

Crédit Management

Modalités pédagogiques

Durée : 14 heures, 2 jours

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : 1 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Créé aux Etats-Unis puis importé en France au début des années 1990, le crédit management permet de maîtriser ses risques clients et d'accélérer les rentrées de cash via le recouvrement des créances notamment. Cette technique vise à minimiser les risques liés aux paiements en retard ou aux non-paiements. En analysant la solvabilité des clients à toutes les étapes du processus de vente (ou cycle order-to-cash), les risques liés aux retards de paiements ou aux impayés sont alors réduits.

Une entreprise qui fait usage de techniques de crédit management peut :

- Réduire les retards ou les non-paiements
- Optimiser son BFR (Besoin en Fond de Roulement)
- Se pérenniser dans le temps
- Avoir une trésorerie saine
- Maîtriser ses encours clients
- Améliorer ses relations commerciales sur le long terme
- Limiter les procédures de recouvrement client, de relances ou d'indemnités de retard

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Apprécier les risques liés aux crédits consentis par l'entreprise à ses clients
- Connaître les différents moyens à mettre en œuvre et acquérir les techniques usuelles pour analyser, suivre et sécuriser la gestion du crédit clients
- Connaître les fondamentaux de la relance amiable et du recouvrement judiciaire
- S'initier à la législation amiable et judiciaire en termes de recouvrement

Public visé et Prérequis

Public visé :

Financiers, Commerciaux, Crédit managers

Prérequis :

Maîtrise de la langue française

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

Connaître les aspects juridiques du crédit inter-entreprises (BtoB)

Savoir évaluer le risque client par un diagnostic financier.

- Découvrir le cadre réglementaire : aspects juridiques de la vente, Le recouvrement judiciaire/contentieux, la réglementation sur la prévention des difficultés des entreprises
- Evaluer le risque client par un diagnostic financier à l'aide des principaux ratios financiers
- Mise en application pratique

Après-midi

Savoir gérer les encours à risque.

- Evaluer et gérer les enjeux liés aux risques et aux crédits clients
- Se renseigner sur ses clients (ou prospects)
- Connaître les précautions à prendre pour sécuriser ses risques

Jour 2

Matin

Organiser son recouvrement

- Définir la politique crédit
- Évaluer la solvabilité des clients
- Bien gérer les encours
- Créer une synergie avec la vente
- Mise en application pratique

Organiser le recours amiable

- Maîtriser le cadre juridique et financier de la relance
- Diagnostiquer l'encours client
- Relancer efficacement les retards de paiement
- Bien négocier
- Réaliser une injonction de payer
- Gérer le dépôt de bilan d'un client

Après-midi

Notions sur le pilotage de l'activité et sur la conception des tableaux de bord

- Mise en application pratique sur les tableaux de bord
- La gestion du cash management à partir d'un exemple de solution externalisée

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices, cas pratiques et mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en comptabilité et recouvrement depuis plus de 10 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.