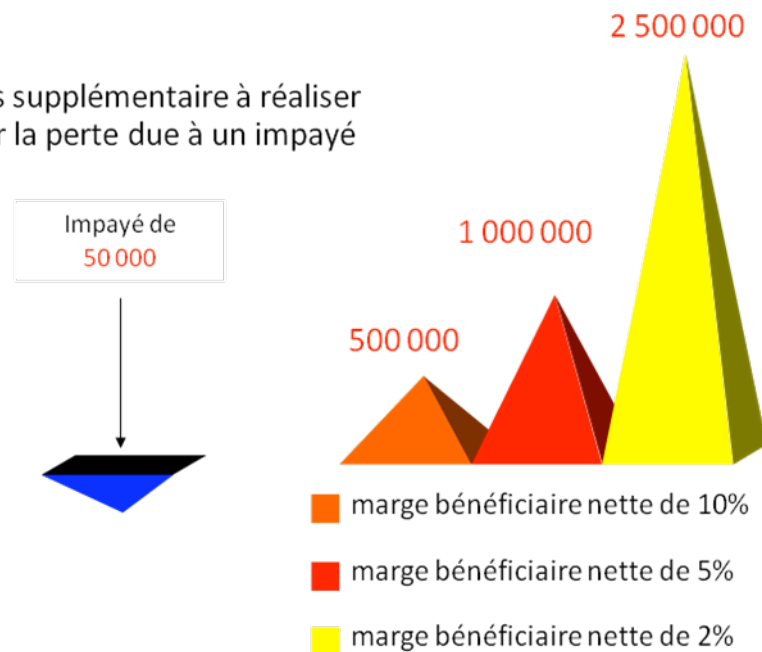


Connaissez-vous le coût d'une créance impayée ? En effet tout impayé se traduit par une perte nette pour vous, qui devra être compensée par encore plus de chiffre d'affaires, rien que pour compenser cette perte.

Actif Courtage répète souvent que « toute vente est un cadeau tant qu'on n'a pas été payé »

Chiffre d'affaires supplémentaire à réaliser pour compenser la perte due à un impayé



Or vous savez d'expérience qu'il n'est pas aisé de trouver de nouveaux clients. De plus, une créance impayée va mobiliser des ressources chez vous :

- négociation amiable avec votre débiteur
- éventuellement procédure judiciaire
- négociation avec votre banquier pour qu'il finance momentanément le trou dans votre trésorerie

Toute cette énergie, et ces ressources financières, auraient pu être utilisées ailleurs, pour des projets rémunérateurs.

Sans compter que vous allez peut-être devoir convaincre votre banquier que vous ne représentez pas un risque dégradé pour lui. En effet, l'une des principale cause de dépôt de bilan est « l'impayé boule de neige » : A ne peut pas payer B, qui à son tour ne peut plus payer C, qui à son tour...

Le banquier connaît cet enchaînement hélas classique, et à ceux qui lui rétorquent « je connais mes clients », sa réponse sera souvent, « oui, et connaissez vous les clients de vos clients ? »

Face à toutes ces questions, il existe une solution technique qui peut vous permettre :

- de disposer d'une base d'information commerciale fiable en amont
- de disposer d'un service de recouvrement qui agit en votre lieu et place
- de rassurer votre banquier quant aux possibilités de couvrir les impayés