FINANCE - TRÉSORERIE

Credit manager : évaluer le risque client, sécuriser l'encours et arbitrer

Le credit manager est pris entre deux logiques. La direction commerciale veut signer vite et refuse les blocages de commande. La direction financière constate un encours qui s'allonge et une trésorerie sous tension. Sans politique de crédit écrite chaque arbitrage se rejoue individuellement et les décisions dépendent du rapport de force. Six jours pour structurer la fonction. L'analyse financière du client aboutit à une limite de crédit argumentée. La politique de crédit est rédigée puis validée. Les outils de couverture du risque sont comparés avec leur coût. Le suivi de l'encours et des délais de règlement est instrumenté et le credit manager apprend à défendre ses décisions en comité.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
6 jours — 42 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 3 990 € 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 en poste ou en prise de fonction ainsi que responsables administratifs et financiers ou responsables du poste client souhaitant structurer la gestion du risque.

PRÉREQUIS
Une pratique du poste client ou de l'analyse financière est nécessaire.

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 situation financière d'un client à partir de ses comptes publiés
- Fixer une limite de crédit et la justifier devant la direction commerciale
- Rédiger une politique de crédit et définir les règles de blocage de commande
- Comparer les dispositifs de couverture du risque client et leur coût
- Piloter l'encours et le délai moyen de règlement à l'aide d'indicateurs
- Organiser la coordination entre le crédit le commerce et le recouvrement

03 Programme détaillé

M1 Fonction credit management et politique de crédit

- Poser des règles avant de discuter des cas
- Place du credit manager dans l'organisation
- Contenu d'une politique de crédit et circuit de validation
- Règles de blocage de commande et niveaux de délégation
- Conditions générales de vente et clauses utiles au crédit
- Indicateurs de pilotage du poste client
- Atelier : Rédaction de la politique de crédit d'une entreprise puis confrontation aux objections du directeur commercial.

M2 Analyse du risque client

- Lire les comptes pour décider
- Sources d'information sur un client et fiabilité des données
- Lecture du bilan et du compte de résultat sous l'angle du risque
- Analyse de la trésorerie et de la structure financière
- Signaux faibles de dégradation d'une situation
- Notation interne et construction d'un score
- Cas pratique : Analyse de trois liasses fiscales pour classer les clients et proposer une limite de crédit pour chacun.

M3 Sécurisation et couverture du risque

- Choisir la protection proportionnée à l'enjeu
- Garanties et sûretés mobilisables
- Assurance-crédit et principes de fonctionnement
- Affacturage et cession de créances
- Acomptes garanties bancaires et clause de réserve de propriété
- Comparaison des coûts et des contraintes d'exploitation
- Cas pratique : Comparaison de plusieurs solutions de couverture pour un portefeuille export et argumentation du choix retenu.

M4 Encours recouvrement et clients en difficulté

- Faire rentrer l'argent sans casser la relation
- Organisation des relances et articulation avec le recouvrement
- Traitement des litiges bloquants et boucle de correction
- Critères de déclenchement de l'escalade vers le contentieux
- Client en difficulté et procédures collectives
- Provisions pour dépréciation et passage en perte
- Mise en situation : Arbitrage en comité crédit sur une commande importante d'un client dont l'encours est déjà dépassé.

M5 Pilotage et animation transverse

- Rendre la décision de crédit lisible
- Construction du tableau de bord du poste client
- Suivi de l'encours des retards et du délai moyen de règlement
- Prévision d'encaissement et lien avec la trésorerie
- Animation du comité crédit
- Communication des décisions aux équipes commerciales
- Atelier : Construction d'un tableau de bord du poste client et préparation d'un comité crédit mensuel.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

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 3 990 € 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