

☺ Risque clients : gestion des encours et des garanties associées

Mettre en œuvre une méthodologie de suivi de l'encours client et de gestion du risque crédit

Code
2085

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 834 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PROCHAINES SESSIONS

- PARIS :
23-24 mai. 2024
- PARIS :
21-22 nov. 2024

🔗 [Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Credit managers – Responsables administration des ventes – Responsables comptabilité clients – Responsables comptables et financiers

PRÉ-REQUIS

Avoir le niveau de la formation :

🔗 [Gestion du risque clients : les fondamentaux](#) (2056)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Formation résolument orientée vers la pratique quotidienne de la gestion du risque clients

Outils et applications directement utilisables dans votre entreprise

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la

Objectifs pédagogiques

- Définir les aspects financiers de la relation commerciale
- Mettre en œuvre une méthodologie de suivi de l'encours client
- Appliquer les outils de couverture du risque client
- Choisir les indicateurs de suivi du risque client

Programme de la formation

Définir les aspects financiers de la relation commerciale

Décrire les enjeux du crédit clients B to B

- Les enjeux financiers
- Les autres enjeux et risques associés
- Le processus "Order to cash"
- Le rôle du crédit management

Participer à la négociation financière des contrats

- L'établissement des Conditions Générales de Vente (CGV) adaptées au risque clients
- La négociation des conditions de paiement en fonction du profil payeur du client
- L'implication de la force commerciale dans la négociation des conditions de paiement
- Cas pratique : réduire le risque clients grâce à des CGV bien rédigées

Mettre en œuvre une méthodologie de suivi de l'encours client

Déterminer les règles d'octroi de crédit

- Les difficultés inhérentes à la prise de décision de crédit
- La fixation d'un niveau de risque acceptable en fonction d'une cotation crédit
- Les différentes méthodes de fixation d'une limite crédit

Prendre des décisions crédit et les justifier

- La gestion au quotidien des encours autorisés
- Motiver ses conclusions en comité et les expliquer en comité crédit
- Les outils informatiques de suivi de l'encours clients

- Cas pratique : jeu d'entreprise de prises de décision crédit

Appliquer les outils de couverture du risque client

formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.

- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

Mettre en place une assurance-crédit

- Les principes et enjeux de l'assurance-crédit
- La négociation des clauses sensibles d'une police d'assurance-crédit
- L'optimisation de la gestion du contrat et des garanties
- La gestion d'une police d'assurance-crédit dans le cas d'un contrat d'affacturage
- Cas pratique : choisir une police d'assurance-crédit adaptée au risque clients

Mettre en œuvre des garanties en cas de défaut de paiement

- Les sûretés personnelles : cautionnement, aval, lettre d'intention
- Les sûretés réelles : nantissement, hypothèque, clause de réserve de propriété, etc.
- Quelles sûretés mettre en jeu dans quelles situations ?
- Illustration : le tableau comparatif des différentes garanties à négocier

Choisir les indicateurs de suivi du risque clients

Déterminer les indicateurs de performance

- Les choix d'indicateurs pertinents pour suivre le risque clients
- Les 3 éléments clés d'un bon reporting risque clients

Structurer un tableau de bord en fonction des plans d'action décidés

- Les indicateurs de pilotage usuels
- Leurs liens avec les indicateurs de performance
- Illustration : le calcul d'un taux de créances irrécouvrables

Parmi nos formateurs



Yves Dubois

Yves DUBOIS,

Consultant Formateur / Finance Opérationnelle

Titulaire d'un Majeure Finance et d'un DECS (EM Lyon), il a été Co-directeur du département BFR Performances chez DELOITTE & TOUCHE. Il est consultant - Expert et formateur depuis 2009 et intervient sur des domaines tels que : Crédit, Cash Management, Prévision de trésorerie ainsi que sur l'analyse financière. Il est professeur à l'Université de Montpellier en Master 2: Crédit Management et BFR & Cash Management.