



GESTION DU BFR 1 CREDIT MANAGEMENT

Objectifs de la formation :

- Connaître les principes et les méthodes de la gestion du crédit client.
- Mettre en place une gestion active du crédit client.
- Maîtriser le risque du crédit client.
- Mettre en place une politique de crédit management, depuis l'octroi jusqu'au recouvrement.
- Gérer les incidents de règlement.

Programme :

Enjeux du crédit management pour l'entreprise :

- Dynamisme commercial et crédit client.
- Gestion de la trésorerie.
- Cadre législatif.

Acteurs du crédit management :

Internes à l'entreprise :

- Direction générale.
- Direction commerciale.
- Direction financière et comptable.
- Direction juridique.

Externes à l'entreprise :

- Partenaires commerciaux.
- Fournisseurs d'informations financières et commerciales.
- Assureurs crédit.
- Factors.
- Cabinets de recouvrement.

Gestion du risque client au long du cycle d'activité :

Avant l'opération de crédit :

- Définition de la politique commerciale.
- Enquête commerciale et financière : Comment évaluer le risque ?
- Assurance crédit : Faut-il couvrir le risque et comment ?

À la signature du contrat :

- Clauses du contrat commercial.
- Conditions générales de vente.
- Fiche d'ouverture de crédit.



Durant le crédit :

- Limites de crédit.
- Facturation.

À l'échéance :

- Suivi des échéances ; la balance âgée.
- Analyse des causes de retards, internes à l'entreprise ou externes.
- Relance amiable : Comment procéder efficacement ?

Au-delà de l'échéance :

- Relance précontentieuse.
- Injonction à payer.
- Cabinets de recouvrement.
- Contentieux.
- Procédures de préventions des difficultés des entreprises, de cessation de paiement et de liquidation judiciaire.
- Tableau de bord du suivi de la politique de crédit client.

Public concerné:

- Collaborateurs de la Direction financière, Responsables comptables.
- Nouveaux collaborateurs du Département Crédit Management.
- Responsables commerciaux.
- Responsables opérationnels.

Méthode pédagogique :

Les cours tiennent compte des acquis et des capacités d'assimilation des participants. Le formateur a pour mission de répondre à la demande de façon permanente et individualisée.

Tout au long de la formation, le formateur alterne entre théorie, démonstration et pratique.

Mise à disposition de tout le matériel dédié à cette formation.

Intervenants :

Formateur spécialisé en comptabilité, gestion et crédit management requérant un minimum de trois années de pédagogie appliquée dans la formation.