

● Réduction du délai de paiement clients (DSO)

Mettre en place une stratégie de réduction du DSO

Code
701439

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1837 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Credit managers – Directeurs financiers – Responsables de services financiers – Contrôleurs de gestion – Toute personne souhaitant acquérir la méthodologie de réduction du délai de paiement clients

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

L'expérience de l'intervenant comme chef de projet dans le cadre de mesures de réduction du DSO Une méthodologie transposable dans tous les secteurs d'activités (industrie, services, commerce)

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 de l'évolution de vos

Objectifs pédagogiques

- Décrire les différentes composantes du DSO (Days Sales Outstanding) ou délai de paiement des créances clients
- Mettre en œuvre une méthodologie de réduction du DSO
- Elaborer le plan d'action permettant de réduire durablement le délai de paiement des créances clients

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.

Décrire les différentes composantes du DSO (Days Sales Outstanding) ou délai de paiement des créances clients

Identifier les enjeux de la bonne gestion du crédit client

- La logique du cycle d'exploitation
- L'évolution du BFR (Besoin en Fonds de Roulement) et les conséquences sur la trésorerie
- L'exposition aux besoins de financement externes et ses conséquences en termes de dépendance et de coût

Sélectionner les outils de mesure du délai de paiement

- Les différentes mesures du DSO : DSO global, DSO optimal, le DSO litiges, le DSO caché
- La valorisation d'un jour de DSO en cash
- La valorisation du gain potentiel de rentabilité par la réduction du DSO global
- Illustration : le DSO par la méthode dite de l'épuisement
- Cas pratique : calculer le DSO

Mettre en œuvre une méthodologie de réduction du DSO

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.

Identifier le potentiel d'amélioration global

- La définition des objectifs de réduction quantifiés et planifiés
- La déclinaison par segment de clientèle, ou zone géographique
- L'identification des points-clés d'amélioration par segment : délai contractuel ? Retard non justifié ? Nombreux litiges ?

Définir des objectifs détaillés assortis de deadlines

- Pour chaque action, nommer un référent et décider des éventuels moyens et outils nécessaires
- Comparaison des coûts résultant du plan d'action, les gains attendus en matière de gestion du risque client et de réduction des frais financiers
- La définition des outils de reporting des résultats du plan d'action
- Atelier : établir une cartographie des foyers d'amélioration dans le cycle et par DSO

Elaborer le plan d'action permettant de réduire durablement le délai de paiement des créances clients

Réduire le DSO par la revue des conditions contractuelles

- La fréquence de facturation
- Le délai consenti aux nouveaux clients
- Le délai contractuel figurant dans les CGV
- Le mode de règlement à encourager
- La politique d'escompte

Réduire le DSO par la diminution des retards de paiement

- La prise en compte des différents segments de clientèle et des différents modes de paiement des clients
- L'évaluation du temps dédié au recouvrement
- La gestion pertinente des priorités de relance
- La préférence pour l'interactivité (téléphone)
- Plan d'action : établir son propre plan d'action de réduction du DSO adapté à sa structure

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

...

A DISTANCE

- 12-13 Oct. 2026
- 8-9 Déc. 2026

