

## FORMATION : LES BONNES PRATIQUES DU CREDIT MANAGEMENT

### Public concerné :

Responsable financier ou comptable, et plus généralement toutes personnes investies dans la gestion des comptes clients

### OBJECTIFS

- Assimiler les enjeux du crédit clients
- Développer les réflexes de gestion des risques
- Maîtriser les techniques et les outils de réduction des délais de paiement des clients

### Prérequis : Aucun

### Intervenant :

Thierry Bezanson

### Lieu :

Dans les locaux de l'entreprise

### Durée : 2 jours

### Tarif :

Sur devis pour 2 à 10 participants par session

### Modalités de suivi :

Feuilles de présences signées, attestations de formation

### Moyens pédagogiques :

Exposés, partages d'expériences, mises en situation

### Modalités d'évaluation :

Évaluation des acquis en cours de formation, quizz

### PROGRAMME

#### 1. Les enjeux du crédit clients

- Les délais de paiement pratiqués et leur coût financier supporté par l'entreprise
- Le coût des défaillances d'entreprise et l'impact sur les marges de l'entreprise
- Le cadre juridique et contractuel

#### 2. L'organisation du credit management

- La politique de crédit clients
- Les procédures clés
- Rôles et responsabilités des équipes commerciales et financières

#### 3. La Prévention des impayés

- Les sources d'informations et leur interprétation
- Les méthodes d'évaluation du risque clients
- La surveillance des encours, procédures d'alertes et blocage des comptes
- La sécurisation : assurance-crédit et autres garanties de paiement

#### 4. La gestion de retards de paiement

- Les différents instruments de paiement
- La construction des scénarios de relance
- La gestion des priorités et l'organisation en agenda dynamique
- La gestion des litiges
- Le recouvrement contentieux

#### 5. Les outils de contrôle de la performance

- Les indicateurs critiques
- La mise en place et la diffusion de tableaux de bord