

Cycle Credit Manager

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-credit-manager

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
FNC171

CATÉGORIE
Crédit Management

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Cerner le rôle du credit management dans le processus d'amélioration de la performance financière de l'entreprise
- Appréhender les enjeux financiers et commerciaux pour l'entreprise des risques clients et des impayés
- Mettre en place une démarche de prévention du risque client
- Etablir une procédure de recouvrement amiable
- Acquérir les techniques usuelles pour analyser, suivre et sécuriser lagestion du crédit clients
- Maitriser les fondamentaux de la relance amiable et du recouvrement judiciaire
- Gérer les conséquences du dépôt de bilan de ses clients

👥 POUR QUI ?

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

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Identifier les enjeux de la gestion du risque clients

- Les enjeux financiers, commerciaux
- Les impacts des enjeux en terme de cash et de rentabilité
- L’impact financier de la sinistralité
- L’impact du délai de paiement supporté

2 / Définir le rôle du credit manager

- Les missions, le positionnement de la fonction
- Les interlocuteurs internes et externes, la relation privilégiée avec l'équipe commerciale
- Les principaux processus
- Les principales étapes du cycle

3 / 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

4 / Évaluer la solvabilité des clients

- L'étude des informations internes
- Les sources externes : médias...
- Les informations issues de l'analyse financière

Maroc Performance

- Les quatre questions : activité, rentabilité, structure financière et trésorerie

5 / Bien gérer les encours client

- La définition d'une politique de crédit client
- 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 et de sûretés : caution, gage

6 / 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

7 / 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

8 / Diagnostiquer l'encours client

- Identifier les causes de retard de paiement internes et externes
- Définir un plan d'actions préventif

9 / Relancer efficacement les retards de paiement

- Indicateurs de performance

Maroc Performance

- Bâtir 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 âgée 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

10 / Bien négocier

- 5 règles d'une négociation réussie
- Rechercher une solution "gagnant - gagnant"
- Développer l'affirmation de soi
- Savoir répondre non et préserver la relation commerciale

11 / Réaliser une injonction de payer

- Dans quelle situation choisir cette procédure ?
- Étapes de la procédure
- Étude cas : réaliser soi-même une injonction de payer

12 / 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

13 / Identifier les crises de trésorerie et les signes de dégradation

- Les 5 crises de trésorerie

Maroc Performance

- Repérer les signes de dégradation sur les documents comptables

14 / 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 ?

15 / Piloter la fonction crédit

- Élaborer le budget de la fonction
- Tableau de bord de sa fonction
- Organiser une réunion commerciale

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance