



Credit management

Les fondamentaux de la gestion du Risque Clients

NOUVEAU



POUR QUI ?

Credit manager, risk manager, responsables et/ou collaborateurs de service crédit client, analystes crédit, comptabilité clients, recouvrement, responsables financiers, chefs comptables, comptables, directeurs administratifs et financiers

Prérequis : il est nécessaire de disposer de connaissances de base en lecture du bilan et du compte de résultat



QUELS OBJECTIFS ?

- Évaluer les risques liés aux encours consentis par l'entreprise à ses clients.
- Réaliser une analyse financière efficace et pragmatique de ses clients et/ou de ses prospects.
- Prévenir les impayés et sécuriser durablement le poste clients.
- Appliquer les fondamentaux des procédures de recouvrement de créances.
- Déployer un processus crédit clients performant.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Les retards de paiement fragilisent la trésorerie et alourdissent le BFR.

Cette formation aide à structurer le crédit management, analyser la solvabilité, réduire le DSO, piloter les encours et organiser des relances efficaces, jusqu'au recouvrement amiable ou judiciaire.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



PROCHAINES SESSIONS

- 1 et 2 février 2027
- 1 et 2 juillet 2027
- 29 et 30 novembre 2027



TARIF : 1 610 € HT



Perfectionnement



2 jours

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour intégrer les dernières évolutions en matière de gestion du risque clients, de sécurisation du cash, de prévention des défaillances d'entreprises, de garanties de paiement et de pilotage de la performance du poste clients.

Les enjeux du « crédit client »

- Comprendre le mécanisme et les origines de la défaillance des entreprises
- ✓ COMPRENDRE | Expliquer l'importance de la politique crédit en quelques calculs**
- La fonction « credit management » et son insertion dans l'organisation de l'entreprise : les impacts de la politique crédit au sein des différentes directions
- Les enjeux actuels du credit management : maîtrise du risque, optimisation du cash et réduction du BFR
- Impact de l'inflation, des tensions économiques et des défaillances d'entreprises sur le risque clients
- Les règles juridiques venant impacter la fonction crédit : LME, facturation, prescription...

La matérialisation du risque : l'encours client

- Les différentes approches possibles de l'encours client
- Les sources d'information utiles au Crédit Manager : sources financières, juridiques, commerciales...
- Les fondamentaux de l'analyse financière orientée risque clients
- ✓ APPLIQUER | Cas pratique : les ratios solvabilité, rentabilité, risque de défaillance...**
- Déterminer un encours par client : méthode de scoring
- Exploiter les outils de scoring et d'aide à la décision
- Intégrer les informations financières, comportementales et sectorielles dans l'évaluation du risque
- Mettre à jour régulièrement les limites de crédit accordées
- ✓ APPLIQUER | Étude de cas : mettre en œuvre un encours client, de l'analyse client à la détermination du crédit accordé**

Les outils permettant de limiter le risque client

- Les outils contractuels : l'importance des documents juridiques lors du cycle de commercialisation
- ✓ COMPRENDRE | Travail de réflexion autour des Conditions Générales de Vente (CGV)**
- Les garanties du paiement de la créance : quelles opportunités ? Dans quel contexte ?
 - réforme du 15 septembre 2021 du régime des garanties de paiement ; les sûretés réelles : nantissements, gages... ; les sûretés personnelles : cautionnement, garantie à première demande
- Les outils de couverture et assimilés : assurance crédit, Daily, affacturage, délégation de paiement...
- Les moyens de paiement
- ✓ ÉVALUER | Synthèse avantages/inconvénients des différents moyens de paiement**
- Sécuriser les échanges et les preuves numériques (commandes, validations, signatures électroniques)
- Choisir les garanties adaptées selon le profil de risque du client

Les fondamentaux d'un recouvrement efficace

- Organisation et efficacité des actions de relances écrites et téléphoniques
- ✓ APPLIQUER | Illustration : réaliser le schéma d'une phase de relance efficace**
- Du précontentieux au recouvrement judiciaire : organisation, missions, contenus des actions
- Manager et évaluer ses prestataires extérieurs
- ✓ APPLIQUER | Rédiger une charte de relation avec les sociétés de recouvrement**
- Prévenir les litiges et traiter rapidement les contestations clients
- Utiliser les outils digitaux pour optimiser les relances et le suivi des actions

Optimiser la performance du « credit management » de l'entreprise

- Le DSO – Days Sales Outstanding, Indicateur de base
- Mesurer l'impact du credit management sur le BFR et la trésorerie
- Les principaux KPI du poste clients : DSO, taux d'échu, taux de litiges, taux d'impayés, couverture du risque
- Construire un tableau de bord de pilotage du risque clients
- ✓ APPLIQUER | Cas pratique : calcul du DSO**
- Les objectifs du monitoring orienté Credit Management
 - les indicateurs et outils du crédit client, les indicateurs et outils du recouvrement, les litiges
- Faire du credit management un partenaire de la performance commerciale et financière
 - la communication : de la réunion d'information à la newsletter ; la formation ; le comité Crédit
- ✓ ÉVALUER | Définir un plan d'action à mettre en œuvre**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.
Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'embarquement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.