

FORMATION INTER ENTREPRISE : OPTIMISER VOTRE RISQUE ET VOTRE RECOUVREMENT CLIENT

OBJECTIFS

Public concerné :

Manager, ingénieur et cadre non financier.

Intervenant :

Thierry Bezanson

Date :

Strasbourg : - 21,22 janvier 2016

Bordeaux : - 17,18 mars 2016

Toulouse : - 17,18 mai 2016

Durée :

2 jours (14 heures)

Tarif :

550,00 € HT

Pédagogie :

Alternance d'exposés, de cas pratiques et de mises en situation

Les +

Expérience de formateur sur missions d'optimisation de la gestion du risque et du crédit client

A la fin de ce stage, les stagiaires devront être capables de :

- Identifier et gérer les risques de crédit pour sécuriser les ventes en France et à l'export
- Construire des cycles de relance efficaces et prendre en charge les dossiers complexes
- Mener les négociations internes et clients

PROGRAMME

1ère PARTIE

Les enjeux

- Coût du financement du poste client
- Coût des défaillances
- Réglementation légale Européenne et Française, contractuelle

Evaluer les risques de crédit

- Les sources externes
 - Sociétés de renseignement
 - Diverses : cotation BDF-AFDCC / Assureurs crédit
- Les sources internes
 - L'information terrain
 - Le profil payeur
- Les informations communiquées par le client
 - Web
 - Visite crédit domiciliaire
 - Les comptes de l'entreprise
- Savoir exploiter l'information financière
 - Identifier les crises de trésorerie
- Etablir sa cotation des risques de crédit (selon la méthode de points de risques)
- Définir le besoin commercial d'encours autorisé
- Les garanties usuelles pour sécuriser les transactions, la négociation des moyens de paiement
- L'ouverture de compte
- Gérer les encours autorisés et les dépassements d'encours

2^{ème} PARTIE :

Organiser le recouvrement amiable

- Segmentation de la clientèle
- Définir les cycles de relance
 - Les étapes
 - Les moyens de pression
 - Le rôle des commerciaux
- Gérer les litiges
- Les indicateurs de performance de la fonction recouvrement
 - DSO
 - Taux échus, encaissements...
- Le rôle actif du crédit manager dans les actions de recouvrement
 - Pilotage / Revue de balance
 - Prise en charge des comptes clés
 - Acquérir les techniques de négociation

Réagir au « dépôt de bilan »

- Les mesures à prendre immédiatement
- La poursuite des contrats en cours
- La déclaration de créance
- L'action en revendication

Pilotage de la fonction crédit recouvrement

- Tableau de bord
- Comité crédit recouvrement
- Procédures crédit recouvrement

Module 1.6 : Les facteurs clés de la réussite du recouvrement contentieux

- La qualité du dossier client
- La traçabilité des actions menées
- Une créance certaine et exigible
- La rapidité d'engagement de la procédure contentieuse

Formateur certifié : Thierry BEZANSON

Credit Manager durant 15 ans, il a su acquérir toutes les compétences nécessaires à l'exercice de sa fonction. Ce professionnel impliqué dans la vie de l'Association Française des Credit Managers et Conseils (Délégué Régional puis Vice Président Région) bénéficie de tous les avantages de son réseau pour optimiser ses compétences et ses méthodes de travail.

Il est également expert du Groupement de Prévention Agréé de Lyon, enseignant en master II Finance et Contrôle de gestion à Lyon II et co-auteur du Guide Pratique de la Loi de Sauvegarde aux éditions Acteurs de l'Economie