



déposé X776183 Copyright France.com

CREDIT MANAGEMENT ASSISTANCE Siret 442 763 983 00024 Ape :7220 Z Contact : +33 (0)6 10 63 68 16

## L'importance du BFR doit être une préoccupation quotidienne

Produire et vendre sont deux actions indispensables mais non suffisantes, encore faut-il encaisser les factures à leurs échéances !

Les commerciaux ont la fâcheuse tendance à fêter leur réussite à la signature des contrats de vente alors que cela représente une étape.

**Seul l'encaissement des sommes dues mérite une pleine totale satisfaction.**

Il faut surveiller en permanence la « qualité » du poste clients, en effet, de nos jours il n'est pas rare de voir des sociétés de 10,20 ou plus de 30 ans d'existence en liquidation.

Le service ADV, les commerciaux et le pôle relance clients se doivent de travailler en concertation et non les uns contre les autres afin de consolider un meilleur chiffre d'affaires et minimiser les pertes probables.

Personnes impliquées à l'amélioration du cycle Clients :

Commerciaux – Conseil – La trésorerie – La comptabilité – la Direction Générale – l'ADV – Le Marketing et les CLIENTS.

**En effet il est bon de rappeler qu'une vente est effective lorsque le client a payé la facture et non au moment de la prise de commande.**

**Chefs d'entreprises rencontrons-nous !**

**A bientôt !**

**Michel FOLGOAS**



**VENDRE C'EST BIEN, ÊTRE PAYÉ, C'EST MIEUX !**  
**CREDIT MANAGEMENT ASSISTANCE**  
**<http://cmassistance.fr/>**

**"A SALE IS NOT REAL UNTIL IT IS PAID"**