Credit manager

-Réference: **RC-20** -Durée: **6 Jours (42 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Mettre en place une démarche de prévention du risque client.
- Réussir sa prise de fonction de credit manager.
- Bâtir une procédure de recouvrement amiable.
- Identifier les crises de trésorerie.
- Gérer les conséquences du dépôt de bilan de ses clients.

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Nouveau Credit manager. Responsable financier. Responsable ADV. Responsable comptable. RAF.

Programme

- **Définir la politique crédit**
  - Analyse marginale : combiner maîtrise des risques et dynamisme commercial.
  - Segmentation de la clientèle.
  - De la procédure à la charte crédit.
  - Fonctionnement du comité de crédit.
- **Évaluer la solvabilité des clients**
  - Sources externes : enquêtes commerciales, assurance-crédit, autres fournisseurs...
  - Repérer les informations clés des enquêtes commerciales.
  - Déterminer les critères de risque terrain spécifiques à son activité.
  - Associer les commerciaux, l'ADV... à l'évaluation du risque.
  - Habitudes de paiement.
  - La méthode des points de risque.
  - Méthodes de fixation de limite de crédit.

Programme

- Évaluer et garantir le risque client à l'international.

- **Bien gérer les encours**
  - Évaluer le besoin d'encours et l'encours à risque.
  - Anticiper les situations de blocage par la gestion prévisionnelle de l'encours.
  - Négocier des garanties.

- **Créer une synergie avec la vente**
  - Développer un esprit relation client.
  - Solliciter l'intervention des commerciaux dans la prévention et le recouvrement.
  - Savoir mener une réunion avec les commerciaux.

- **Maîtriser le cadre juridique et financier de la relance**
  - Incidence des retards de paiement sur la trésorerie et le résultat.
  - Lois sur les délais de paiement.
  - Escompte pour paiement anticipé.
  - Exploiter les pénalités de retard.
  - Arguments pour négocier les délais de paiement.
  - Conditions générales de vente.
  - Les différents moyens de paiement.

- **Diagnostiquer l'encours client**
  - Identifier les causes de retard de paiement internes et externes.
  - Définir un plan d'actions préventif.

- **Relancer efficacement les retards de paiement**
  - Indicateurs de performance.
  - Bà¢tir des calendriers de relance.
  - Faire du traitement des litiges l'occasion de renforcer la relation client.
  - Avantages des différents modes de relance.
  - Les 4 étapes d'une relance téléphonique.
  - Exploiter la balance à¢gée dans la relation avec les commerciaux.
  - Rédiger des lettres de relance efficaces, modèles de lettres.
  - Spécificités du recouvrement à l'international sur des particuliers, sur le secteur public.

- **Bien négocier 5 règles d'une négociation réussie**

Programme

- Rechercher une solution 'gagnant - gagnant'.
- Développer l'affirmation de soi.
- Savoir répondre non et préserver la relation commerciale.

- **Réaliser une injonction de payer**
  - Dans quelle situation choisir cette procédure ?
  - Étapes de la procédure.
  - Étude cas : réaliser soi-même une injonction de payer.
- **Mener un diagnostic financier**
  - Les 4 étapes : activité, profitabilité, capitaux investis et structure financière.
  - Interpréter l'évolution du résultat : effet ciseau et effet point mort.
  - La Capacité d'Autofinancement.
  - Équilibres financiers : fonds de roulement (FR), Besoin en fonds de roulement (BFR), Trésorerie nette.
  - Principaux ratios : gestion du BFR, structure financière, trésorerie, couverture des frais financiers.
- **Identifier les crises de trésorerie et les signes de dégradation**
  - Les 5 crises de trésorerie.
  - Repérer les signes de dégradation sur les documents comptables : étude de cas : analyse financière sur 3 ans, détection des signes de dégradation en lecture directe, savoir poser les bonnes questions.
- **Gérer les conséquences du dépôt de bilan d'un client**
  - Étapes et acteurs de la procédure.
  - Les réflexes du fournisseur : produire ses créances, revendication des marchandises, continuation des contrats en cours, quand obtenir la compensation des créances réciproques ?
  - Mise en situation Exercices : gérer les conséquences du dépôt de bilan d'un client.
  - Déclarer ses créances.
  - Juger une proposition d'apurement du passif.
- **Piloter la fonction crédit**
  - Élaborer le budget de la fonction.
  - Tableau de bord de sa fonction.
  - Organiser une réunion commerciale.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc