

Vérifier la solvabilité

La sortie de crise sera plus ou moins douloureuse pour les entreprises en position de client comme de fournisseur.

La vigilance devra être systématique avant de re-livrer ses anciens et nouveaux clients. Il sera nécessaire de refaire un état des lieux de la solvabilité de ceux-ci.

POUR LES ANCIENS CLIENTS

Ce qui fut vrai avant le 17 Mars, ne le sera peut-être pas après le 11 Mai.

Certains clients auront subi la crise de plein fouet (Fermeture totale) ou partiellement.

Les équilibres financiers auront aussi été déstabilisés. Il faudra alors réaffirmer les conditions générales de ventes et donc de paiement.

Poser la question de manière informelle à vos clients pour savoir comment s'est passé la période de confinement et de reprise

- ▶ Etaient-ils ouverts ou fermés durant cette période ?
- ▶ Ont-ils eu accès aux dispositifs d'état ?

Etablir un fichier des clients ayant des dettes

- ▶ Contactez chacun d'entre eux pour mettre en place un plan d'épurement ou de paiement des dettes avant de reprendre des livraisons.

Soyez attentif, comparer les commandes de vos clients avant et après crise, pour éviter de livrer des grosses commandes inhabituelles

- ▶ Une commande plus importante que d'habitude peut être liée à un surcroît d'activité suite à la reprise, mais qu'en sera-t-il de son règlement ?
- ▶ Proposer à vos clients des commandes plus faibles et demander un acompte en attendant de « comprendre » la reprise d'activité.

Demander un acompte en expliquant pourquoi

- ▶ Demander un acompte n'est pas anti commercial en sortie de crise, car la majorité des entreprises sont en souffrance de trésorerie. L'objectif n'étant pas de faire peser la dette sur le dernier client.