CLIENT – Créer un nouveau client

Apprenez comment ajouter de nouveaux comptes clients dans votre système Qargo grâce à ce guide étape par étape.

Mis à jour 8 septembre 2026

Introduction

Créer de nouvelles sociétés dans Qargo est un processus simple qui permet de collecter et de gérer toutes les informations nécessaires pour les commandes, les factures et la communication.

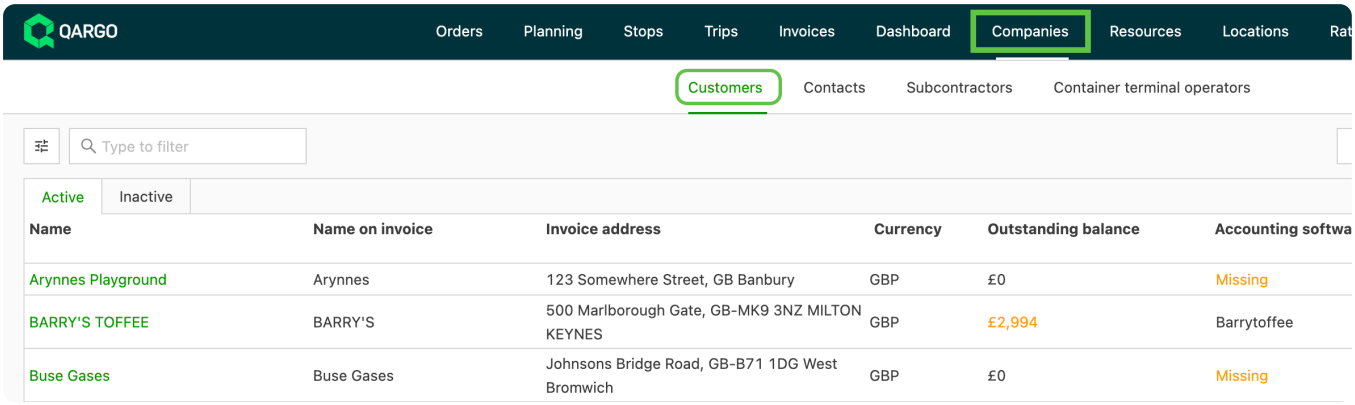
Cette fonctionnalité sert notamment lorsqu'une entreprise souhaite intégrer un nouveau client, suivre efficacement ses commandes et ses modalités de paiement, et définir des limites de crédit pour un meilleur contrôle financier.

Terminologie clé

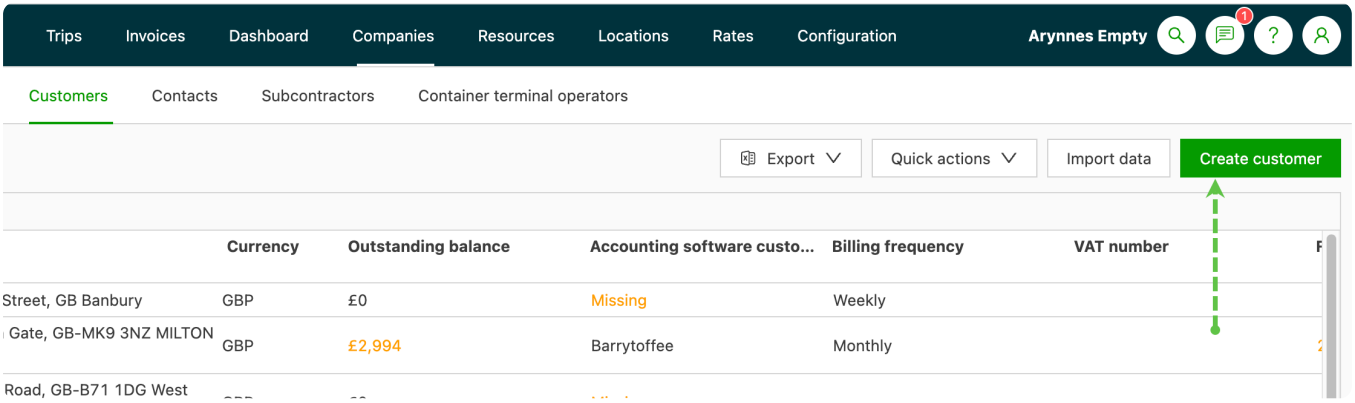
- **Client** : Une entreprise ou une personne physique à laquelle des services sont fournis et gérés via Qargo.
- **Commande** : Une demande de service saisie dans le système au nom d'un client.
- **Limite de crédit** : Le montant maximal de factures en souffrance qu'un client peut avoir avant qu'un avertissement ne soit déclenché.
- **Statut** : Le stade actuel de la relation avec le client (Prospect, Approuvé, Non Approuvé, Avertissement, Bloqué).
- **Facture** : Un document de facturation envoyé au client pour les services rendus.

Étapes pour ajouter un nouveau client

1. Accéder à l'onglet COMPANIES: Depuis le menu de navigation principal, cliquez sur **Companies**.
2. Cliquer sur le sous-menu Customers: Cette action vous amène à la page de la liste des clients, où vous pouvez consulter les clients existants.

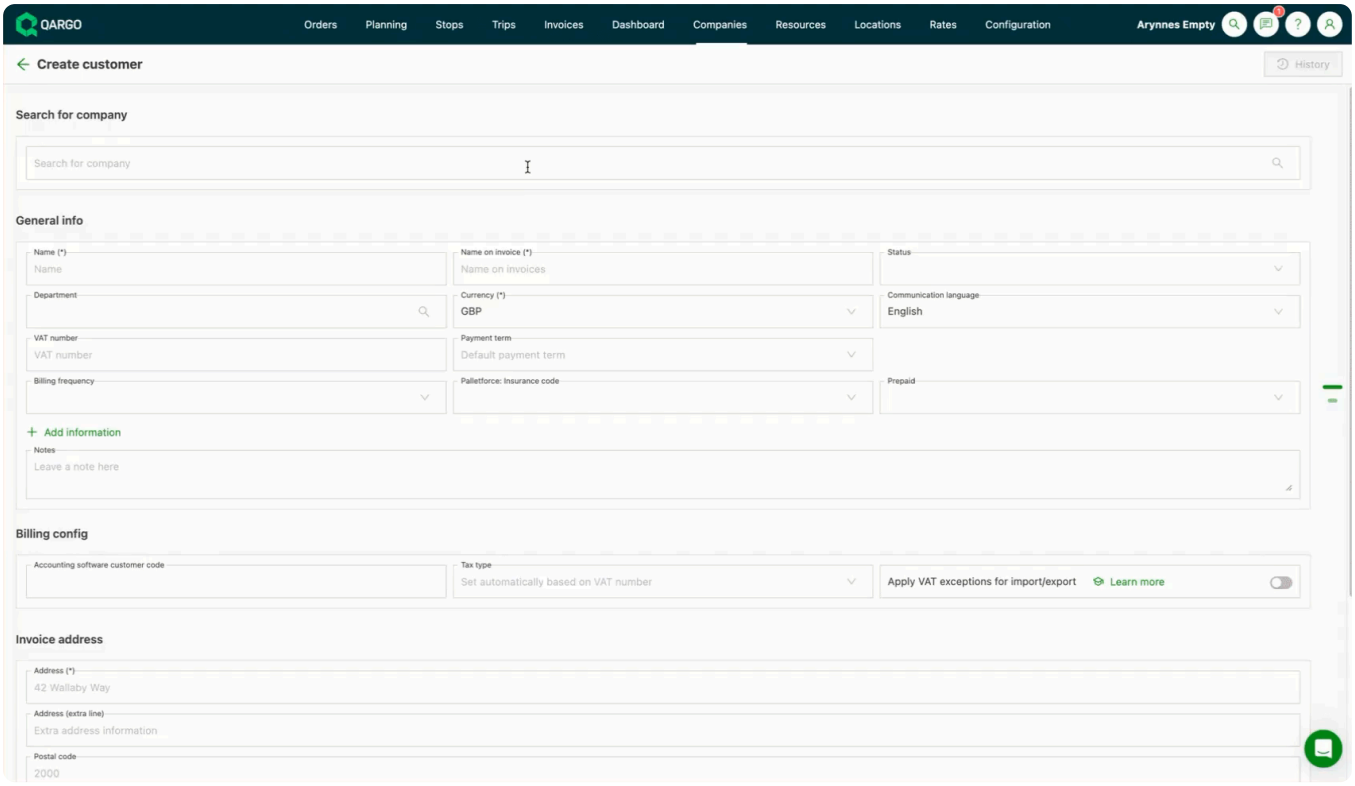


3. Lancer la création d'un client: Cliquez sur le bouton **Create Customer** en haut à droite de la page.



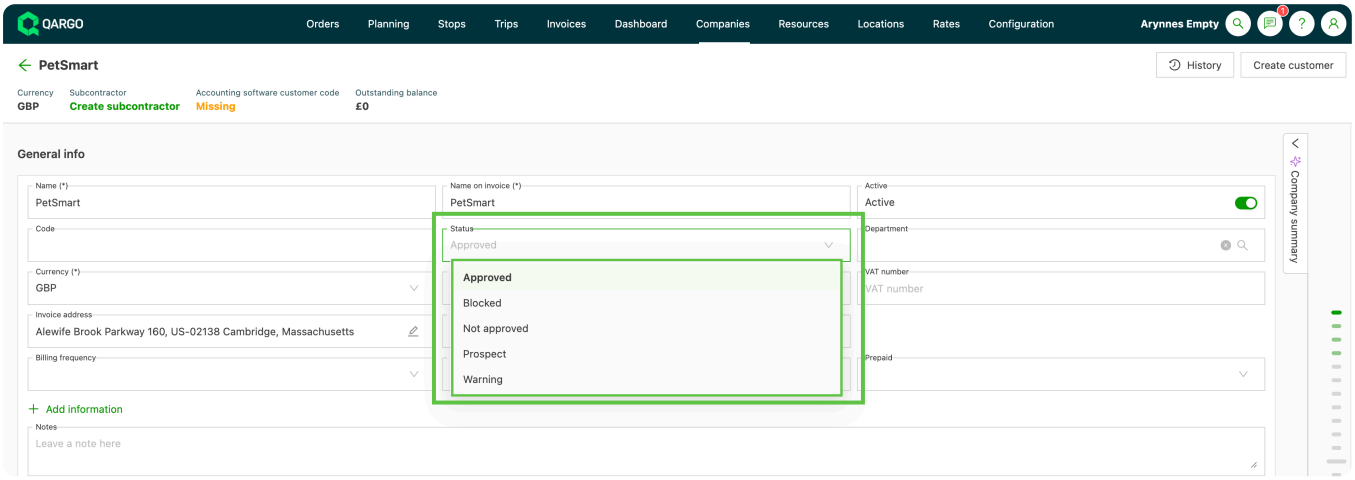
4. Rechercher l'entreprise du client: Commencez à saisir le nom de l'entreprise du client. Un champ de recherche Google apparaît pour faciliter la recherche et le remplissage automatique des informations de l'entreprise, telles que

l'adresse.



5. Renseigner les informations du client: Complétez le formulaire client, y compris la sélection d'un statut:

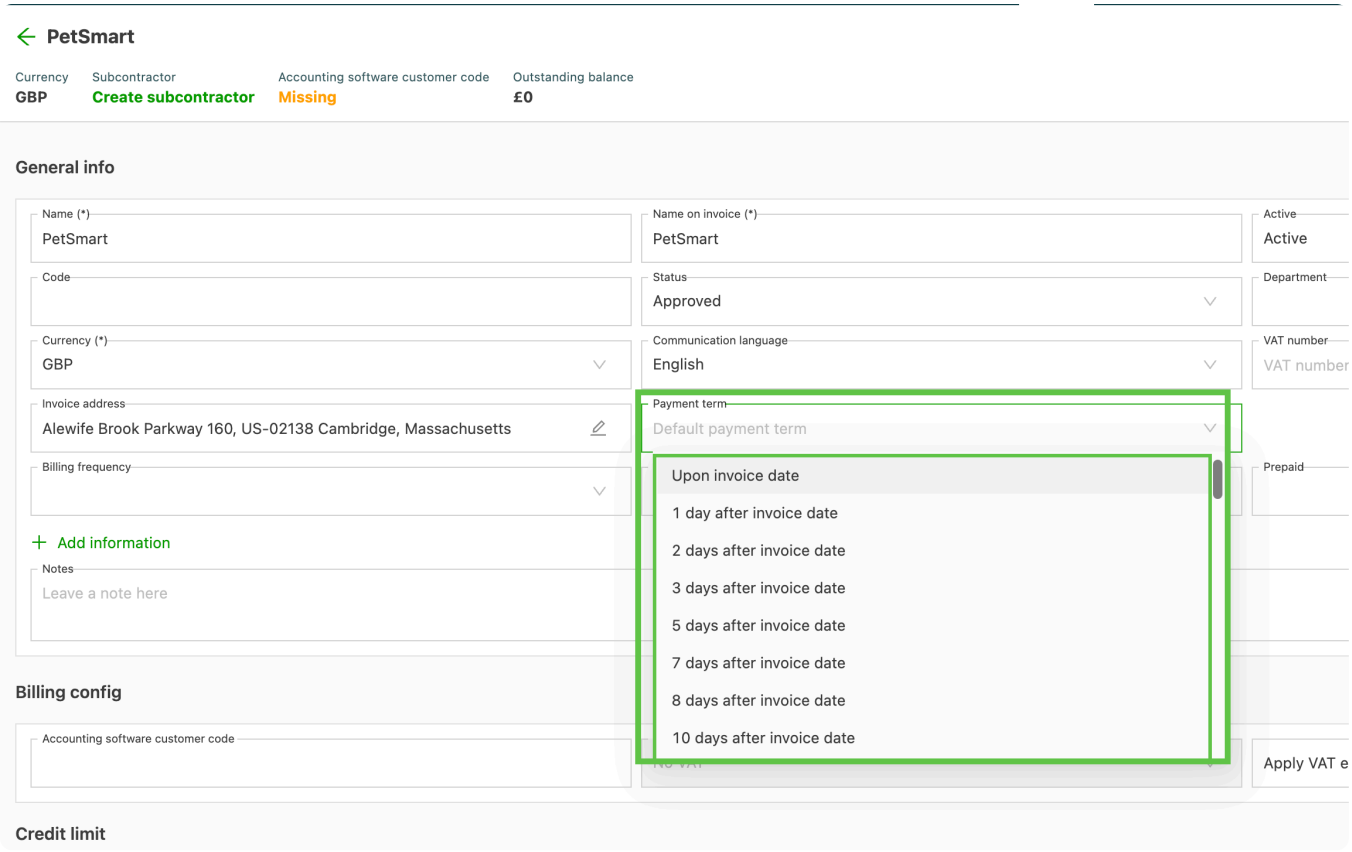
- **Prospect** : L'entreprise est un client potentiel mais n'est pas encore approuvée. Seuls des devis peuvent être créés ; aucune commande ne peut être passée.
- **Non approuvé (Not Approved)** : L'entreprise n'est pas encore entièrement approuvée en tant que client. Il s'agit d'une étape intermédiaire entre Prospect et Approuvé. Les mêmes autorisations que pour Prospect s'appliquent.
- **Approuvé (Approved)** : Le client est approuvé. Les commandes peuvent être créées sans restriction.
- **Avertissement (Warning)** : Le client est approuvé, mais un avertissement est déclenché lors de la création d'une commande. L'opérateur peut ignorer l'avertissement et poursuivre la commande.
- **Bloqué (Blocked)** : Le client est bloqué ; aucune nouvelle commande ne peut être créée.



📚 Pour une entreprise représentant d'autres entreprises (via le portail client ou l'API externe client), la création de commandes n'est possible que si le statut **Approuvé** est attribué.

📚 Lorsqu'un sous-traitant est également un client, les statuts sont distincts et le statut client fonctionne comme décrit ci-dessus.
Voir **ICI** pour plus d'informations spécifiques aux sous-traitants.

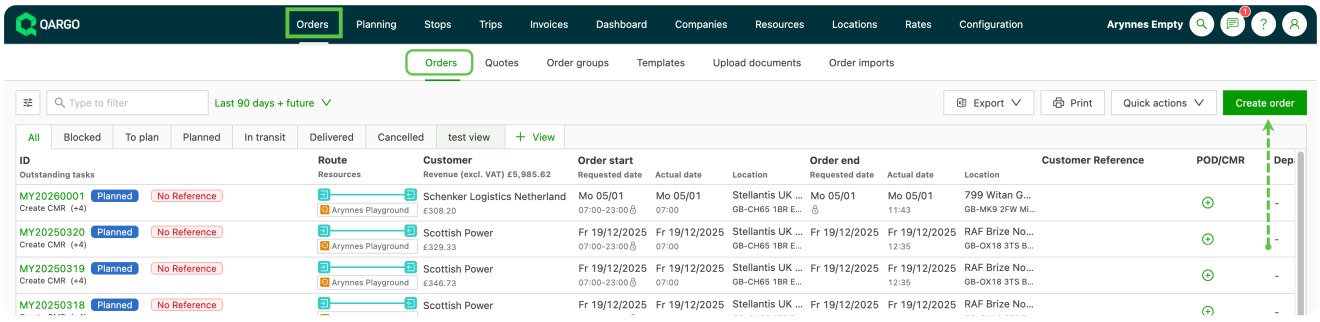
6. Définir les modalités de paiement : Indiquer les conditions de paiement et autres données de compte selon le besoin.



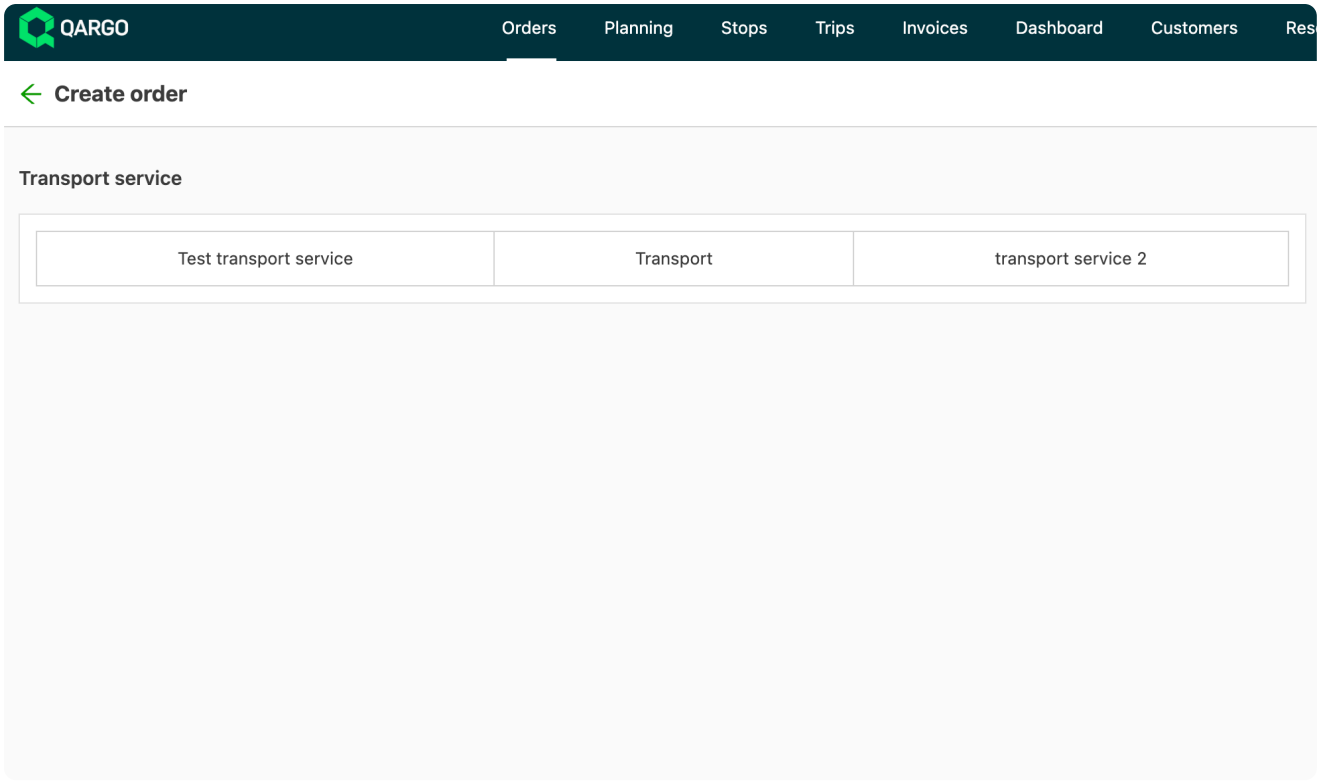
Créer un client depuis l'onglet Commandes

Cette méthode constitue un raccourci utile pour ajouter rapidement un nouveau client pendant l'élaboration d'une commande.

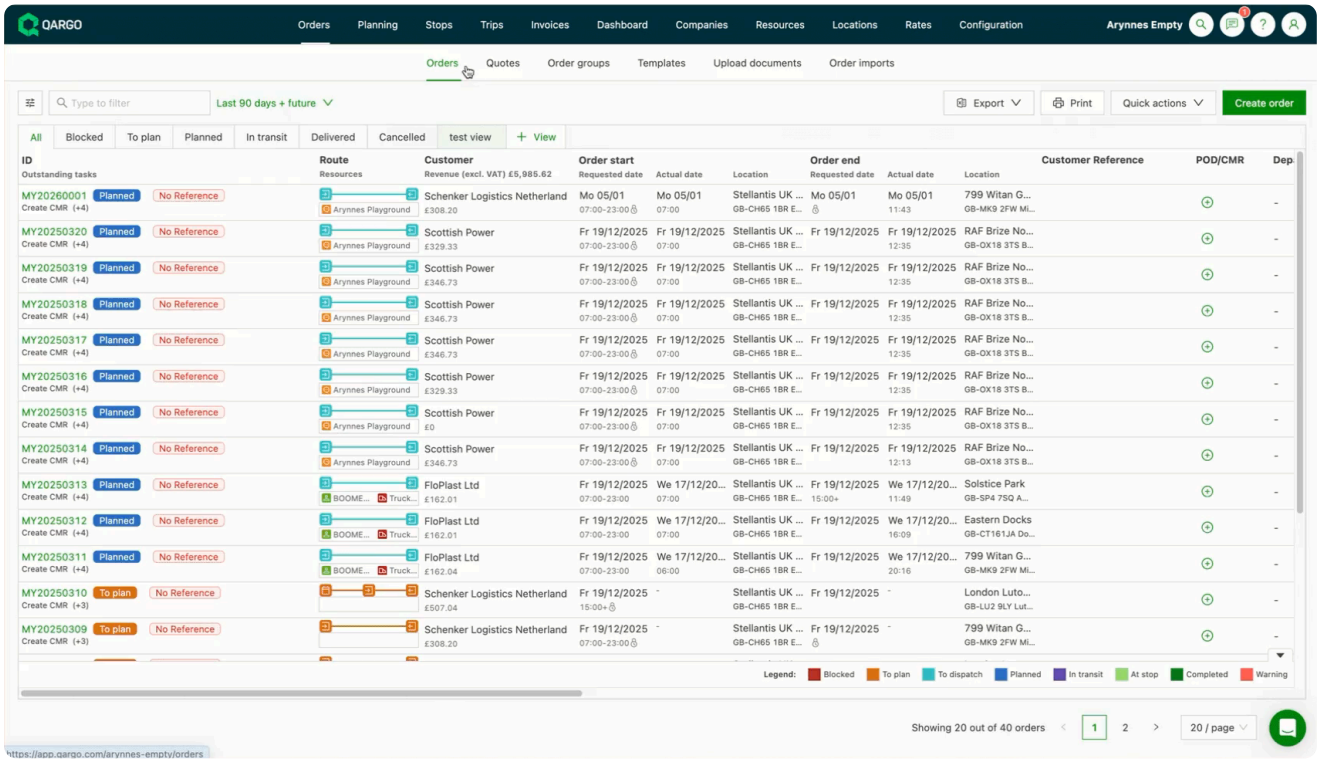
1. Aller à l'onglet **Commandes** : dans le menu principal, cliquer sur *Commandes*, puis cliquer sur *Créer une commande*.



2. Sélectionner le service de transport : parmi les options disponibles, choisir le mode de service de transport souhaité.



3. Créer un nouveau client : cliquer dans la case “Client”. Une liste des clients existants s’affichera. Faire défiler vers le bas de cette liste et sélectionner l’option **+ Créer un nouveau client**. Remplir les informations requises pour le client et cliquer sur *Enregistrer*.



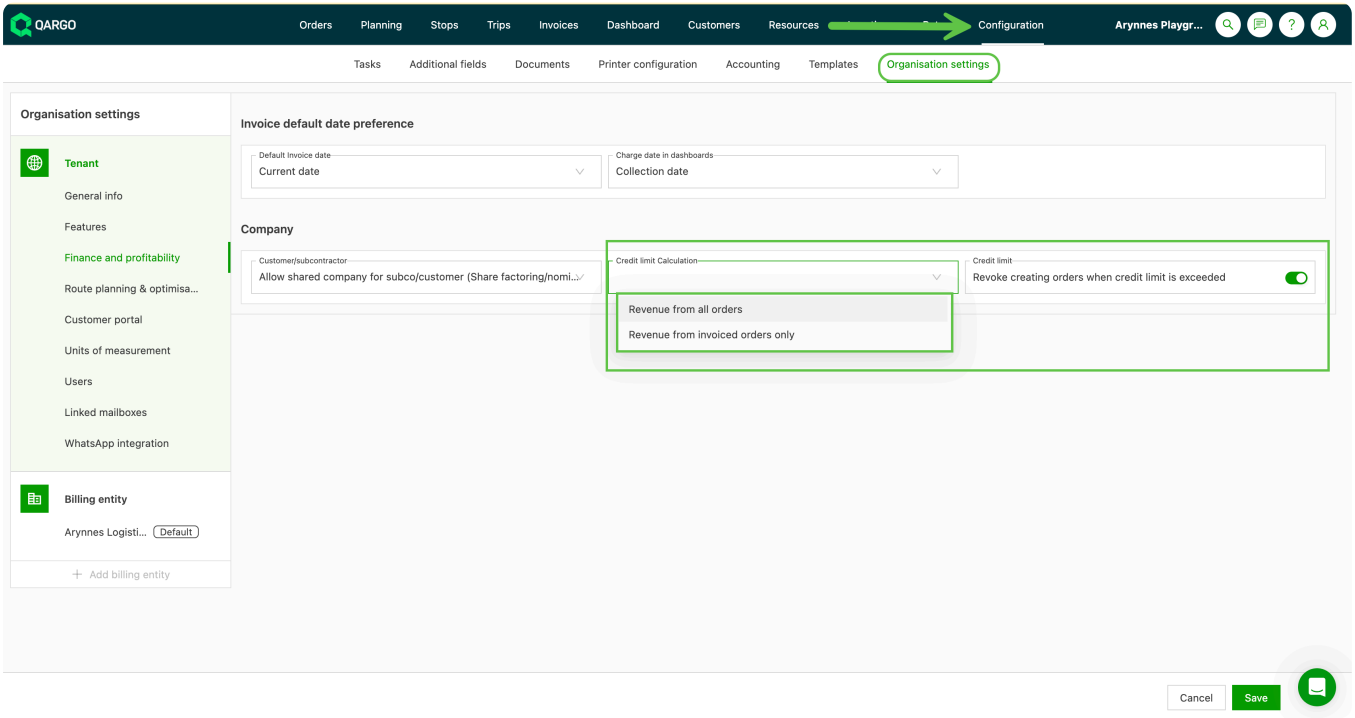
Définir les limites de crédit client

La définition d’une limite de crédit client permet de surveiller et de contrôler les créances en cours, garantissant ainsi la bonne santé financière de l’entreprise.

Configurer les paramètres de l'organisation pour le calcul des limites de crédit

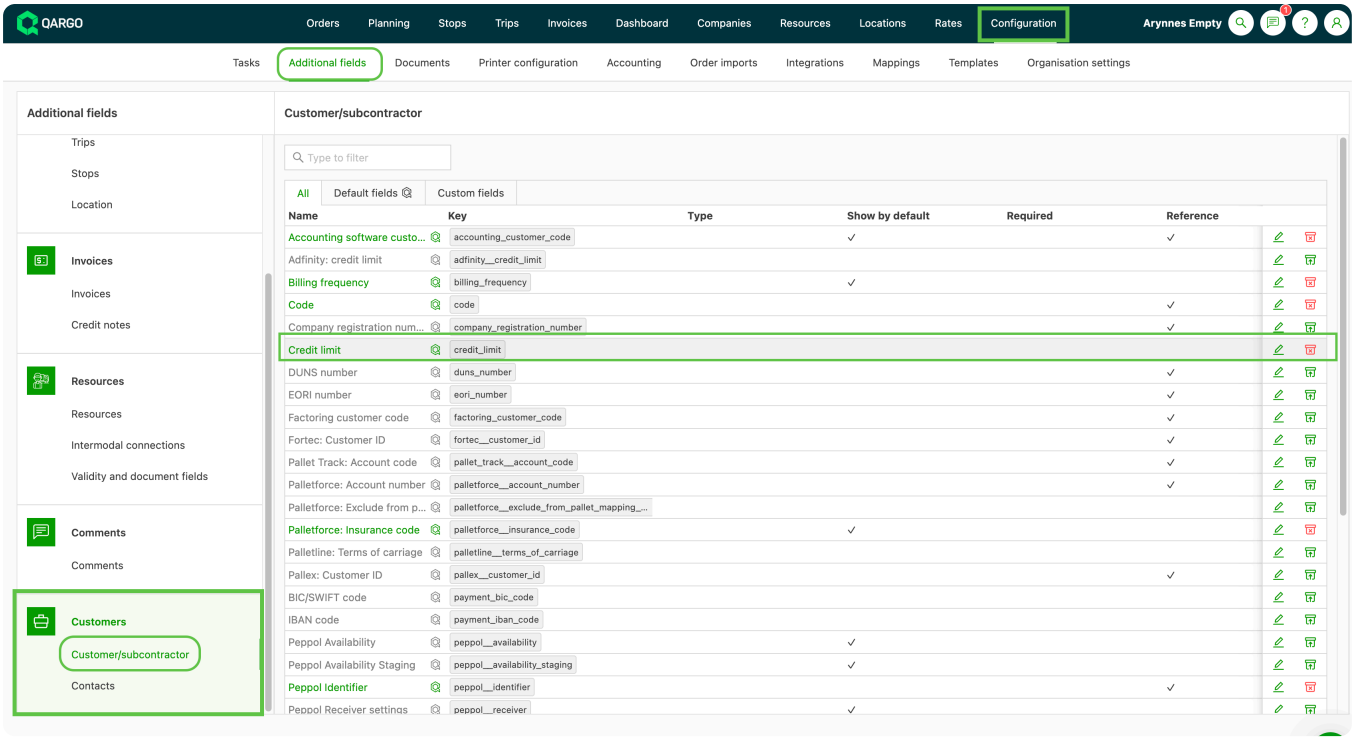
Les utilisateurs peuvent définir la manière dont la limite de crédit est calculée, selon deux méthodes :

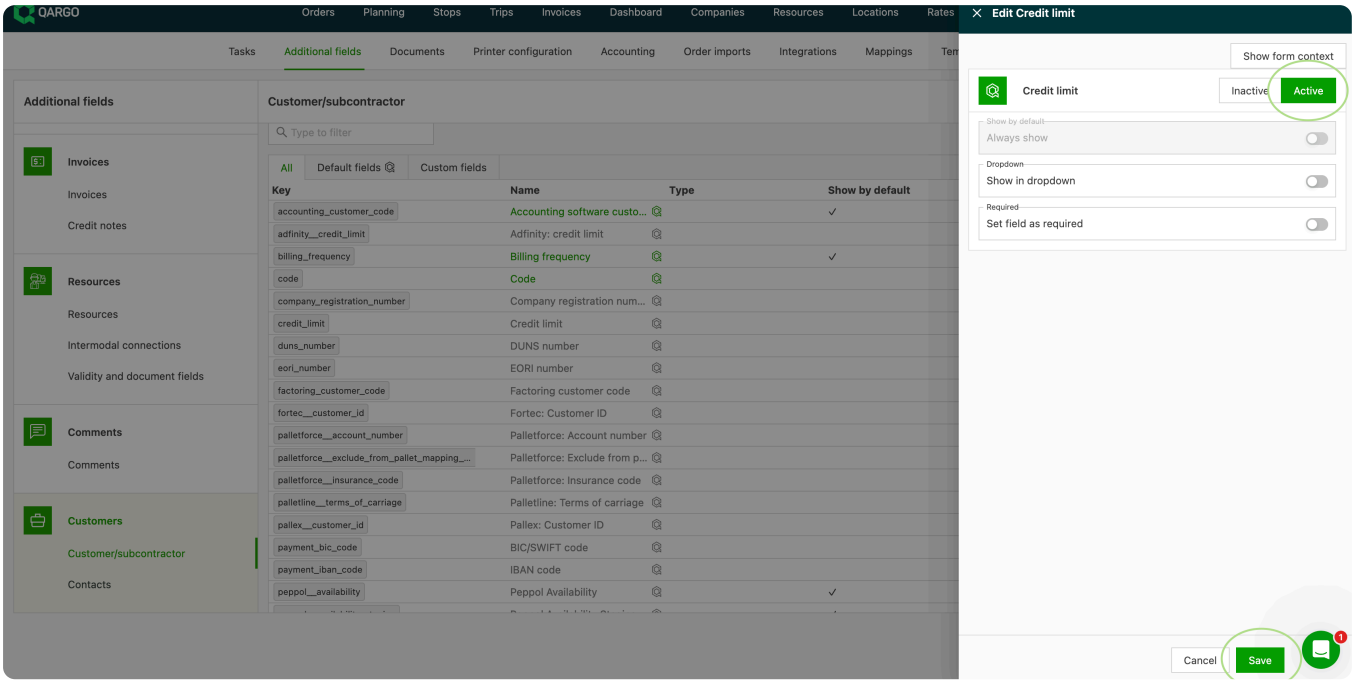
- Chiffre d'affaires de toutes les commandes
- Chiffre d'affaires uniquement des commandes facturées



Configuration pour utiliser les limites de crédit

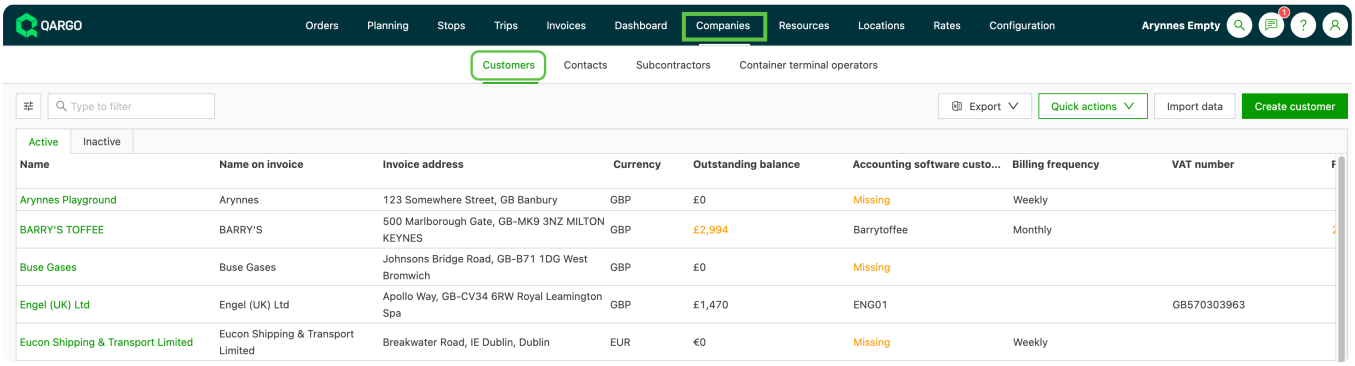
1. **Activer le champ Limite de crédit** : Avant d'assigner une limite de crédit, assurez-vous que le champ "Limite de crédit" est activé dans les paramètres de configuration.
    - Aller au module **Configuration**.
    - Sélectionner **Champs supplémentaires**.
    - Cliquer dans **Client / Sous-traitant** dans la section "Client". Puis localiser "Limite de crédit" dans la liste des champs et cliquer dessus.
    - Cliquer sur *Activer*. Puis cliquer sur *Enregistrer*.



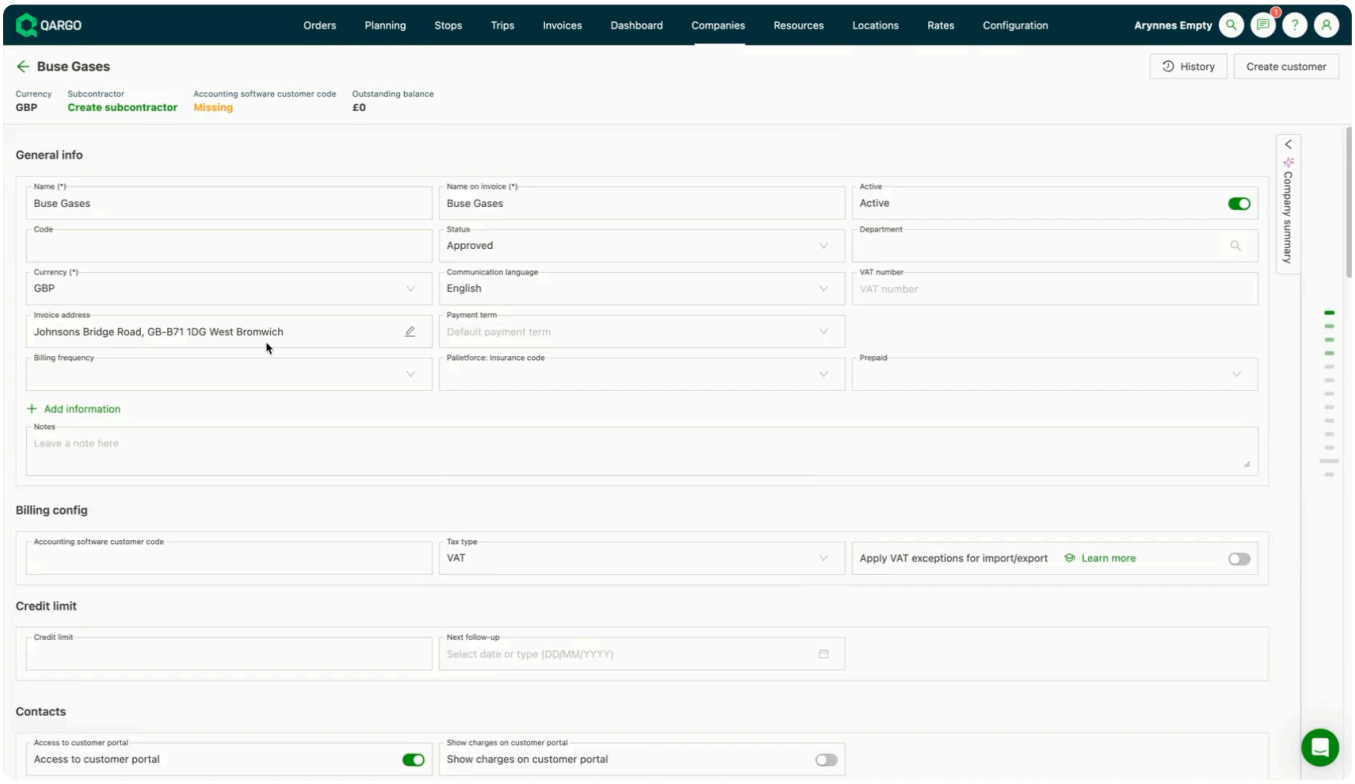


2. Attribuer une limite de crédit à un client :

- Revenir à l'écran **Clients** et sélectionner le client à modifier.



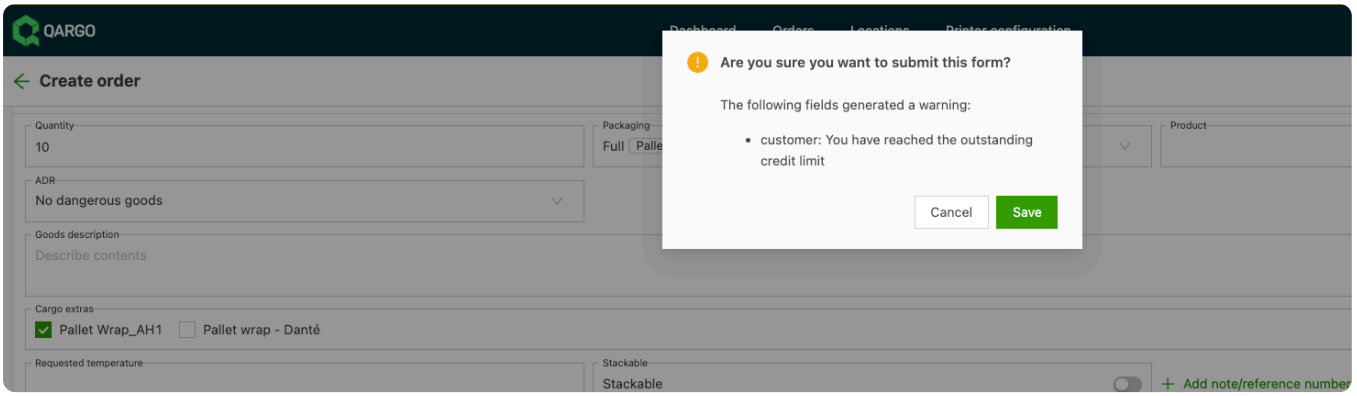
- Descendre dans la page des détails du client jusqu'au champ **Limite de crédit**.
- Saisirle montant de limite de crédit souhaité pour ce client.



📚 Définir une limite de crédit appropriée pour chaque client aide à gérer les risques et permet aux équipes financières de rester informées de l'état des paiements des clients.

3. Avertissement en cas de dépassement de la limite de crédit :

- Une fois la limite de crédit configurée, si le montant des factures impayées d'un client dépasse ce montant, Qargo déclenche automatiquement un avertissement lorsqu'une tentative de création de commande est effectuée pour ce client — ce qui permet de gérer proactivement l'exposition financière.



📚 Toujours examiner l'avertissement et envisager de discuter des modalités de paiement avec le client avant de procéder à de nouvelles commandes.

Exemples de cas d'utilisation supplémentaires

- Définir des limites de crédit différentes pour des clients en fonction de leur historique de paiement et fiabilité.
- Utiliser l'avertissement de dépassement comme déclencheur pour initier des mesures de contrôle de crédit ou suspendre les commandes ultérieures.
- Mettre rapidement à jour les limites de crédit après une révision des clients lors d'évaluations financières annuelles ou trimestrielles.