



# PROJET ET ENCAISSEMENTS

facture doivent être clairement énoncées.

Avec ces éléments vos bases sont solides.

Il reste à les appliquer et pour cela il faut que **les personnes qui vont faire vivre le projet soient parfaitement au courant** de ce qui a été défini. Ils vont piloter le projet et donc ils doivent comprendre **comment il a été négocié**. Sans cela, ils ne seront pas à même d'organiser le projet pour que les étapes soient atteintes dans les meilleurs délais possible.

Enfin, la **facturation être organisée**. **Les personnes qui feront les factures doivent être informées** de leur contenu, des conditions négociées et des annexes à fournir. La qualité de la facture évitera les contestations et l'argent qui ne rentre pas.

Vous souhaitez que vos clients paient régulièrement et rapidement. C'est à vous de jouer dès la négociation du contrat puis dans l'exécution et le suivi. Si vous ne faites pas cela, ne vous étonnez pas que votre trésorerie soit difficile.



**La qualité des encaissements** est tout aussi importante dans le cadre d'un projet que d'une opération ponctuelle. Mais ici, les choses se corsent, car il n'y a pas une seule facture, **mais toute une série de factures** qui peuvent s'étaler sur plusieurs mois voire années. Il y a donc des étapes et à chaque étape il y aura une facture.

**Les possibilités de contestation sont nombreuses**. Cela sera à chaque fois du cash en moins ou plus tard. Il faut donc **optimiser tout cela**. Voici quelques points :

**Tout commence lors de la négociation**. En fait, lorsque votre contrat est signé, les dés sont jetés. Vous devrez vivre avec et gérer les problèmes que votre négociation n'aura pas su anticiper.

Lors de la négociation, **les éléments clefs** sont :

- ⇒ **La fréquence des étapes**. Il est préférable qu'elles soient nombreuses et donc rapprochées. Une étape mensuelle va donner lieu à une facturation mensuelle et donc du cash qui rentre plus tôt.
- ⇒ **La définition de l'étape**. Mieux l'étape sera définie, plus elle sera claire et les conditions de son atteinte seront sans ambiguïtés, moins il y aura de contestation. Clairement, une étape qui indique qu'elle sera atteinte lorsque le projet aura été réalisé à 30% sera beaucoup moins claire, que si elle précise « quand le bâtiment sera hors d'eau ».
- ⇒ **Les éléments de la facture** : Il faut clairement que les mentions de la facture soient bien définies, que le mode et le délai de paiement soient inscrits dans le contrat. Enfin, toutes les pièces à fournir avec la



## DAF EVOLUTION

Accompagne  
les entreprises  
dans leur développement

Notre objectif est de vous donner les moyens de vous développer, en:

- ⇒ Mettant en place les outils de pilotage de votre entreprise (business plan, budget, tableau de bord)
- ⇒ Apportant des solutions concrètes pour que vous disposiez de la meilleure trésorerie possible au moindre coût.
- ⇒ Négociant avec et pour vous les crédits court terme les plus adaptés.
- ⇒ Mettant en place des solutions pour optimiser votre BFR



DAF Evolution a été créé en 2012 par Michel Pivot:

Après plus de 25 ans de DAF en entreprise dans des groupes tant en France qu'à l'international, j'ai décidé de mettre mes compétences au service des entreprises..

Aujourd'hui nos missions concernent aussi bien:

- ⇒ Les entreprises souhaitant disposer d'un expert sur les questions de trésorerie, cycle client, BFR ou veulent renforcer leur équipe dans le cadre d'un projet.
- ⇒ Les banques pour lesquelles sont réalisées des missions d'audit dans le cadre de l'affacturage
- ⇒ Les équipes qui souhaitent se former sur la finance, le BFR, les outils de pilotage

⇒ VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS - CONTACTEZ NOUS:

Mob: 06 11 20 88 91 ou par email: [mpivot@dafevolution.fr](mailto:mpivot@dafevolution.fr) ou allez voir notre [site internet](#)