

Des transactions plus rapides grâce à de meilleurs outils de gestion des créances

Les objectifs des services chargés des créances et des ventes peuvent parfois sembler contradictoires. Les équipes commerciales se concentrent généralement sur la conclusion rapide des transactions, tandis que les équipes de gestion des créances gèrent les risques et veillent à ce que l'entreprise soit payée. Cependant, les progrès de la technologie de prise de décision en matière de crédit peuvent faciliter le processus de vente sans augmenter le risque pour l'entreprise ni entraver ses flux de trésorerie.

En offrant la possibilité de traiter les demandes de crédit en ligne, des solutions similaires à celles proposées par Billtrust ont d'ailleurs prouvé qu'elles permettent de clôturer les transactions en moyenne 80 % plus rapidement.

En quoi l'accélération de ce processus profite-t-elle exactement aux entreprises ?

Customized Credit Limit

Customized Credit Limit is calculated by, first, determining a [Maximum Order Size](#) and, then, scaling this amount by our [assessment of the account's risk](#) at a rate determined by our interpretation of your organization's [appetite for risk](#) derived from your organization's trade history.

This yields a range, across our two scores, along which our guidance depends on the preference for near term repayment or longer term relationship.

\$7,353,000

Low Mid High

Save

My Risk Tolerance Assessment Vs Customized Credit Limit

Opening Balance	Assigned Credit Limit	Requested Credit Limit
\$100,000 1% Conservative	\$1,000 0% Conservative	\$850 0% Conservative

Horizon Impact:
Short Term Focus

Payment Outlook Indicator

81% Confidence

0 89 100

Likelihood of timely payment:
higher scores indicate lower risk of delinquency

Business Viability Indicator

90% Confidence

0 6 100

Likelihood of account persistence:
higher scores indicate lower risk of financial distress

Hausse des revenus

Une enquête récente menée auprès de grandes et moyennes entreprises a révélé que les clients s'attendent à une hausse des revenus de 0,75 à 1,25 % grâce au système d'approbation des demandes de crédit en ligne de Billtrust.

L'explication : il raccourcit le cycle de prise de décision et les équipes commerciales peuvent désormais conclure davantage de transactions au cours de la même période ou n'ont tout simplement plus à gérer les dossiers de demande de crédit.

Gain de temps

Le fait de clôturer les transactions 80 % plus rapidement peut vraiment faire la différence au fil du temps. Le gain de temps ainsi obtenu est considérable, car les processus traditionnels basés sur les demandes papier et les appels téléphoniques peuvent prendre de 7 à 14 jours, notamment en raison du travail nécessaire pour vérifier les références bancaires ou commerciales ou saisir les données financières soumises sur papier, des tâches qui ralentissent les transactions pour les commerciaux.

Ce problème est particulièrement évident lorsque nous prenons également en compte la question de la vérification des références bancaires et commerciales et de la saisie des données soumises par le demandeur, ou encore des demandes mal remplies dans le système.

Adoption par les clients

Après analyse de notre clientèle, nous avons constaté que nos meilleurs clients traitent plus de 70 % des demandes en ligne, gestion des références bancaires et commerciales y comprise. Les demandes sont ainsi renvoyées en moins d'une journée et même en seulement deux heures chez certaines entreprises !

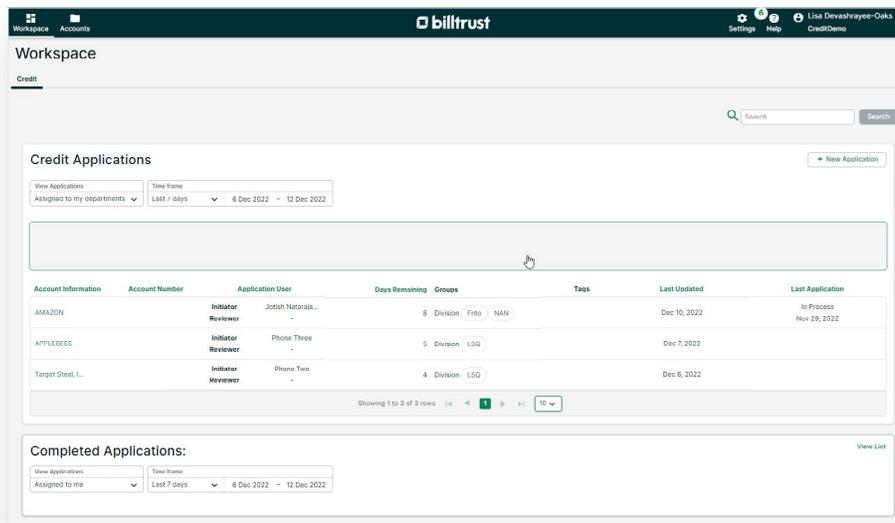
Pour favoriser l'adoption d'un tel système, la meilleure solution est la sensibilisation, ainsi que la création de formulaires dynamiques qui aident le demandeur à inclure les informations nécessaires.

Implication du personnel

Les progrès des logiciels de prise de décision en matière de crédit signifient également que les équipes chargées des ventes et des crédits ne doivent pas nécessairement être en désaccord. Prendre en compte les points de vue du service commercial lors de l'examen de nouvelles technologies et stratégies de crédit permet d'obtenir d'excellents résultats. Billtrust travaille en étroite collaboration avec les responsables des ventes, les commerciaux les plus performants et les experts en marketing des entreprises pour faciliter l'adoption du logiciel de prise de décision en matière de crédit et en tirer le meilleur parti.

Pour réussir, il est essentiel de créer un système flexible qui permet aux autres parties prenantes de visualiser des informations limitées, d'obtenir des mises à jour sans avoir à demander de l'aide et de gérer les formulaires de manière transparente.

En automatisant le processus de demande de crédit, vous pouvez non seulement harmoniser les opérations des équipes chargées des ventes et des créances, mais aussi rationaliser les processus internes, sécuriser les flux de trésorerie de l'entreprise et prévenir les risques financiers.



Pour en savoir plus, rendez-vous sur billtrust.com. [Contacter le service commercial](#) | [Nos bureaux](#)