



## NEWSLETTER MAI 2013

### LE CASH :

## REVEILLER VOTRE POSTE CLIENTS

DAF Evolution: Solutions de Cash et Outils de Pilotage pour Booster votre Business

#### **EDITO:**

Nous poursuivons ce mois-ci sur le thème du cash qui nous préoccupe tous. En effet, le financement externe des entreprises est essentiellement fait par le crédit bancaire. Hors les banques prêtent de façon plus restrictives.

Les entreprises doivent donc travailler en priorité sur leur cash interne.

La source unique de cash propre à l'entreprise est ses clients. Plus les clients règlent vite, mieux la société se porte. L'absence de retard client est considérée comme un point positif par les banques.

La prochaine newsletter portera sur le projet cash que les entreprises doivent mettre en place pour améliorer leur trésorerie. Nous verrons que la relance n'est qu'une facette d'un projet qui est transversal à l'entreprise.

Michel Pivot

Gérant

#### Le poste clients : une chaîne à entretenir avec soin:

Vous voulez du cash ? Donnez-vous en les moyens !!.

Votre première source, qui est le résultat de votre travail, est constituée par vos clients. Plus ils vous régleront vite, plus vous aurez de trésorerie. L'encaissement des factures est l'ultime étape de tout un processus, qui part du premier contact client et se termine par le règlement. ...

#### La relance préventive clients:

Le poste clients représente assez fréquemment 40% du bilan. Il constitue un enjeu important pour améliorer son cash. Le simple fait de diminuer sa taille (à chiffre d'affaires équivalent) va se traduire par du cash. Quand les clients paient, la créance n'apparaît plus au bilan, et le cash vient augmenter le compte banque. ....

#### La relance client : un facteur clef de succès:

Dans cette époque de crise, où les banques sont souvent devenues frileuses et plus exigeantes, l'optimisation du cash est encore plus fondamentale. Avant que votre entreprise se tourne vers l'extérieur pour obtenir des financements, il faut balayer devant sa porte. Tous les entrepreneurs ont aujourd'hui conscience qu'il faut suivre ses clients pour encaisser plus vite. Le mode et l'intensité de la relance, bien organisés et proportionnés constituent un facteur clef de succès. Voyons pourquoi ? ...

#### Les commerciaux et le cash:

Dans une autre vie j'ai œuvré dans une société dont le métier était la relance clients. Dans ce contexte j'ai rencontré de nombreux directeurs financiers. J'ai ainsi pu constater que pour une majorité d'entre elles, les commerciaux n'étaient en aucune façon impliqués dans le règlement des factures clients. La question est donc pourquoi est-il important de les impliquer et quels avantages les commerciaux vont-ils en tirer ? ...

DAF Evolution vous accompagne pour renforcer et optimiser votre relance, pour vous permettre de réduire votre encours client et améliorer votre cash. Nous mettons en place avec vous des solutions concrètes et efficaces.

Commentaires: [contact@dafevolution.fr](mailto:contact@dafevolution.fr)

Désabonnement: [desinscription@dafevolution.fr](mailto:desinscription@dafevolution.fr)

DAF Evolution SARL au capital de 5000€ - 2 rue de l'Eglise, 95450 Commeny - Mob: 06 11 20 88 91 - Siret: 751 905 613 00012

[www.dafevolution.fr](http://www.dafevolution.fr) - [www.dafevolution.blogspot.com](http://www.dafevolution.blogspot.com)