



[Accueil](#) / [Blogue](#)

Stratégies de récupération de revenus dans NetSuite pour les entreprises de commerce électronique

12 février 2025

Introduction

Pour les entreprises de commerce électronique, la récupération de revenus est essentielle pour s'assurer que chaque dollar gagné est collecté efficacement. De la réduction des rétrofacturations à l'automatisation des recouvrements, les bonnes stratégies peuvent prévenir les fuites de revenus et optimiser le flux de trésorerie.

NetSuite, un ERP cloud de premier plan, fournit des outils robustes pour gérer la récupération de revenus, y compris l'automatisation, les rapports, les recouvrements et les intégrations avec des solutions tierces. Dans ce guide

détaillé, nous explorerons comment les entreprises de commerce électronique peuvent tirer parti de NetSuite pour maximiser la récupération de revenus et réduire les risques financiers.

1. Fonctionnalités natives de NetSuite pour la récupération de revenus

NetSuite offre divers outils intégrés pour aider les entreprises de commerce électronique à récupérer efficacement des revenus. Ces fonctionnalités aident à automatiser les recouvrements, à gérer les paiements et à améliorer la visibilité financière.

Gestion des relances et recouvrements automatisés

Le **SuiteApp des lettres de relance** de NetSuite automatise le processus de recouvrement en envoyant des rappels de paiement programmés aux clients. Les entreprises peuvent définir des niveaux d'escalade où les rappels de paiement deviennent plus assertifs au fil du temps. L'automatisation de ces rappels garantit que les factures ne passent pas à travers les mailles du filet, ce qui améliore les taux de recouvrement.

Gestion des factures et traitement des paiements

- NetSuite permet la génération automatisée de factures basée sur les commandes de vente, garantissant une facturation en temps voulu.
- **SuitePayments** permet aux entreprises de commerce électronique d'intégrer des liens de paiement dans les factures, facilitant ainsi le paiement en ligne pour les clients.
- **Mettre à jour et valider les informations** : Assurez-vous que les coordonnées, les adresses et les enregistrements de transactions sont à jour et corrects.
- Le système prend en charge plusieurs méthodes de paiement, y compris les cartes de crédit, ACH, PayPal et les portefeuilles numériques, augmentant ainsi la probabilité de transactions réussies.

Rapports financiers pour le suivi des comptes clients

NetSuite fournit des **rapports d'âge des comptes clients (A/R)** en temps réel, des tableaux de bord et des analyses prédictives pour suivre les factures en retard et prévoir les recouvrements. Avoir ces informations permet aux entreprises de

traiter proactivement les retards de paiement avant qu'ils ne se transforment en pertes de revenus.

2. Intégrations avec des outils tiers pour améliorer la récupération de revenus

Bien que les fonctionnalités natives de NetSuite soient puissantes, l'intégration de solutions tierces peut renforcer encore davantage les efforts de récupération de revenus.

Intégrations de passerelles de paiement

L'intégration de NetSuite avec des passerelles comme **Stripe, PayPal et Adyen** garantit des paiements en ligne sans faille. Ces intégrations soutiennent la protection contre la fraude, les tentatives automatiques pour les paiements échoués et les mises à jour des détails de carte pour prévenir le désabonnement involontaire.

Solutions de prévention de la fraude

Les entreprises de commerce électronique subissent des pertes de revenus liées à la fraude par le biais de rétrofacturations. L'intégration d'outils comme **Riskified, Signifyd ou Kount** avec NetSuite aide à détecter les transactions frauduleuses avant qu'elles ne soient traitées, réduisant ainsi les litiges de rétrofacturation et les pertes de revenus.

Plateformes de facturation par abonnement

Pour les entreprises ayant des modèles de facturation récurrents, l'intégration de NetSuite avec des plateformes comme **Chargebee ou Recurly** permet une gestion intelligente des relances, des tentatives automatiques pour les paiements échoués et un engagement proactif des clients pour prévenir le désabonnement.

3. Stratégies d'automatisation dans NetSuite pour réduire les fuites de revenus

L'automatisation est un facteur crucial pour récupérer efficacement des revenus. Voici comment NetSuite aide à automatiser les tâches liées aux revenus :

Rappels de factures automatisés

- Configurer NetSuite pour envoyer plusieurs rappels de paiement avant et après la date d'échéance d'une facture.
- Utiliser des modèles d'e-mails d'escalade qui deviennent plus assertifs au fil du temps.

Automatisation de la capture et de la réconciliation des paiements

- Les paiements traités via NetSuite sont automatiquement associés aux factures, réduisant ainsi les erreurs manuelles.
- **Les flux bancaires de NetSuite** importent quotidiennement les transactions bancaires, garantissant une réconciliation précise.

Remises dynamiques et incitations

- Les entreprises peuvent automatiser les remises pour paiement anticipé afin d'encourager les paiements rapides.
- Mettre en œuvre des remises dynamiques, où les clients reçoivent des incitations personnalisées pour régler leurs soldes impayés rapidement.

Automatisation du renouvellement d'abonnement

- Le module **SuiteBilling** de NetSuite permet des renouvellements d'abonnement automatiques et une logique de réessai pour les paiements échoués.
- Un échec de paiement déclenche des notifications aux clients pour une résolution immédiate.

4. Outils de reporting et d'analyse pour identifier les pertes de revenus

Les puissantes capacités de reporting de NetSuite permettent aux entreprises d'identifier les tendances de perte de revenus et de prendre des mesures proactives.

Tableaux de bord des comptes clients et indicateurs clés de performance (KPI)

- Suivre les **jours de ventes en souffrance (DSO)**, les factures en retard et le comportement de paiement des clients.
- Utiliser les **résumés d'âge des comptes clients (A/R)** pour prioriser les efforts de recouvrement sur les comptes à haut risque.

Recherches enregistrées et rapports pour la détection d'anomalies

- Créer des **recherches enregistrées** dans NetSuite pour signaler des tendances inhabituelles, telles que des taux d'annulation de factures élevés ou des paiements répétés en retard de clients spécifiques.
- Exécuter des rapports réguliers pour s'assurer que toutes les commandes exécutées sont correctement facturées.

Analytique prédictive et prévisions

- Les outils de prévision alimentés par l'IA de NetSuite aident à prédire les factures à risque et les pénuries de flux de trésorerie.
- Les entreprises peuvent utiliser NetSuite Cash 360 pour des projections en temps réel des entrées de trésorerie attendues.

5. Études de cas : Histoires de succès réelles en matière de récupération de revenus

Un détaillant à fort volume réduit le DSO

Un détaillant en ligne utilisant NetSuite a amélioré son **Days Sales Outstanding (DSO) de 30%** en mettant en œuvre des rappels de factures automatisés et des intégrations SuitePayments. Cela a conduit à des paiements clients plus rapides et à une amélioration du flux de trésorerie.

Une entreprise d'abonnement réduit son taux de désabonnement

Une entreprise de commerce électronique par abonnement a réduit son désabonnement involontaire de 15 % après avoir intégré NetSuite avec le service de mise à jour de compte d'une passerelle de paiement. Cela a permis de s'assurer

que les détails de carte de crédit des clients restaient à jour, empêchant ainsi les paiements d'abonnement échoués.

Un grossiste B2B améliore l'efficacité des recouvrements

Un fournisseur de commerce électronique B2B a réussi à réduire les soldes en souffrance de 40 % après avoir configuré le SuiteApp de relance de NetSuite et imposé des limites de crédit sur les comptes en retard. En tirant parti des informations sur les clients de NetSuite, ils ont ciblé plus efficacement les comptes à risque.

6. Défis courants dans la récupération de revenus en commerce électronique (et solutions)

Défi	Solution NetSuite
Un volume élevé de transactions rend le suivi manuel inefficace	Automatiser la facturation, la capture des paiements et les flux de travail de recouvrement
Les clients ignorent les demandes de paiement	Utiliser des e-mails de relance structurés avec des rappels d'escalade
Échecs de paiement dus à des cartes expirées	Mettre en œuvre des intégrations de passerelles de paiement avec des mises à jour automatiques des détails de carte
Transactions frauduleuses entraînant des rétrofacturations	Intégrer des outils de détection de fraude avec NetSuite
Complexité des commandes multicanaux	Consolider tous les canaux dans NetSuite avec des connecteurs et des API

7. Meilleures pratiques pour maximiser la rétention des revenus dans NetSuite

1. **Mettre en œuvre un processus de relance structuré** – Automatiser les suivis pour réduire les factures en souffrance.
2. **Activer plusieurs méthodes de paiement** – Offrir des options de paiement pratiques pour réduire les obstacles.
3. **Intégrer tous les canaux de vente** – S'assurer que NetSuite capture les transactions de toutes les sources.
4. **Surveiller les indicateurs clés des comptes clients** – Suivre le DSO et les créances en souffrance en temps réel.
5. **Aligner les politiques de vente et de finance** – Utiliser les limites de crédit de NetSuite pour imposer des paiements en temps voulu.
6. **Tirer parti des informations alimentées par l'IA** – Utiliser les analyses de NetSuite pour la gestion prédictive des flux de trésorerie.
7. **Auditer et affiner régulièrement les processus** – Utiliser les rapports de NetSuite pour améliorer continuellement les flux de recouvrement.

Conclusion

Pour les entreprises de commerce électronique, récupérer des revenus perdus est essentiel pour maintenir un flux de trésorerie sain. L'automatisation intégrée, les intégrations et les analyses de NetSuite fournissent un cadre complet pour optimiser les recouvrements et réduire les risques financiers. En tirant efficacement parti des capacités de NetSuite, les entreprises peuvent améliorer les cycles de paiement, minimiser le désabonnement et prévenir les fuites de revenus, garantissant ainsi la rentabilité et la croissance à long terme.