

Vous pourriez octroyer à vos clients ce qu'on appelle certaines **facilités de paiement**. Le client prétendra payer endéans un temps relativement court en utilisant des fonds dont il déclare attendre la rentrée. Il exigera dès lors que vous ne lui comptiez que le prix « comptant ». Puisqu'il s'agit d'un client qui habite votre voisinage, vous espérez acquérir en lui un client fidèle de votre maison et vous n'hésitez pas à donner suite à sa demande, surtout si vous n'avez pas à douter de sa solvabilité. Pour la même raison, vous n'oserez pas le froisser en soumettant à sa signature des traites ou tout autre document.

Peut-être, lorsque le client insiste pour avoir des délais de paiement plus longs, ferez-vous signer des traites et compterez-vous même un certain intérêt.

De toute façon, vous lui faites confiance et vous placez votre appareil chez lui. Dès lors, vous dépendez de sa bonne volonté pour le paiement de cette vente qui ne sera complètement réalisée qu'au moment du dernier paiement. Entretemps votre bénéfice reste problématique.

Chaque paiement partiel vous occasionnera les mêmes difficultés, les mêmes pertes de temps, les mêmes frais que s'il s'agissait chaque fois du règlement total de la vente effectuée. Pour des raisons les plus diverses, le client vous sollicitera des délais. Vous trouvant en état d'infériorité vis-à-vis de lui, vous vous croirez forcé, en bon commerçant, de lui accorder les facilités de plus en plus grandes qu'il réclame. Tel client, jugé solvable au moment de la conclusion de la vente, pourra par un concours de circonstances se trouver dans l'impossibilité de vous payer. Encore hésitez-vous à réclamer paiement par tous les moyens que la loi met à votre disposition, mais si vous ne voulez pas subir des pertes, vous serez amené à faire des frais de recouvrement : frais judiciaires, honoraires d'avocats, avoués, huissiers, etc. Donc nouveaux débours exposés pour un résultat très aléatoire.

Après avoir immobilisé des fonds dans des comptes à recevoir plutôt douteux, vous serez ainsi obligé d'augmenter cette immobilisation par de nouveaux prélèvements sur votre capital. Ceci ne peut se faire qu'au détriment des autres exigences de votre exploitation et, fatalement, vous provoquerez de cette façon une diminution conséquente de vos possibilités commerciales.

Voilà où vous en arriverez en accordant des « **facilités de paiement** ».

Combien plus simple est la **vente à paiements différés**, basée sur un contrat confirmant des conditions de règlement bien définies, tel le contrat établi par **PHILIPS FINANCE**.

Par sa signature sur ce contrat, l'acheteur s'engage à exécuter des obligations clairement arrêtées, qu'il ne pourra plus contester. Dès lors plus de tracas pour vous.

Moyennant acceptation du contrat, **PHILIPS FINANCE** vous créditera de la somme restant due sur l'achat et dont l'acheteur demande le règlement à paiements différés. **Vous jouerez donc immédiatement du produit intégral de la vente, comme si vous aviez conclu une vente au comptant.** Votre bénéfice est définitivement et complètement réalisé et vous récoltez sans aucun obstacle le fruit de votre travail.

**PHILIPS FINANCE** prend, en effet, tous les risques et tous les frais à sa charge. Il n'y a aucune retenue, aucune constitution de réserve destinée à garantir la bonne fin des ventes effectuées, aucune forme d'intervention. Le produit ne reste pas bloqué, comme chez d'autres organismes de financement, jusqu'au paiement de la première mensualité ou ne devient pas l'objet d'autres restrictions du même genre. Votre capital n'est pas immobilisé et reste entièrement à votre disposition pour obtenir le maximum de rendement de votre activité commerciale.

Les conditions de **PHILIPS FINANCE** sont vraiment inégalées et inégalables. Nos tarifs sont pour l'acheteur les plus favorables qu'il y ait sur le marché, et doivent l'inciter à donner la préférence à un contrat de **PHILIPS FINANCE** pour l'achat d'un appareil PHILIPS à paiements différés.

Grâce à **PHILIPS FINANCE**, la vente à paiements différés devient pour vous un auxiliaire inappréciable.

### **PHILIPS FINANCE**

est un service spécialisé de PHILIPS, créé pour vous « servir ».

Pour vous éviter des obstacles à la bonne liquidation de vos contrats, nous avons édité notre « Vade mecum du vendeur à tempérament ». Demandez-nous cette brochure qui contient des indications pratiques concernant l'établissement des contrats. Consultez-la régulièrement. Elle vous fera gagner du temps et de l'argent.

Les délégués de **PHILIPS FINANCE** parcourent régulièrement le pays. Si vous désirez un renseignement, si vous avez un conseil à nous demander, une idée à nous suggérer, n'hésitez pas : ils vous rendront visite à votre convenance.

Si vous êtes à Bruxelles, rendez visite à **PHILIPS FINANCE** (septième étage, Gratte-Ciel Philips), profitez-en pour liquider vos affaires en cours ou pour nous consulter au sujet d'affaires dont la réalisation paraît difficile ou compliquée.

Vous y trouverez un personnel toujours prêt à vous documenter et à collaborer avec vous au succès de votre entreprise !

Pour vendre à paiements différés, un seul système : **PHILIPS FINANCE**

