

creditsafe[✓]

Intégrer l'information financière à l'ADN de votre organisation

Trucs & astuces pour vous aider à protéger votre activité et continuer à la développer.



Incorporer l'information financière dans l'ADN de votre organisation

On ne peut presque plus se passer de l'automatisation dans la vie professionnelle. Les paiements tardifs, voire défauts de paiement restent une fameuse épine dans le pied des entreprises belges. C'est pourquoi il est si important de connaître votre partenaire commercial et de pouvoir accéder à l'information financière adéquate y ayant trait ! Et cela peut aussi se faire de manière automatisée...

Les plus d'un accès rapide et facile aux scores de crédit et rapports pour le département financier coulent de source, mais qu'en est-il des autres services ? Comment peuvent-ils tirer parti de l'information financière ?

Nous recensons quatre départements auxquels cette information peut être profitable : la vente, les achats, le juridique et le marketing. À côté de cela, les CEOs et autres directeurs dans le conseil d'administration peuvent utiliser les rapports de crédit pour suivre les chiffres d'acquisition et les concurrents.

Achats

Bien que la tâche principale du service financier soit de fixer des limites de crédit pour les fournisseurs, les vrais experts dans le domaine des fournisseurs potentiels de produits ou services comme l'IT se retrouvent à un autre niveau dans l'entreprise.

Avant de faire des recommandations par rapport aux meilleures sociétés avec lesquelles faire des affaires, la centrale des achats peut d'ailleurs utiliser l'information financière pour réaliser des vérifications approfondies. Elle sera de cette manière certaine de minimiser le risque en collaborant avec des partenaires de confiance et en s'assurant de ne pas être coincée par des contrats d'approvisionnement à long terme si l'entreprise semble instable.

Les appels d'offres permettent d'identifier les fournisseurs les plus stables et fiables financièrement parlant.

Il serait judicieux pour les acheteurs de rechercher les scores de crédit élevés, les conseils d'administration avec un historique irréprochable et les comportements de paiement positifs parmi les entreprises, car ceux-ci prouvent que la société est en mesure de livrer et de facturer dans les temps.

Marketing

Un autre point important au sein d'une organisation est d'attirer l'activité (ou les clients) tout en continuant à fournir un excellent service aux clients existants. Avant d'entrer en contact avec vos clients potentiels via des campagnes marketing coûteuses, l'équipe marketing peut utiliser les informations relatives à la solvabilité pour trouver des prospects qualifiés qui pourront se permettre d'acquérir les produits ou services en question. Une organisation peut aussi affûter ses plans marketing en utilisant les données de prospection pour identifier les entreprises et secteurs solvables sur lesquelles elle doit se focaliser.

Juridique

Il va sans dire qu'une société doit se prémunir contre les impacts des pratiques de blanchiment d'argent et du financement du terrorisme.

Les contrôles d'identité approfondis peuvent vous aider à identifier l'UBO (bénéficiaire effectif) d'une entreprise, les PPE (personnes politiquement vulnérables) et les sanctions, ce qui vous permet de décider en toute sécurité et en connaissance de cause. Sur base de ces contrôles, votre décision de faire des affaires peut passer d'un simple « oui » à un « non » catégorique.

Vente

La plus grande source de tensions entre les commerciaux et les financiers est la tendance des premiers à acquérir des prospects dans le but de faire leur chiffre sans vérifier si ceux-ci pourraient finalement donner lieu à des créances douteuses. À l'inverse, le service financier s'efforce de diminuer les créances douteuses et d'augmenter les bénéfices, ce qui peut être la cause de frustrations lorsque ceux-ci refusent les nouveaux clients à priori non solvables que le département des ventes a mis si longtemps à obtenir.

Pour faire face à cette situation, les équipes commerciales pourraient consulter les rapports de crédit de leurs prospects avant que ceux-ci ne deviennent des clients potentiels. Évidemment, cela raccourcirait certainement leur liste de prospection. Mais cela leur permettrait aussi d'approcher leurs contacts de manière bien plus ciblée, ce qui résulterait en un nombre inférieur de créances irrécouvrables et, de ce fait, en de meilleures prestations financières pour l'entreprise.

Conseil d'administration

L'accès instantané aux rapports de crédit dont dispose le département financier peut aussi profiter aux dirigeants lorsqu'ils souhaitent contrôler leurs concurrents ou les intentions de leurs partenaires en cas de fusion. Cette information peut aussi être en partie utilisée dans un processus de diligence raisonnable ou pour rechercher une entreprise qui essaie de vous prendre vos clients. Avec le rapport de crédit, vous pouvez ainsi connaître l'origine de cette entreprise.

Un regard vers le futur : comment l'information relative à la solvabilité peut-elle être complètement intégrée à l'ADN de votre organisation ?

L'information liée au crédit est en train de passer progressivement d'un simple outil exclusivement destiné à la finance à un réel ensemble de processus et d'applications déployés par les équipes commerciales au sein d'une entreprise. Dès qu'une société a décidé d'optimiser ses performances en faisant un meilleur usage de l'information financière, c'est toute l'organisation qui profite de cette idée.

Par où commencer ?

- 1 Identifiez les départements qui devraient être associés à ce changement et définissez les endroits où des améliorations peuvent être apportées.
- 2 Désignez des experts dans chaque département pour tester le système d'information financière et assurez-vous qu'ils comprennent bien ce qu'ils recherchent.
- 3 Intégrez les contrôles de solvabilité dans chaque processus qui s'y prête – par exemple, un nouveau contrat ne peut être conclu par les commerciaux sans que ce contrôle n'ait été effectué.
- 4 Veillez à avoir une communication réciproque entre la finance et chaque département opérationnel afin de réduire les risques potentiels.
- 5 Mesurez les différents indicateurs au fil du temps, tels que les créances douteuses et les notes de crédit, de sorte à évaluer la valeur ajoutée que l'information financière apporte à votre organisation.

Vous souhaitez discuter de l'intégration des informations relatives à la solvabilité dans votre entreprise ? Pourquoi ne pas nous appeler au **02/481 88 60**, nous envoyer un e-mail à info@creditsafe.be ou visiter notre site internet www.creditsafe.be ?