

Personne ne dispose de ressources illimitées. Vous n'avez à votre disposition, ni un temps infini, ni une force commerciale gratuite. Il vous faut donc pouvoir orienter, dès le début de votre phase de prospection les efforts de vos commerciaux vers des prospects solvables.

Devant chaque nouveau prospect, vous allez être confronté au dilemme suivant :

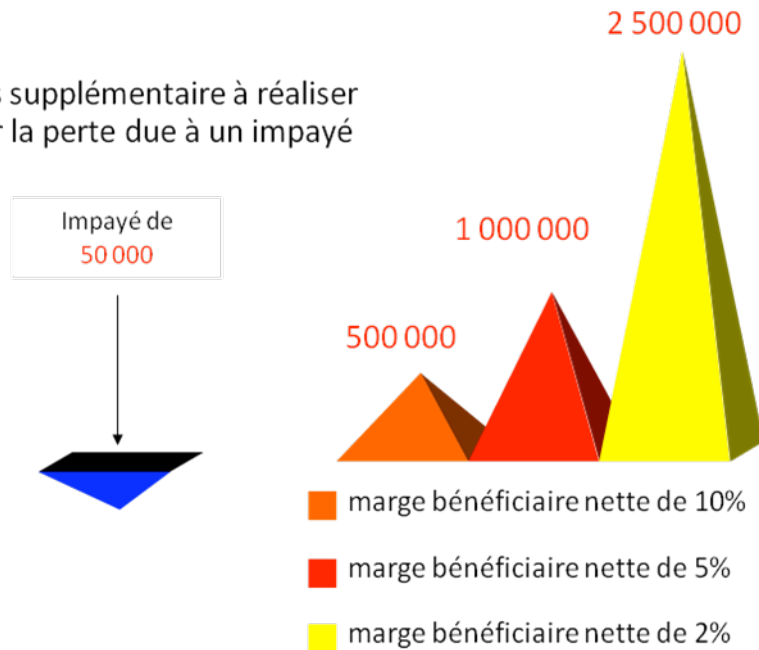
	Le prospect est insolvable	Le prospect est solvable
Vous n'accordez pas de crédit	Résultat : une perte évitée	Résultat : perte d'opportunité, le CA potentiel ne se fera pas
Vous accordez du crédit	Résultat : une perte financière qui vient directement impacter votre bilan	Résultat : un courant d'affaires profitable

Vous savez d'expérience qu'il n'est pas aisé de trouver de nouveaux clients. Il est donc très regrettable de manquer une opportunité de chiffre d'affaires.

Pire encore est le fait de subir des impayés. 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



Vous avez donc besoin d'une source d'information fiable quant à la solvabilité de vos prospects.

Mais l'information en elle-même risque de ne pas être suffisante. En effet, une fois que vous aurez à votre disposition l'information commerciale, il vous reste à traduire celle-ci en une décision de crédit.

Il est simple de prendre une décision face à un prospect déjà en RJ-LJ, ou qui a déjà fait des impayés à d'autres. Il est simple de prendre une décision face à une multinationale prospère et bien notée. Mais face à la grande masse de vos prospects, face à la grande masse des PME qui sont le cas le plus courant, sur quelle base déciderez-vous que vous pourriez accorder 5, 10, 25 ou 50 000 euros de crédit ?

De plus, si votre prospection est couronnée de succès et si votre chiffre d'affaires croît dans des proportions significatives, vous allez devoir régler une autre question.

Qui dit accroissement du chiffre d'affaires dit accroissement du besoin en fonds de roulement, et donc baisse du niveau de trésorerie. En effet, tandis que vos nouveaux clients vous payent à terme, vous allez devoir continuer à payer rapidement vos salariés, vos fournisseurs, votre TVA,...

Savez-vous que certaines années, la croissance non maîtrisée est la cause de 25% des dépôts de bilan ?

Face à toutes ces questions, **Actif Courtage** propose des solutions techniques qui peuvent vous permettre :

- de disposer d'une base d'information commerciale fiable
- de traduire cette information en des décisions d'octroi de crédit
- de rassurer votre banquier quant aux possibilités de financement de votre croissance