concerne autant les commerciaux, la production que la logistique.

Nous avons élaboré 75 points de contrôle que nous avons synthétisés dans 24 rubriques. Ces rubriques sont classées par thème :

- Structure Financière
- Compte Client
- Relance Client
- Politique Crédit
- Litiges

Chacun des points de contrôle fait l'objet d'une note. Les notes sont additionnées par rubrique. Cela permet de dégager une note moyenne par rubrique comprise entre 1 et 5. Un est la note basse, 5 constitue le maximum possible. Afin de faciliter la perception de l'ensemble, un code couleur est attribué à chaque note. Il passe de rouge pour 1 à vert pour 5 en passant par jaune pour 3.



Pour améliorer durablement votre trésorerie, vous devez vous pencher de préférence sur toutes les rubriques dont la valeur est inférieure à trois. C'est la coopération entre les services qui est primordiale. Il est donc essentiel que chacun prenne conscience qu'il a un rôle à jouer dans ce travail d'amélioration

LITIGES	Note	Code
<p>Taux d'avoirs : Le taux d'avoirs de la société est un indicateur sur la qualité de la facturation et des ventes de l'entreprise. Un taux élevé indique souvent que les clients sont peu satisfaits. Il faut néanmoins faire attention aux entreprises qui pratiquent systématiquement les avoirs du type annule et remplace, car cela monte artificiellement le taux d'avoirs.</p>	1	
<p>Procédure Litiges : La société a-t-elle mis en place une procédure de traitement des litiges ? Son existence est essentielle pour accélérer la rentrée de la trésorerie. En effet, les règlements sont souvent bloqués tant que les litiges ne sont pas résolus. Il faut qu'elle soit connue et appliquée. La personne qui a la responsabilité de son application doit être indépendante du commercial (juge et partie).</p>	3	
<p>Tableau des litiges : L'existence de ce type de tableau permet de vérifier que tous les litiges sont traités et qu'une solution est apportée. Elle permet en outre d'établir des statistiques sur la rapidité de résolution des litiges et sur la nature des litiges déclarés par les clients. C'est donc un outil d'accélération de la trésorerie et de la satisfaction des clients.</p>	1	
<p>Taux de litiges : La société suit-elle son taux de litiges et le met-elle en parallèle avec le retard client ? La baisse du taux de litige est un indicateur pertinent de la qualité perçue par les clients de l'entreprise et de l'accélération du cash.</p>	1	
<p>Moyenne segment Litiges : Le bon suivi des litiges est essentiel pour l'amélioration durable à la fois du retard client et de la qualité de l'entreprise. Identifier les litiges tôt, les traiter rapidement, en tirer des statistiques claires et s'en servir, cela constitue un atout concurrentiel pour l'entreprise.</p>	2	

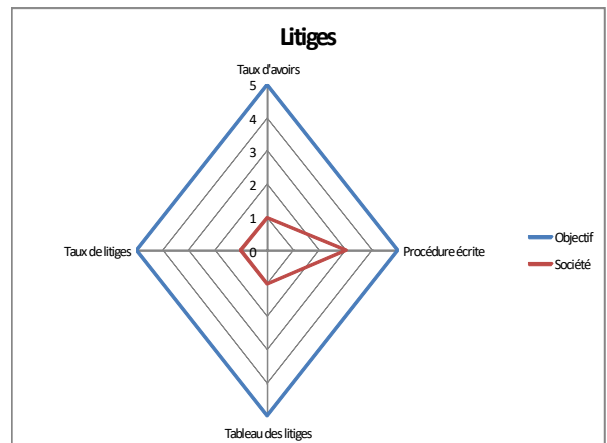
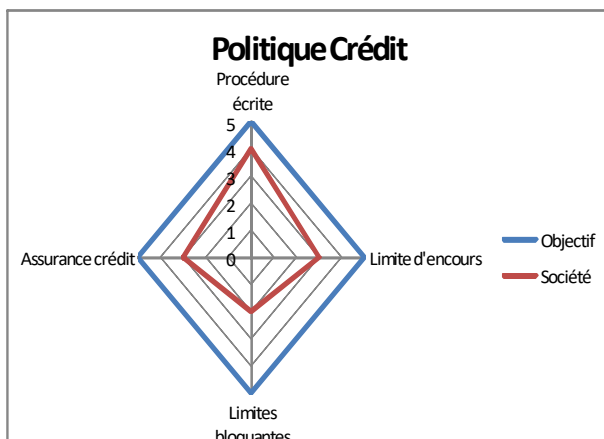
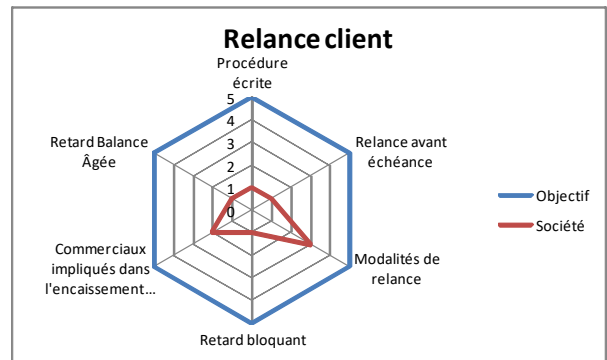
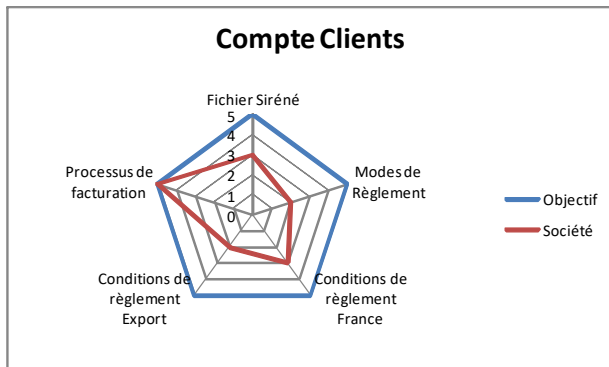
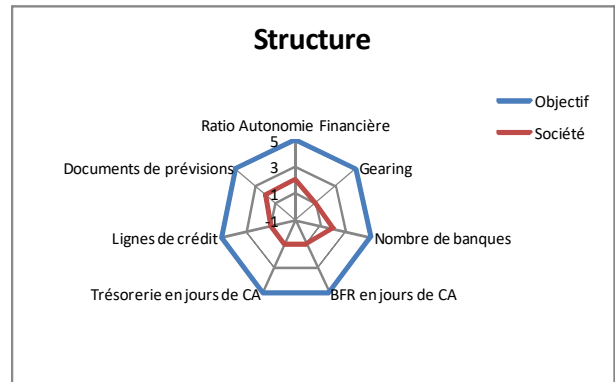
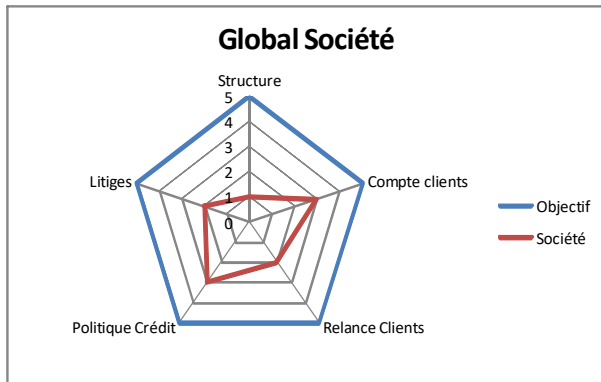
SYNTHESE

La note globale de votre société est

2



Les graphiques ci-dessus indiquent la performance de votre société (ligne rouge) par rapport à la situation idéale (ligne bleue). Cette visualisation vous permet d'évaluer les activités qui requièrent le plus votre attention.



NOS RECOMMANDATIONS :

Vous trouverez ci-après nos principales recommandations pour améliorer votre trésorerie de façon pérenne.

Catégorie	Objectif	Actions
Structure Financière	Banques	La société a un nombre de banques sans doute trop élevé pour assurer à chacune une activité suffisante. Il conviendrait de les réduire
Comptes clients	Modes de règlement	La société doit favoriser le règlement par virement plutôt que par chèque. Cela lui permettra d'accélérer le cash et de le sécuriser.
Comptes clients	Conditions de règlement export	La société doit faire attention dans ses négociations avec les clients exports de bien inclure les délais de paiement. Il ne faut pas hésiter à demander un paiement anticipé pour toutes les destinations où le recouvrement est difficile
Relance client	Procédure de relance	La société doit formaliser sa procédure de relance et veiller à ce qu'elle soit connue de tous
Relance client	Relance avant échéance	Il serait nécessaire de mettre en place une relance avant échéance pour identifier toutes les causes de non-paiement
Relance client	Retard bloquant	Il est toujours plus efficace de mettre en place un blocage automatique en cas de retard client. Cela oblige à se concerter en interne pour prendre une décision positive par rapport à ce client qui ne respecte pas ses engagements.
Assurance crédit	Limites bloquantes	Le blocage automatique en cas de dépassement d'encours et la meilleure sécurité que la société peut avoir. Elle oblige la société à prendre une décision pour savoir si elle souhaite augmenter son risque par rapport à un client.
Litiges	Tableau des litiges	Il est indispensable de suivre l'intégralité des litiges exprimés par les clients. Cela permet de s'assurer qu'ils sont réglés rapidement. Cela est bon pour la satisfaction des clients et la trésorerie. Cela permet de connaître les principaux points de faiblesse de l'entreprise et donc de les travailler.

*Pour tous renseignements supplémentaires, contactez :
mpivot@dafevolution.fr ou portable : 06 11 20 88 91*