



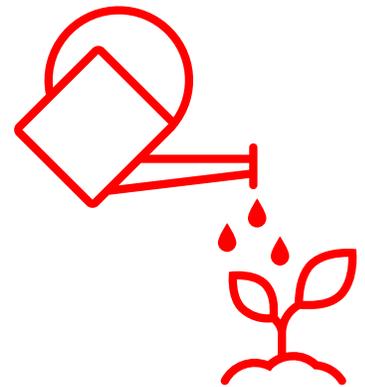
ATELIERS DE LA  
**TRANSFORMATION**

# Focus sur une mission de full service

Facturation et recouvrement  
des créances clients

## Facturation et recouvrement des créances clients

- › Le contexte de ces offres de services
- › Les caractéristiques des offres et des missions
- › La mise en place pratique



# Le contexte de ces offres de services

# Le contexte de ces offres de services

- › La gestion de trésorerie : fonction vitale de l'entreprise
- › La facturation électronique : une opportunité à ne pas manquer

# Le contexte de ces offres de services

› La gestion de trésorerie : fonction vitale de l'entreprise



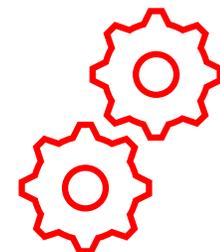
- 25 % des faillites des entreprises TPE et PME ont pour origine des retards de paiement
- Les retards de paiement représentent plus de 20 milliards d'euros
- La gestion du BFR de plus en plus importante à l'ère de la facture électronique

source : Observatoire des délais de paiements

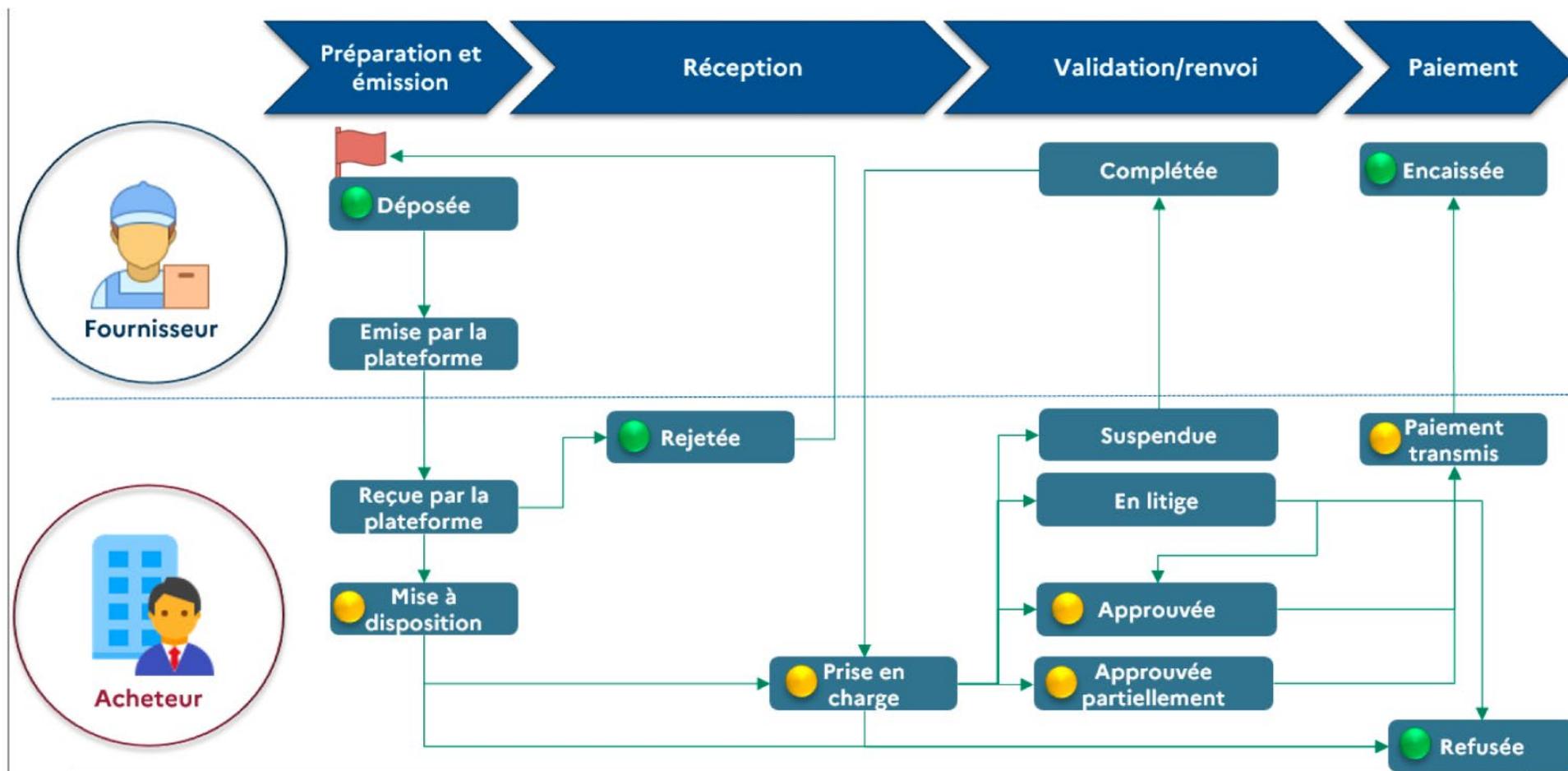
# Le contexte de ces offres de services

› La facturation électronique : une opportunité à ne pas manquer

- Obligation légale et gestion des statuts des factures
- Complexité des processus
- votre mission, si vous l'acceptez : rendre simple les processus de facturation et d'encaissement



# Le contexte de ces offres de services



# Le contexte de ces offres de services

SE RAPPELER QUE ...

...40 à 65% des clients des cabinets n'ont pas de logiciel de facturation conforme factur-X"

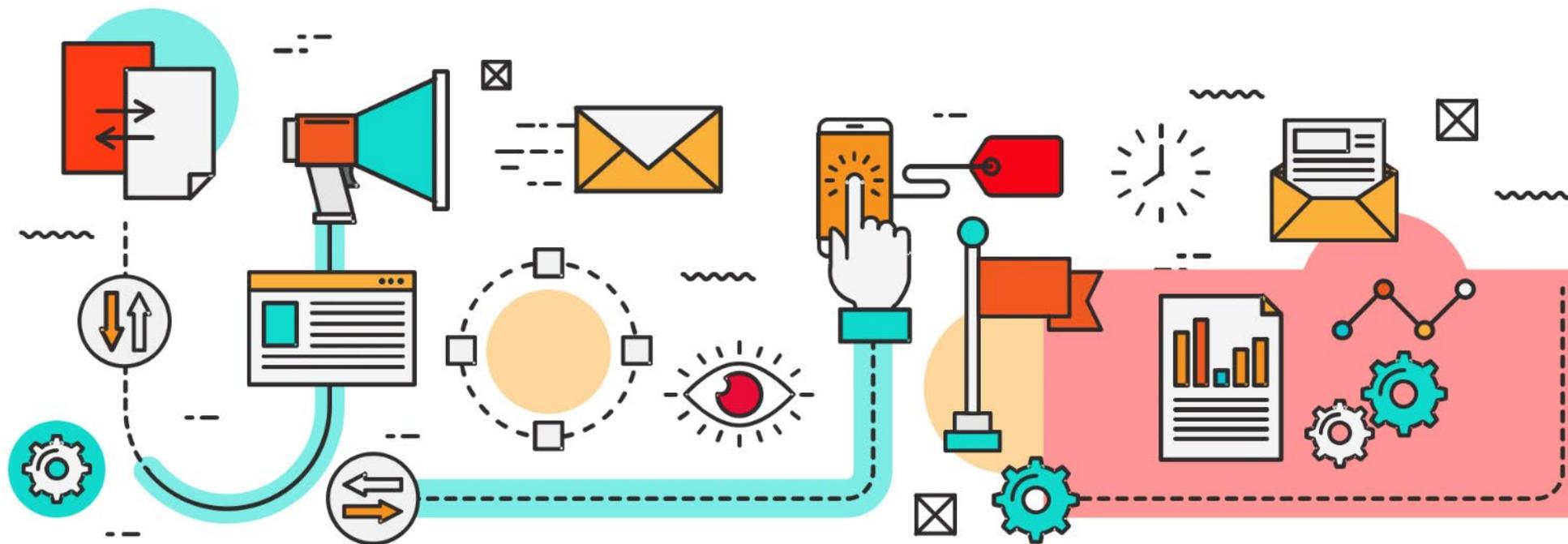
# Les caractéristiques des offres et des missions

# Les caractéristiques des offres et des missions

- Les missions d'assistance à la facturation
- Les missions d'assistance au recouvrement des créances clients

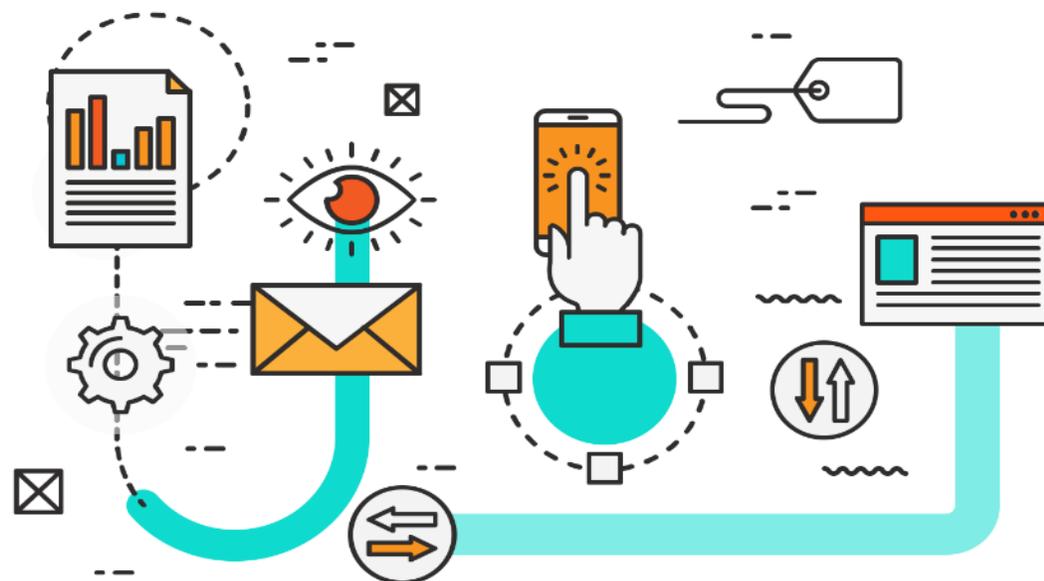


# Full service : Implantation outil de facturation



CONFORMITE DE L'OUTIL – PARAMETRAGE – FORMATION – PRODUCTION – ACCOMPAGNEMENT - SUIVI

# Full service : Assistance à la facturation clients



**“FULL FACT”**

Cible Client “All inclusive”

- Existence d’un mandat de facturation
- Réalisation des factures sur la base d’un brouillon
  - Cabinet transforme la facture en factur-X
  - Usage d’une PDP à cet effet
  - Ou d’un logiciel générant des factur-X

# Full service : Assistance au recouvrement des créances client

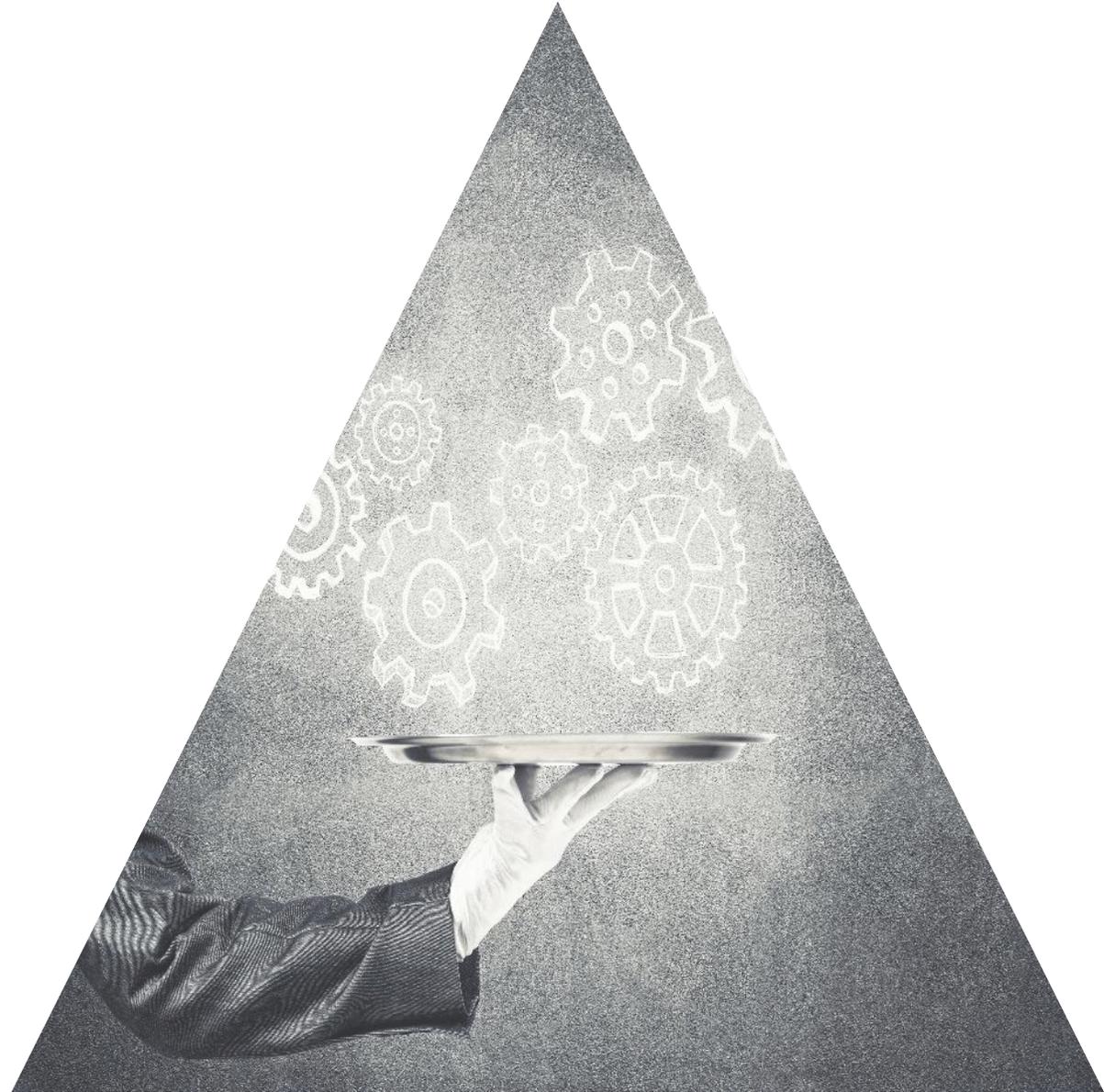
- › Les trois types d'offre de services
  - le suivi de l'encaissement des créances
  - le recouvrement « simple »
  - le mandat de recouvrement amiable



# La mise en place pratique

# La mise en place pratique

- › Design de l'offre de service
- › La Lettre de mission
- › La réalisation de la mission
- › La restitution de la mission



# La mise en place pratique

- › Les bonnes pratiques de l'assistance au recouvrement clients
  - Utiliser un outil de relance automatisé (PdP)
  - Mettre en place des relances répétées, sur un temps court
  - Disposer d'une personne dédiée au recouvrement
  - Diplomatie exigée
  - Smart recouvrement



# La mise en place pratique

## › Les retours d'expériences

- Les tarifs applicables
  - De 2 à 20 %
- La constitution de la Team
  - Quels profils collaborateurs ?
  - Quelles formations ?



# La mise en place pratique

- › Construire le Storytelling de la mission
  - Vendre la valeur ajoutée
  - Dépasser la vision classique d'une créance



# Des questions ?

Stéphane Raynaud

[sraynaud@bba.fr](mailto:sraynaud@bba.fr)



# Focus sur une mission de Full Service : La mission de facturation / recouvrement des créances clients

## › Outils du parcours de la transformation : Lettre de mission

- Guide « La mission de mandat de paiement des dettes et la mission de mandat recouvrement amiable des créances, en pratique »
- Exemples de lettre de mission:
  - Assistance au recouvrement amiable des factures clients
  - Assistance administrative a la relance des factures clients
  - Assistance administrative a la réalisation des factures

# **Prochain atelier de la transformation**

**Mardi 21 mars 2023:**

**Focus sur une mission de full service – La mission de règlement des fournisseurs**