

☺ Risque clients : gestion des encours et des garanties associées

Mettre en œuvre une méthodologie de suivi de l'encours client et de gestion du risque crédit

PUBLIC

Credit managers – Responsables administration des ventes – Responsables comptabilité clients – Responsables comptables et financiers

PRÉ-REQUIS

Avoir le niveau de la formation :

🔗 [Gestion du risque clients : les fondamentaux \(2056 \)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Formation résolument orientée vers la pratique quotidienne de la gestion du risque clients

Outils et applications directement utilisables dans votre entreprise

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception

Code
2085

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 880 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Définir les aspects financiers de la relation commerciale
- Mettre en œuvre une méthodologie de suivi de l'encours client
- Appliquer les outils de couverture du risque client
- Choisir les indicateurs de suivi du risque client

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation..

Définir les aspects financiers de la relation commerciale

Décrire les enjeux du crédit clients B to B

- Les enjeux financiers
- Les autres enjeux et risques associés
- Le processus "Order to cash"
- Le rôle du crédit management

Participer à la négociation financière des contrats

- L'établissement des Conditions Générales de Vente (CGV) adaptées au risque clients
- La négociation des conditions de paiement en fonction du profil payeur du client
- L'implication de la force commerciale dans la négociation des conditions de paiement
- Cas pratique : réduire le risque clients grâce à des CGV bien rédigées

Mettre en œuvre une méthodologie de suivi de l'encours client

Déterminer les règles d'octroi de crédit

de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Les difficultés inhérentes à la prise de décision de crédit
- La fixation d'un niveau de risque acceptable en fonction d'une cotation crédit
- Les différentes méthodes de fixation d'une limite crédit

Prendre des décisions crédit et les justifier

- La gestion au quotidien des encours autorisés
- Motiver ses conclusions en arbitre et les expliquer en comité crédit
- Les outils informatiques de suivi de l'encours clients
- Cas pratique : jeu d'entreprise de prises de décision crédit

Appliquer les outils de couverture du risque client

Mettre en place une assurance-crédit

- Les principes et enjeux de l'assurance-crédit
- La négociation des clauses sensibles d'une police d'assurance-crédit
- L'optimisation de la gestion du contrat et des garanties
- La gestion d'une police d'assurance-crédit dans le cas d'un contrat d'affacturage
- Cas pratique : choisir une police d'assurance-crédit adaptée au risque clients

Mettre en œuvre des garanties en cas de défaut de paiement

- Les sûretés personnelles : cautionnement, aval, lettre d'intention
- Les sûretés réelles : nantissement, hypothèque, clause de réserve de propriété, etc.
- Quelles sûretés mettre en jeu dans quelles situations ?
- Illustration : le tableau comparatif des différentes garanties à négocier

Choisir les indicateurs de suivi du risque clients

Déterminer les indicateurs de performance

- Les choix d'indicateurs pertinents pour suivre le risque clients
- Les 3 éléments clés d'un bon reporting risque clients

Structurer un tableau de bord en fonction des plans d'action décidés

- Les indicateurs de pilotage usuels
- Leurs liens avec les indicateurs de performance
- Illustration : le calcul d'un taux de créances irrécouvrables

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

...

PARIS

- 24-25 Sep. 2026
- 5-6 Nov. 2026

A DISTANCE

- 24-25 Sep. 2026
- 5-6 Nov. 2026

