

# Gestion du risque client et crédit management

**Code :** A036

**En présentiel :**

**Durée :** 2 jours

**Prix :** 990 € HT

**Lieu :** Paris

**Liste des dates :**

04 au 05 janvier

21 au 22 mars

05 au 06 juin

25 au 26 septembre

12 au 13 novembre

**Objectifs :**

Maîtriser les risques liés aux crédits consentis par l'entreprise à ses clients  
Être capable de réaliser une analyse financière efficace et pragmatique de ses clients/prospects

Savoir analyser, gérer et sécuriser le poste clients, maîtriser les impacts en cas de défaillance

Connaître les fondamentaux des procédures de recouvrement de créances  
Bâtir et déployer un processus maîtrise crédit client performant

**Programme :**

**La nécessaire maîtrise du risque crédit clients**

- ✓ Comprendre le mécanisme de la défaillance des entreprises
- ✓ Coût de l'impayé : enjeu du délai de paiement et impacts financiers
- ✓ La fonction crédit management : historique, organisation, contenu, missions

**Se renseigner sur ses clients (ou prospects)**

**La prévention des risques**

- ✓ Précautions à prendre à l'ouverture des comptes
- ✓ Fixation et révision des plafonds d'en-cours
- ✓ Les conditions générales de vente et les clauses relatives au paiement

**La sécurisation et la gestion des risques**

- ✓ Les moyens de paiement à privilégier
- ✓ Les garanties et sûretés faciles à mettre en œuvre

**L'évaluation et la gestion des comptes clients**

- ✓ Les indicateurs : en-cours, retards, délais
- ✓ La mise sous surveillance des comptes clients
- ✓ Le contrôle des commandes et des factures

**Fondamentaux d'un recouvrement efficace**

- ✓ Organisation et efficacité des actions de relances écrites et téléphoniques
- ✓ Du précontentieux au recouvrement judiciaire : organisation, missions, contenus des actions
- ✓ Pilotage de l'efficacité et leviers d'un recouvrement performant : outils, méthodes, suivi

**Optimiser la performance du crédit management de l'entreprise**

- ✓ Diagnostic de la performance : quels sont les objectifs et les moyens ?
- ✓ Outils de pilotage et de suivi de l'efficacité ; formation et contribution des acteurs de l'entreprise
- ✓ Un environnement propice à la maîtrise du DSO : Loi de Modernisation

**Créer une synergie avec la force de vente**

- ✓ Développer sa crédibilité vis-à-vis de la force de vente
- ✓ Solliciter l'intervention des commerciaux dans la prévention et le recouvrement

**Réagir au dépôt de bilan d'un client**

- ✓ Étapes et acteurs des procédures de redressement et liquidation judiciaire
- ✓ Produire ses créances, exercer la clause de réserve de propriété

**En distanciel :**

**Nous contacter**

**Public concerné :**

Crédit manager, risk manager, responsables et/ou collaborateurs de service crédit clients, analystes crédit, comptabilité clients, recouvrement, administration des ventes, responsables financiers, chefs comptables

**Intervenants :**

Spécialiste du risque client

**Pré-requis :**

Aucun

**Techniques d'animation :**

Alternance de théorie et de pratique. Etudes de cas d'entreprise. Exercices individuels et collectifs. Mise en situation. Jeux de rôles. Retour d'expériences.