

PROFESSIONNALISER ET PILOTER LE CREDIT MANAGEMENT

Construire une organisation performante de prévention du risque client et d'optimisation du cash

Objectifs Pédagogiques

- Appréhender le rôle du credit management dans le processus d'amélioration de la performance financière de l'entreprise
- Approfondir les techniques de gestion des risques de non-paiement en relation avec le contexte de son entreprise
- Maîtriser les outils permettant de prévenir et limiter le risque client

Public Concerné

Acteur commerciaux et techniques agissant dans la sphère du credit management

Prérequis de la Formation

Exercer dans un environnement dédié au credit management

Les points forts

Autodiagnostic de son organisation, identifications forces et faiblesses avec formalisation d'un plan d'actions de progrès

Méthode Pédagogique

Notre démarche pragmatique est fondée sur le transfert de compétences et sur notre savoir-faire en matière de gestion du credit management Interactive, la pédagogie s'appuie sur des mises en application concrètes et cas pratiques issus de votre réalité d'entreprise. La formation se déroule de manière opérationnelle.

Les supports de cours sont transmis par mail en fin de session.

Evaluation de la Formation

Quatre étapes d'évaluation :

- **avant la formation**, pour positionner l'enseignement au bon niveau
- **pendant la formation**, le formateur s'assure de l'assimilation des connaissances pour adapter le rythme et sa pédagogie au groupe
- **en fin de formation**, « à chaud », chaque participant répond à un questionnaire de satisfaction et une attestation est remise
- **deux mois après la formation**, soit par une prise de contact directement avec vos collaborateurs formés, soit par un débrief avec vous de la mise en application des acquis de la formation.

PROGRAMME DE FORMATION

[Appréhender le rôle du credit management dans le processus d'amélioration de la performance financière de l'entreprise](#)

[Approfondir les enjeux économiques et financiers pour votre entreprise](#)

- Enjeux financiers : BFR, DSO, cash-flow, coût du risque client
- Le Credit Management comme créateur de valeur
- Les règles juridiques impactant le credit management B2B et B2C

[Positionner la fonction Credit Management dans l'entreprise](#)

- Les Interactions Finance / Commerce / Direction
- Répartition des rôles et responsabilités
- Gouvernance du risque client

[Atelier : diagnostic de l'organisation actuelle](#)

[Approfondir les techniques de gestion des risques de non-paiement en relation avec le contexte de son entreprise](#)

[Indicateurs financiers associés au risque de non-paiement](#)

- Solvabilité, Trésorerie
- Marges
- Dépendance aux financements externes

[Construire une démarche de cotation du risque client](#)

- Identifier les signaux faibles : retard paiement, changement gouvernance, évolution du comportement, litige...
- Analyse d'une sélection de clients : mise en pratique

[Construire un scoring opérationnel](#)

- Critères : financiers, comportementaux, commerciaux
- Pondération des risques

[Atelier : construction d'une matrice de scoring adaptée à l'entreprise](#)

[Maîtriser les outils permettant de prévenir et limiter le risque client](#)

[Organiser la gestion du risque client tout au long du cycle client](#)

- Avant la vente : ouverture de compte, vérification des informations, conditions de paiement, encours autorisé
- Pendant la relation : surveillance, révision des accords crédit, dépassements

[Les fondamentaux d'un recouvrement performant](#)

- Le mix : process, outils et compétences
- Mettre en œuvre une démarche graduelle de suivi des encours clients : relance clients commerciale, recouvrement contentieux amiable et recouvrement contentieux judiciaire

[Les différents modes d'outsourcing de gestion des encours clients](#)

- Assurance crédit : fonctionnement, intérêts, limites
- Affacturage : solutions possibles, coûts, impacts organisationnels
- Sociétés de recouvrement et externalisation des relances : objectifs, pilotage

[Animer et piloter la performance credit management : outils](#)

- KPI et Reporting : direction, commerce, recouvrement
- Intelligence artificielle et crédit management

[Plan d'action opérationnel : transférer ces acquis dans son activité](#)