

Stage pratique de 2 jour(s)  
Réf : RCC

## Participants

Dirigeants, membres des services comptabilité client ou crédit management, comptables uniques de PME souhaitant acquérir les bons réflexes pour bien gérer le risque client.

## Pré-requis

Connaissance des mécanismes comptables de base.

Prix 2020 : 1450€ HT

## Dates des sessions

### CLASSE A DISTANCE

30 nov. 2020

PARIS

30 nov. 2020

## Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

## Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## Moyens pédagogiques et techniques

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

• A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire

# Credit Management : gérer les risques client et traiter les impayés

*Mettre en place des méthodes préventives pour éviter les impayés et améliorer les procédures de relance et de recouvrement. Elaborer des outils de suivi et d'évaluation comme le tableau de bord crédit client.*

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Appréhender les enjeux financiers pour l'entreprise des risques clients et des impayés  
Calculer les principaux ratios de solvabilité d'une entreprise  
Mettre en place des méthodes préventives pour éviter les impayés  
Améliorer les procédures de relance et de recouvrement amiable et contentieux  
Elaborer des outils de suivi, de pilotage et d'évaluation des risques clients

### 1) Les enjeux financiers

### 2) L'évaluation de la solvabilité des clients

### 3) Le traitement préventif : la gestion des encours client

### 4) Le traitement curatif : le recouvrement amiable

### 5) Le traitement curatif : le recouvrement contentieux

### 6) L'externalisation de la gestion des comptes clients

### 7) Pilotage et suivi du risque crédit client

Etude de cas

*Etudes de cas pour illustrer les différentes parties et construction d'un tableau de bord crédit client.*

## 1) Les enjeux financiers

- Le poids du poste client à l'actif.
- Incidence des retards de paiement sur la trésorerie.
- Probabilité de défaillance en fonction du retard de paiement enregistré.
- Incidences de la loi de Modernisation de l'Economie (LME).

## 2) L'évaluation de la solvabilité des clients

- L'étude des informations internes.
- Les sources externes : médias...
- Les informations issues de l'analyse financière.
- Les quatre questions : activité, rentabilité, structure financière et trésorerie.

### Etude de cas

*Réaliser une analyse financière, calculer des ratios de rentabilité, de structure et de liquidité permettant de juger de la solvabilité d'un client.*

## 3) Le traitement préventif : la gestion des encours client

- La définition d'une politique de crédit client.
- Les méthodes de détermination de la limite de crédit.
- La négociation de garanties et de sûretés : caution, gage.

### Etude de cas

*Analyser les conditions générales de vente d'une entreprise et repérer les clauses relatives au règlement.*

## 4) Le traitement curatif : le recouvrement amiable

- La préparation du recouvrement amiable.
- Les étapes d'une relance téléphonique efficace.
- Le choix de la méthode de relance adaptée à la situation.

### Etude de cas

*Analyse de lettres de relance type, repérer les éléments juridiques et les formules efficaces.*

## 5) Le traitement curatif : le recouvrement contentieux

- La mise en demeure, l'injonction de payer.
- L'assignation en référé-provision, l'assignation au fond.
- Le traitement spécifique des entreprises en difficulté.

### Etude de cas

*Choisir la procédure à mettre en place en fonction de la créance impayée (montant, circonstance, type de clientèle).*

## 6) L'externalisation de la gestion des comptes clients

- Affacturage : avantages et inconvénients.
- Assurance crédit : avantages et inconvénients.

d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

- Agences de recouvrement et externalisation des relances.

## 7) Pilotage et suivi du risque crédit client

- Le tableau de bord crédit client.

- La mesure de la sinistralité client.

- La mesure et le suivi du coût du risque crédit client.

### **Etude de cas**

*Réaliser un tableau de bord crédit client, choix des indicateurs.*