



Formation Credit management : gérer les risques clients et traiter les impayés

Durée : 14 heures

Certification : BTS Banque

Prix : 1650

Référence : 2101129

Catégorie	Comptabilité et Gestion
Sous-catégorie	Banque Finance Assurance
Pour qui ?	Dirigeants, membres des services comptabilité client ou crédit management, comptables uniques de PME souhaitant acquérir les bons réflexes pour bien gérer le risque client
Prérequis	Connaissance des mécanismes comptables de base
Objectifs pédagogiques	Maîtrise des situations de contrôle de gestion et d'analyse financière, 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 Situations de contrôle de gestion et d'analyse financière (bloc 2)
Contenu de la formation	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) 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

Etudes 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

LE TRAITEMENT PREVENTIF : LA GESTION DES ENCOURS CLIENTS

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

Etudes de cas : analyser les conditions générales de vente d'une entreprise et repérer les clauses relatives au règlement

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

Etudes de cas : analyse de lettres de relance type, repérer les éléments juridiques et les formules efficaces

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

Etudes de cas : choisir la procédure à mettre en place en fonction de la créance impayée (montant, circonstance, type de clientèle)

L'EXTERNALISATION DE LA GESTION DES COMPTES CLIENTS

Affacturation : avantages et inconvénients

Assurance crédit : avantages et inconvénients

Agences de recouvrement et externalisation des relances

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

Suite de parcours possible	Comptable Trésorier(e) d'entreprise
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro