

OPTIMISER LE CRÉDIT CLIENT



4 jours

GESTION DU RISQUE CLIENT ET DU RECOUVREMENT DE CRÉANCES

PROGRAMME DE LA FORMATION

PREMIÈRE PARTIE

CREDIT MANAGEMENT (2 JOURS - CEDI)

- › Les enjeux du "crédit client"
- › La matérialisation du risque : l'encours client
- › Les outils permettant de limiter le risque client
- › Les fondamentaux d'un recouvrement efficace
- › Optimiser la performance du "credit management" de l'entreprise

DEUXIÈME PARTIE

RECOUVREMENT DE CRÉANCES (2 JOURS - RCRE)

- › Les bases de la gestion du recouvrement
- › Prévenir et anticiper un contentieux
- › Utiliser les principales procédures judiciaires et extrajudiciaires pour obtenir le paiement
- › Acquérir les bons réflexes en cas de procédures collectives

OBJECTIFS

- Bâtir et déployer un processus crédit client performant.
- Analyser, gérer et sécuriser le poste clients.
- Évaluer les impacts en cas de retard ou de non-paiement.
- Mettre en œuvre des procédures de recouvrement de créances.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Les bases de l'analyse financière orientée risque client
- La possibilité de travailler sur les contextes professionnels des participants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Credit manager, risk manager, responsables et/ou collaborateurs de service crédit client, analystes crédit, comptabilité clients, recouvrement, responsables financiers, chefs comptables, comptables

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

2 505 € HT ~~2 960 € HT~~ - Réf : CTA-MOCEDI

Validité : 30 juin 2025

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse

PREMIÈRE PARTIE

- les 25 et 26 novembre 2024
- les 25 et 26 novembre 2024
- les 17 et 18 mars 2025
- les 16 et 17 juin 2025
- les 4 et 5 décembre 2025

DEUXIÈME PARTIE

- les 16 et 17 septembre 2024
- les 2 et 3 décembre 2024
- les 2 et 3 décembre 2024
- les 3 et 4 avril 2025
- les 19 et 20 juin 2025
- les 18 et 19 septembre 2025
- les 17 et 18 novembre 2025

CREDIT MANAGEMENT

2 jours

LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DU RISQUE CLIENTS

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés. Depuis la réforme du 15 septembre 2021 visant à réformer le régime des garanties de paiement, quelles opportunités pour la fonction Crédit Management ?

LES ENJEUX DU "CRÉDIT CLIENT"

- › Comprendre le mécanisme et les origines de la défaillance des entreprises
- Expliquer l'importance de la politique crédit en quelques calculs
- › La fonction "credit management" et son insertion dans l'organisation de l'entreprise : les impacts de la politique crédit au sein des différentes directions
- › Les règles juridiques venant impacter la fonction crédit : LME, facturation, prescription...

LA MATÉRIALISATION DU RISQUE : L'ENCOURS CLIENT

- › Les différentes approches possibles de l'encours client
- › Les sources d'information utiles au Crédit Manager : sources financières, juridiques, commerciales...
- › Les fondamentaux de l'analyse financière orientée risque clients
- Cas pratique : les ratios solvabilité, rentabilité, risque de défaillance...
- › Déterminer un encours par client : méthode de scoring
- Étude de cas : mettre en œuvre un encours client, de l'analyse client à la détermination du crédit accordé

LES OUTILS PERMETTANT DE LIMITER LE RISQUE CLIENT

- › Les outils contractuels : l'importance des documents juridiques lors du cycle de commercialisation
- Travail de réflexion autour des Conditions Générales de Vente (CGV)
- › Les garanties du paiement de la créance : quelles opportunités ? Dans quel contexte ?
 - réforme du 15 septembre 2021 du régime des garanties de paiement
 - les suretés réelles : nantissements, gages...
 - les suretés personnelles : cautionnement, garantie à première demande
- › Les outils de couverture et assimilés : assurance crédit, Dailly, affacturage, délégation de paiement...
- › Les moyens de paiement
- Synthèse avantages/inconvénients des différents moyens de paiement

LES FONDAMENTAUX D'UN RECOUVREMENT EFFICACE

- › Organisation et efficacité des actions de relances écrites et téléphoniques
- Illustration : réaliser le schéma d'une phase de relance efficace
- › Du précontentieux au recouvrement judiciaire : organisation, missions, contenus des actions
- › Manager et évaluer ses prestataires extérieurs
- Rédiger une charte de relation avec les sociétés de recouvrement

OPTIMISER LA PERFORMANCE DU "CREDIT MANAGEMENT" DE L'ENTREPRISE

- › Le DSO - Days Sales Outstanding, Indicateur de base
- Cas pratique : calcul du DSO
- › Les objectifs du monitoring orienté Crédit Management
 - les indicateurs et outils du crédit client
 - les indicateurs et outils du recouvrement
 - les litiges
- › "Vendre" les décisions du service "crédit client" en interne
 - la communication : de la réunion d'information à la newsletter
 - la formation
 - le comité Crédit
- Définir un plan d'action à mettre en œuvre

OBJECTIFS

- Évaluer les risques liés aux encours consentis par l'entreprise à ses clients.
- Réaliser une analyse financière efficace et pragmatique de ses clients et/ou de ses prospects.
- Analyser les impacts en cas de retard ou de non-paiement, gérer et sécuriser le poste clients.
- Appliquer les fondamentaux des procédures de recouvrement de créances.
- Déployer un processus crédit clients performant.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Le Risque clients abordé sous ses différents aspects financiers, mais aussi juridiques et organisationnels
- Les bases de l'analyse financière orientée risque clients
- Travail sur les contextes professionnels des participants : définition de la politique crédit, de l'organisation interne, des processus dédiés crédit client

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Credit manager, risk manager, responsables et/ou collaborateurs de service crédit client, analystes crédit, comptabilité clients, recouvrement, responsables financiers, chefs comptables, comptables, directeurs administratifs et financiers. Il est nécessaire de disposer de connaissances de base en lecture du bilan et du compte de résultat

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 25 et 26 novembre 2024

Paris Montparnasse ou à distance :
les 25 et 26 novembre 2024
les 17 et 18 mars 2025
les 16 et 17 juin 2025
les 4 et 5 décembre 2025

RECouvreMENT DE CRÉANCES

PRÉVENIR LES RISQUES D'IMPAYÉS ET GÉRER LE CONTENTIEUX

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés et notamment la retouche de la procédure d'injonction de payer effectuée par le Législateur. En outre, la réforme du 15 septembre 2021 sur les Procédures Collectives et celle du 14 février 2022 sur l'entreprise Individuelle vient impacter les pratiques de recouvrement de créances

LES BASES DE LA GESTION DU RECouvreMENT

- › Identifier son client, point de départ du recouvrement
- Identifier les informations légales essentielles concernant son client
- › Droit Civil et Droit Commercial : comment les utiliser et quelles limites dans l'action recouvrement ?
- › Les règles juridiques de base à intégrer : prescription, compensation, preuve...
- › La théorie jurisprudentielle du "mandat apparent" : conclure un contrat et signer avec la bonne personne

PRÉVENIR ET ANTICIPER UN CONTENTIEUX

- › Les principales clauses des Conditions Générales de Vente (CGV) utiles au recouvrement : clause pénale, clause de pénalité de retard, clause résolutoire, clause de réserve de propriété...
- Étude de cas : analyser les Conditions Générales de Vente (CGV)
- › Contradiction entre les CGV et les CGA (Achat) : quel document prime ?
- › Identifier les signes de défaillance de son client
- › Les lettres de relance
- › La Mise En Demeure (MED) et la sommation
- Cas pratique : rédiger des courriers de recouvrement
- › Quand actionner la clause de réserve de propriété ?

UTILISER LES PRINCIPALES PROCÉDURES JUDICIAIRES ET EXTRAJUDICIAIRES POUR OBTENIR LE PAIEMENT

- › L'organisation judiciaire en France
- › Identifier les acteurs judiciaires et leur coût
- › Les principales procédures pouvant être mises en oeuvre par le créancier
 - l'assignation au fond
 - le recouvrement par huissiers des petites créances
 - le chèque impayé
 - le référé provision
 - l'injonction de payer
- Cas pratiques : rédiger une injonction de payer
- › Choisir la procédure appropriée
- Étude de cas : déterminer en fonction d'un contexte le choix d'une procédure
- › Délivrance d'un titre exécutoire
- › Rôle et compétence des huissiers de justice
- › Les voies d'exécution : identifier les différentes saisies

ACQUÉRIR LES BONS RÉFLEXES EN CAS DE PROCÉDURES COLLECTIVES

- › Les notions essentielles en matières de Procédures Collectives
- › Conséquences d'un dépôt de bilan pour le créancier
- › Définir la Sauvegarde, le Redressement et la Liquidation Judiciaire
- Réaliser un tableau de synthèse des différentes Procédures Collectives
- › La déclaration de créances, acte fondamental pour le créancier
- › Le sort du débiteur et du créancier à l'issue de la Procédure Collective

OBJECTIFS

- Mettre en oeuvre en interne les procédures extrajudiciaires pour accélérer le paiement des créances clients.
- Respecter les règles et informations juridiques dans la gestion du recouvrement.
- Anticiper un éventuel contentieux.
- Piloter le déroulement des procédures de recouvrement engagées.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une approche opérationnelle des procédures de recouvrement de créances basée sur de nombreux cas pratiques et des études de cas élaborées par des professionnels
- Les réponses concrètes et conseils pratiques d'un consultant spécialisé dans le recouvrement amiable et contentieux
- Les clés pour réussir la mise en place en interne d'un process efficace de recouvrement des créances

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services comptabilité clients, responsables comptables ou de contentieux souhaitant s'approprier des techniques et outils pratiques d'accélération du recouvrement de créances commerciales

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
 les 16 et 17 septembre 2024
 les 2 et 3 décembre 2024

Paris Montparnasse ou à distance :
 les 2 et 3 décembre 2024
 les 3 et 4 avril 2025
 les 19 et 20 juin 2025
 les 18 et 19 septembre 2025
 les 17 et 18 novembre 2025

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....
Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 40% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :
 Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....
.....
Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....
.....
.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....
Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/	