

Que faire pour lutter contre les factures impayées ?

Le suivi du règlement des factures émises et, le cas échéant, la relance des clients en retard de paiement sont des tâches particulièrement importantes pour l'entreprise. Une procédure bien définie doit être mise en place à ce niveau pour optimiser les encaissements clients, et donc la trésorerie de l'entreprise.

En matière de facturation, il convient de facturer rapidement ses ventes et ses prestations de services.

Cela permet de

-

Disposer des encaissements en temps utile et d'éviter les impayés

Envoyer ses factures immédiatement, c'est augmenter les chances de l'entreprise d'en obtenir un paiement rapide. Il faut toutefois souligner, à ce titre, que le délai de paiement dépend des conditions négociées avec chaque client.

Ainsi, lorsque le délai de paiement commence à courir à compter de la date de réception de la facture, il est primordial de l'envoyer rapidement. En revanche, s'il est de 30 jours fin de mois, cette remarque n'a d'importance qu'en cas de chevauchement d'un mois sur l'autre.

-

Relancer efficacement

Lorsqu'une entreprise envoie une facture à son client, elle fait courir le point de départ de l'exigibilité de la créance à son égard. Vite envoyée, une facture peut donc faire l'objet d'une relance dans les meilleurs délais.

Ainsi, en cas de retard de paiement, l'entreprise saura agir de façon proactive. Elle diminuera ainsi la durée qui sépare la date de la vente (ou de la réalisation de la prestation) de celle de l'encaissement. Cette attitude contribue à améliorer son besoin en fonds de roulement.

Cela permet également de

-

Respecter les délais légaux

La législation française encadre les délais de facturation, elle impose aux entreprises de délivrer à leurs clients des factures dès qu'elles réalisent une vente et transfèrent la propriété d'un bien et/ou dès qu'elles effectuent une prestation de services.

Une seule facture peut regrouper plusieurs ventes ou prestations de services différentes, si elles concernent un même client. Dans ce cas, la facturation peut être établie à la fin du mois en question, mais pas plus tardivement. Le délai de facturation ne peut excéder un mois.

-

Avoir une facturation complète et exhaustive

Certain entrepreneurs gèrent leur facturation sur un tableur (Excel par exemple), bien que cette technique est illégale et comporte un risque fiscal. Ils établissent ainsi leurs factures manuellement en remplissant les champs du document.

Que faire pour lutter contre les factures impayées ?

Facturer vite permet de ne pas oublier de facturer. Voici pourquoi.

Contrairement aux solutions informatisées, comme WiiGo, grâce auxquelles l'entrepreneur génère des bons de commande qu'il doit transformer en factures, celui qui choisit de facturer à l'aide d'un tableur ne peut compter que sur sa mémoire pour ne pas oublier d'éditer son document. Ce qui génère un risque d'oubli de facturation.

-

Mobiliser rapidement les créances

La facturation marque le point de départ d'une technique de financement importante : la mobilisation des créances clients. Dès qu'une entreprise facture, elle peut, sans attendre l'échéance fixée pour le paiement, faire financer de la créance qu'elle détient.

Cela consiste, en résumé, à vendre une ou plusieurs factures de ventes auprès d'un organisme spécialisé. Il existe différentes solutions en la matière ; les plus connues étant la cession Dailly, l'affacturage, l'escompte bancaire. Facturer rapidement, c'est mettre toutes les chances de son côté pour en obtenir un financement prématuré.

En conclusion, facturer rapidement permet d'éviter les impayés et de faire fonctionner une entreprise. Avec WiiGo, vous pouvez envoyer vos factures :

- Par mail
- Par courrier ou en mains propres, en l'imprimant