

## PROGRAMME DE FORMATION

### Crédit Management

#### Présentation de la formation

Créé aux Etats-Unis puis importé en France au début des années 1990, le crédit management permet de maîtriser ses risques clients et d'accélérer les rentrées de cash via le recouvrement des créances notamment. Cette technique vise à minimiser les risques liés aux paiements en retard ou aux non-paiements. En analysant la solvabilité des clients à toutes les étapes du processus de vente, les risques liés aux retards de paiements ou aux impayés sont alors réduits.

#### Objectifs de fin de formation

**À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :**

- Connaître les fondamentaux du Crédit Management
- Apprécier les risques liés aux crédits clients par un diagnostic financier à l'aide des principaux ratios financiers
- Recouvrement des créances et des impayés : Connaître les fondamentaux de la relance amiable et du recouvrement des impayés
- Connaître l'injonction de payer, le référé provision et l'assignation sur le fond

#### Publics visés et Prérequis

**Cette formation est destinée aux publics suivants :**

Financiers, commerciaux, crédit managers et toute personne souhaitant comprendre le crédit management

**Les prérequis pour cette formation sont les suivants :**

Aucuns prérequis

#### Positionnement avant la formation

Avant l'entrée en formation, le stagiaire devra répondre à une série de questionnaires permettant de déterminer son niveau de connaissance actuel ainsi que ses attentes individuelles. Les questionnaires seront envoyés directement par mail au stagiaire ou bien remis en main propre.

#### Objectifs et contenus pédagogiques de la formation

##### Jour 1

Matin

Évaluation en début de formation (QCM)

Connaître les aspects juridiques du contrat de vente

- Connaître le cadre réglementaire du contrat de vente,
- L'importance des conditions générales de vente dans les relations entre professionnels

Mise en application pratique

### Connaitre les fondamentaux du Crédit Management

- Connaître les indicateurs de performance pertinents : DSO, taux de retard, taux d'impayés, taux de recouvrement
- Construire une stratégie en Crédit Management
- Rédiger une procédure de Crédit Management

### Après-midi

#### Connaitre les fondamentaux du Crédit Management (suite)

- Le positionnement du Crédit Management dans l'organigramme
- Comment organiser le Crédit Client
- Productivité et Crédit Management
- Le rôle du DAF en Crédit Management

### Mise en application pratique

## Jour 2

### Matin

#### Connaitre le recouvrement des créances

- Bien facturer pour être bien payé
- Gestion des litiges : processus de gestion des litiges
- Comment analyser et exploiter la balance âgée
- Recouvrement amiable : niveau préventif, niveaux 1, 2 et 3
- Connaître les clés du recouvrement : les 4 piliers du recouvrement
- Connaître la législation du recouvrement amiable
- PME : choisir l'organisation payante

#### Connaitre le recouvrement des impayés

- Les sociétés de recouvrement
- L'injonction de payer
- Le référé provision
- L'assignation en paiement sur le fond

### Après-midi

#### Gestion du risque client : Savoir évaluer ses clients

- Réaliser une analyse crédit
- S'informer sur ses clients
- Comprendre et analyser le compte de résultat
- Comprendre et analyser le bilan
- Calculer La Valeur Corporelle Nette (VCN)
- Calculer les ratios clés du bilan : ratios de solvabilité et liquidité, les pièges du bilan

### Mise en application pratique

### Logiciel de recouvrement des créances, quelle solution choisir ?

- Principales fonctionnalités des logiciels de Crédit Management
- La gestion du cash management à partir d'un exemple de solution externalisée

Évaluation en fin de formation (QCM)

## Organisation de la formation

**Durée de la formation :**

14 heures, 2 jours

**Dates et heures de la formation :**

À définir

De 9h00-12h30 et 13h30-17h00

**Lieu de la formation :**

À définir

**Rythme de la formation :**

Continu/discontinu

**Mode d'organisation pédagogique :**

Présentiel/Distanciel

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

**Moyens pédagogiques :**

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices, cas pratiques et mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

**Moyens techniques :**

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Apportez votre ordinateur

**Moyens d'encadrements :**

Formateur spécialisé en comptabilité, finance et gestion d'entreprise.

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

**Avant la formation :**

Quizz initial d'évaluation des connaissances sur la thématique

Un entretien individuel avec le formateur pour déterminer les besoins

**Pendant la formation :**

Des exercices, quizz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

Feuille d'émargement par demi-journée à signer par chaque stagiaire et par le formateur

**Fin de la formation :**

Quizz final d'évaluation sur la thématique afin de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Remise d'une attestation d'assiduité individuelle pour les formations en présentiel et d'un relevé de connexion pour les formations en distanciel.

Remise d'une attestation de fin de formation

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter la Référente Handicap :

Emilie MORTEVEILLE – [emilie@horizon-formations.fr](mailto:emilie@horizon-formations.fr) – 06.29.39.19.51