

# LISTE DE CONTRÔLE - OBSERVATIONS

## 3.00 VÉRIFICATION

LISTE DE CONTRÔLE		OBSERVATIONS
<b>3.01 Octroi</b>		
3.01.01	L'entreprise a-t-elle une procédure établie d'ouverture de compte et d'allocation de crédit à la clientèle? (☑)  <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<i>Toute entreprise qui consent du crédit à sa clientèle doit se doter d'une procédure à cet égard pour éviter d'encourir des pertes inutiles provenant d'une mauvaise gestion de son crédit.  Nous référons l'utilisateur à la documentation accessoire FDC/L01.200 intitulée «Politique de crédit».</i>
3.01.02	Cette procédure implique-t-elle une enquête de crédit? (☑)  <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<i>Il existe au Canada des entreprises qui font de la collecte d'information à cette fin pour le compte de leur clientèle d'affaires, tels Equifax et Dunn &amp; Bradstreet.</i>
3.01.03	Cette procédure est-elle conforme aux pratiques en vigueur au sein de son secteur d'activités? (☑)  <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<i>Il importe de comparer les pratiques de crédit au sein d'un secteur d'activités. Une entreprise qui va à contre-courant de sa concurrence sur ce point risque de voir son marché s'effondrer peu à peu au profit de compétiteurs plus agressifs sur leurs politiques de crédit à la clientèle.</i>
3.01.04	L'entreprise impose-t-elle une limite de crédit lors de l'ouverture d'un compte-client? (☑)  <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<i>La limite de crédit est une balise importante dans la gestion des comptes-clients. Ce genre de pratique sert à décourager les clients qui cherchent à abuser des crédits accordés par leurs fournisseurs. L'absence d'une limite de crédit peut entraîner des pertes importantes pour une entreprise qui ne fait pas un suivi rigoureux de ses comptes-clients.</i>
3.01.04	Quel est le mode de détermination du crédit alloué?	<i>En fait, une enquête doit être réalisée sur le profil financier du client. Bref, il faut évaluer le risque de chaque crédit accordé individuellement. Voir documentation accessoire FDC/L00.005 expliquant l'évaluation du risque.</i>
<b>3.02 Administration du crédit</b>		
3.02.01	Y a-t-il une personne responsable de la gestion du crédit à la clientèle? (☑)  <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<i>Une entreprise qui a un volume important de comptes-clients doit considérer sérieusement l'importance d'une telle personne si ce n'est pas déjà fait.</i>
3.02.02	Cette personne s'occupe-t-elle activement de la perception? (☑)  <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<i>Vérifier avec la personne en charge de la rigueur des perceptions. Une procédure de rappel vis-à-vis la clientèle retardataire peut être mise en place par cette personne, afin de s'assurer de la régularité des perceptions. Voir documentation accessoire FDC/L00.005 expliquant les mesures préventives au vieillissement des comptes à recevoir.</i>

**3.00 VÉRIFICATION (suite)**

LISTE DE CONTRÔLE		OBSERVATIONS
3.02.03	Dispose-t-elle d'une liste des comptes à recevoir répartie selon l'âge de chacun de ceux-ci? (☑)  <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<i>À défaut d'une telle liste la personne responsable risque de ne pas intervenir en temps utile. C'est pourquoi une procédure de rappel est intéressante.</i>
3.02.04	Quelle est la fréquence et le mode de mise à jour de cette liste?	<i>Vérifier auprès de la personne responsable. L'importance de faire cette mise à jour régulièrement est cruciale. Elle permet de n'oublier personne ou encore évite d'importuner quelqu'un lorsque son paiement a déjà été recouvert.</i>
<b>3.03 Protection des créances</b>		
3.03.01	De quelle façon l'entreprise protège-t-elle juridiquement ses créances?  <input type="checkbox"/> Réserve de propriété (☑)	<i>Une entreprise peut tirer avantage des mesures que la loi met à sa disposition pour protéger sa créance. Elle doit cependant le faire en temps opportun. En guise de documentation accessoire sur ce point nous recommandons la documentation accessoire FDC/L00.005 intitulée « Régime juridique du crédit à la clientèle ».</i>  <i>La réserve de propriété doit être prévue au contrat de vente. Pour un exemple de contrat contenant une telle réserve voir documentation accessoire FDC/L02.200 (Contrat de vente à tempérament) à défaut d'un tel contrat, il faut à tout le moins une mention sur la facture indiquant que l'entreprise conserve la propriété des biens vendus jusqu'au parfait paiement.</i>  <i>Voir grille d'analyse FDC/Z12.200, qui permet de vérifier les points essentiels d'un contrat de vente à tempérament</i>