



## ÉTUDE DU POSTE CLIENTS

Nous identifions tous les éléments qui peuvent générer des litiges clients, des retards de règlements ou des impayés.

Nous analysons ensemble votre cycle de vente en impliquant tous les acteurs concernés : service commercial, administration des ventes, service comptable et logistique.

Nous vous transmettons un rapport complet avec nos recommandations afin de vous permettre de mettre en place votre propre politique de gestion du poste clients.

Prestation au forfait selon devis.



## RELANCES PLANIFIÉES

Nous vous proposons de prendre en charge toutes vos factures échues et non échues et d'en accélérer le paiement.

Nous assurons une relance régulière en votre nom et dans vos locaux par téléphone ou courriel ; au besoin nous adressons les lettres de mise en demeure et constituons les dossiers de contentieux.

Nous agissons en alliant communication, diplomatie et fermeté.

Prestation au forfait selon devis.



## RELANCES PONCTUELLES

Nous vous proposons une relance intensive de vos impayés tout en préservant votre relation client afin de normaliser votre balance âgée.

Nous déterminons ensemble les actions à mener, de la simple relance téléphonique à la mise en demeure ou injonction de payer.

Rémunération ou % sur le montant recouvré.

**Vos clients ne doivent pas devenir vos débiteurs !**

LOBIS vous permet...

- d'être plus compétitif sur le marché en accélérant votre recouvrement, vous disposez d'une trésorerie qui vous permet d'investir et de saisir de nouvelles opportunités,
- d'instaurer une relation financière soignée avec vos clients car la gestion des litiges est accélérée et les impayés anticipés,
- de rester maître de votre recouvrement car il est fait en votre nom, dans vos locaux,
- de valoriser votre image vis-à-vis de vos partenaires ; en optimisant la gestion de votre poste clients, vous bénéficiez d'une meilleure présentation de vos états financiers.



Ensemble,  
**optimisons**  
votre poste clients.

