CREDIT MANAGEMENT

Credit management : évaluer le risque client, sécuriser et recouvrer les créances

Le crédit client est le premier financement de l'entreprise et le moins piloté. Les encours s'allongent, les litiges bloquent des factures entières et la relance intervient quand le client est déjà en difficulté. Le credit manager est attendu sur des résultats alors qu'il ne dispose pas des leviers en amont. Ce parcours de 70 heures reprend le cycle qui va de la commande à l'encaissement. Il part de l'analyse financière du client pour aller jusqu'au recouvrement judiciaire en passant par la sécurisation des créances. Les dossiers travaillés sont chiffrés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
10 jours — 70 h	**Présentiel**	**À partir de 7 235 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Credit managers responsables de l'administration des ventes comptables clients et responsables financiers de PME.

PRÉREQUIS
Savoir lire un bilan et un compte de résultat.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser la solidité financière d'un client à partir de ses comptes
- Fixer une limite de crédit et des conditions de paiement adaptées au risque
- Sécuriser une créance par les garanties et les assurances disponibles
- Organiser la relance et le recouvrement amiable des impayés
- Engager une procédure de recouvrement judiciaire au bon moment
- Piloter le poste client par des indicateurs suivis en comité

03 Programme détaillé

M1 Analyse du risque client
- Décider à partir des comptes
- Lecture du bilan et du compte de résultat
- Ratios de structure et de liquidité
- Signaux de dégradation dans les états financiers
- Sources d'information externes sur une contrepartie
- Construction d'une notation interne
- Cas pratique : Analyse de deux liasses fiscales et attribution d'une note de risque argumentée.

M2 Politique de crédit et conditions de vente
- Fixer la règle avant la vente
- Construction d'une politique de crédit
- Fixation des limites et des encours autorisés
- Conditions générales de vente et délais de paiement
- Circuit de validation des dérogations
- Articulation avec la force commerciale
- Atelier : Rédaction d'une règle de dérogation applicable aux commandes qui dépassent la limite accordée.

M3 Sécurisation des créances
- Prévoir la défaillance
- Garanties personnelles et garanties réelles
- Réserve de propriété et conditions d'efficacité
- Assurance-crédit et affacturage
- Acomptes et instruments de paiement sécurisés
- Spécificités des clients à l'export
- Cas pratique : Choix d'un dispositif de sécurisation pour un client exportateur à encours élevé.

M4 Relance et recouvrement amiable
- Encaisser sans rompre
- Organisation des relances et niveaux d'escalade
- Conduite de l'entretien téléphonique de relance
- Traitement des litiges bloquants
- Négociation d'un échéancier
- Coordination avec les commerciaux
- Mise en situation : Entretien de relance avec un client qui invoque un litige pour justifier son retard.

M5 Recouvrement judiciaire et pilotage du poste client
- Passer à l'acte et mesurer
- Choix de la procédure et coût de l'action
- Injonction de payer et procédure de référé
- Client en procédure collective et déclaration de créance
- Indicateurs du poste client et délai moyen de règlement
- Animation du comité de crédit
- Atelier : Construction d'un tableau de bord du poste client et de ses seuils d'alerte.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 7 235 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr