

Retard de paiement 3 signaux d'alerte à ne pas manquer

Le comportement de paiement et la situation économique de votre client peuvent vous donner des indications.

Les pertes subies du fait des retards de paiement de vos clients peuvent peser lourdement sur la trésorerie de votre entreprise. Vous devez évaluer les risques de retard de paiement de vos clients afin de prendre des mesures préventives et d'entamer les actions de recouvrement avant que cela n'affecte votre trésorerie.

Bien souvent, vos clients savent déjà qu'ils seront en défaut de paiement bien avant la date d'échéance. Parfois ils adoptent certains comportements qui suggèrent de façon indirecte qu'ils ont l'intention de jouer la montre.

D'après notre expérience, il existe trois grands signes à prendre en compte pour identifier les retards de paiement éventuels de vos clients.

Moins vous tenez compte de ces signes, plus le risque de retard de paiement de vos clients est élevé.

1) La situation économique

Si votre client est fortement impacté par un contexte économique difficile, ses difficultés se traduisent généralement par des retards de paiement à votre égard.

- Le secteur d'activité de votre client est-il touché par les difficultés économiques actuelles ?
- La concurrence est-elle forte dans le secteur d'activité de votre client ?

2) Pratiques de paiement

L'historique de paiement et la communication avec votre client constituent les principales sources de signes avant-coureurs de retards de paiement.

Historique de paiement

- Votre client omet-il régulièrement de payer à l'échéance ?
- Votre client vous paie-t-il uniquement après avoir reçu un rappel ?
- Votre client refuse-t-il de vous dire pourquoi ses paiements étaient en retard ?
- Votre client vous a-t-il dit que les paiements seraient retardés jusqu'à ce qu'il obtienne un nouveau prêt ?
- Votre client vous a-t-il dit que les paiements seraient retardés jusqu'à ce que ses propres clients le paient ?
- Votre client vous a-t-il dit que les paiements seraient retardés parce qu'il doit d'abord payer d'autres fournisseurs ?
- Votre client a-t-il demandé un nouveau délai de paiement ou un nouveau plan de paiement ?
- Certains chèques de votre client sont-ils revenus impayés ou certaines de ses lettres de change ont-elles été refusées ?
- Le compte de votre client était-il pas insuffisamment approvisionné au moment du débit ?
- Votre client a-t-il changé de banque soudainement ?

Communication

- Avez-vous des difficultés à contacter votre client pour discuter de son défaut de paiement (il ne répond pas à vos appels téléphoniques ou à vos e-mails, par exemple) ?
- Votre client n'a-t-il pas indiqué par écrit la date à laquelle il vous paiera ?

Comportement d'achat

Les changements de fournisseurs et de commandes de vos clients peuvent entraîner des problèmes de paiement potentiels.

Fournisseurs

- Votre client a-t-il changé de fournisseur en raison de mauvaises relations commerciales ?
- Votre client a-t-il cherché un autre fournisseur pour les biens ou services que votre entreprise lui fournit actuellement ?

Commandes

- Votre client a-t-il fait des réclamations infondées qui pourraient être utilisées pour justifier les retards de paiement ?
- Votre client a-t-il modifié radicalement ses habitudes d'achat (il achète beaucoup moins pour réduire ses coûts ou beaucoup plus en sachant qu'il ne pourra bientôt plus faire d'achats) ?

Vous ne pouvez jamais avoir la certitude que votre client va payer en retard. Mais les indications ci-dessous devraient vous donner une première estimation relativement correcte des pratiques de paiement de votre client dans un avenir proche.

Détecter les signaux d'alerte est une chose, y répondre en est une autre. En fonction du risque de défaut de paiement de chaque client, vous devez peut-être lui rappeler de payer avant la date d'échéance, prévoir des activités de recouvrement ou des modalités de paiement spécialement conçues pour lui, et effectuer les actions de recouvrement prévus en temps voulu et de manière efficace.