



Bulletin de souscription

Numéro 09-03

La gestion des comptes clients et la crise du crédit

Les comptes clients sont des actifs importants. Comment peut-on les protéger dans la conjoncture actuelle?

La première chose à faire est d'adopter de bonnes pratiques de gestion du crédit

- ◆ Assurez un suivi étroit sur les comptes.
- ◆ Mettez à jour l'information de crédit au dossier.
- ◆ Souvenez-vous que les données de crédit et les données financières sont historiques. Les données financières et l'expérience de paiement reflètent une bonne conjoncture économique.
- ◆ Utilisez vos connaissances du secteur et de l'acheteur pour faire des hypothèses et prévoir ce qu'est la situation financière actuelle de l'acheteur et ce qu'elle sera dans six mois.
- ◆ Fixez des limites de crédit qui vous conviennent.
- ◆ Surveillez les changements dans les habitudes de paiement des acheteurs.
- ◆ Méfiez-vous des commandes inhabituelles.

Si vous avez une assurance crédit

- ◆ Assurez-vous d'avoir des limites de crédit pour vos acheteurs.
- ◆ Signalez les comptes qui sont sérieusement en souffrance.
- ◆ N'acceptez pas d'échéanciers de paiement sans que le souscripteur les ait autorisés.
- ◆ Présentez des demandes d'indemnisation conformément aux modalités de la police.
- ◆ Ne prolongez pas les modalités de paiement au-delà des modalités maximales autorisées dans la page de déclaration de la police.
- ◆ Arrêtez d'expédier aux acheteurs dont les comptes sont sérieusement en souffrance.
- ◆ Assurez-vous de régler vos primes.
- ◆ **Assurez-vous que l'acheteur auquel vous vendez a la même raison sociale que celle approuvée par le souscripteur. Les filiales doivent être approuvées séparément.**
- ◆ **Documentez bien les contrats à l'aide de bons d'achat ou de confirmations de commandes acceptées, de documents d'expédition et de factures. Vous devez être en mesure de prouver que l'acheteur a une obligation légale de payer.**

09/02/27