

# SAVEZ-VOUS VRAIMENT SI VOS CLIENTS ÉPROUVENT DES DIFFICULTÉS



Chaque fois qu'une entreprise accorde du crédit à un client, elle prend le risque que cette dette demeure impayée. Cette situation entraîne un risque pour les liquidités et la rentabilité de l'entreprise, puisqu'une seule facture impayée peut détruire les résultats, stopper la croissance, et même mener à l'insolvabilité.

Êtes-vous aux prises avec des comptes à problèmes?

## 5 SIGNES QUI INDIQUENT QUE VOS CLIENTS ÉPROUVENT DES DIFFICULTÉS

1

### PAIEMENTS EN RETARD

Votre client essaie-t-il de modifier les modalités de paiement ou omet-il de se conformer à votre entente de crédit? Il est probable qu'il éprouve des difficultés financières.

2

### DÉCISIONS DE CRÉDIT DISCUTABLES

Votre client vient-il de faire une vente anormalement élevée auprès d'un acheteur suspect? Restez à l'affût des risques en aval. Si votre client ne fait pas preuve de prudence dans la gestion du crédit, ses erreurs pourraient devenir les vôtres.

3

### NOUVEAU PROCESSUS FINANCIER

Votre client essaie de trouver d'autres financements ou de changer de banques? Il est possible qu'il procède de la sorte parce que sa banque ne veut plus lui prêter de fonds additionnels, il serait donc avisé de traiter ce client avec prudence.

4

### AUGMENTATION DES VÉRIFICATIONS DE SOLVABILITÉ

Si votre client reçoit constamment des chèques de fournisseurs de crédit, il éprouve peut-être des difficultés à payer ses créanciers actuels ou souhaite à tout prix obtenir du crédit pour obtenir des liquidités pour se remettre de pertes financières.

5

### DES EXCUSES, DES EXCUSES, DES EXCUSES

Une pluie d'excuses de la part de votre client qui n'a pas acheminé le paiement est généralement révélatrice de problèmes à venir.

## Évitez les problèmes avant qu'ils ne surviennent.



Effectuer une analyse approfondie de vos nouveaux clients et clients existants – examiner les états financiers, l'historique de crédit et les relations avec les autres acheteurs et vendeurs.



Effectuer une analyse stratégique du scénario de rendement et risques pour chaque client potentiel afin de décider du type d'analyse à effectuer et de sa fréquence.



Étudier régulièrement les renseignements financiers de chaque client selon une fréquence correspondant au risque perçu que représentent l'acheteur particulier et son potentiel de défaut

Même une stratégie bien définie ne peut couvrir tous les risques imprévus. **L'ASSURANCE-CRÉDIT D'EULER HERMES PEUT VOUS AIDER.**

Euler Hermes permet à votre entreprise d'avoir accès aux renseignements les plus précis qui soient sur les clients, clients potentiels, industries et pays. Notre équipe d'experts vous offre :



Une surveillance active de tous les comptes assurés; nous sommes à l'affût de tout changement pouvant avoir un impact sur la capacité de votre acheteur à vous rembourser.



Une structure et une discipline pour la prise de décisions de crédit.



Un effet de levier additionnel pour les comptes à problèmes en utilisant les pouvoirs et ressources de nos souscripteurs pour le recouvrement.



Lorsque vos clients assurés ne paient pas, nous payons.

L'assurance-crédit élimine tout élément de doute du processus de crédit de votre entreprise et vous donne la confiance de développer votre entreprise en toute sécurité, au Canada ou à l'étranger. Pour de plus amples renseignements, contactez-nous dès aujourd'hui au [www.eulerhermes.ca](http://www.eulerhermes.ca).



EULER HERMES