CREDIT MANAGEMENT

Excel pour le credit management : suivre l'encours, relancer et anticiper le risque

Le credit manager dispose d'une balance âgée extraite chaque semaine mais l'exploitation s'arrête souvent au tri par ancienneté. Les relances se décident au fil de l'eau sans hiérarchie de risque. Le suivi des encaissements et des promesses de paiement reste dispersé entre plusieurs fichiers personnels. Ces deux jours portent sur l'outillage Excel du poste client. Le participant construit une balance âgée retraitée puis un scoring de relance et un suivi de l'encours par client. Il met également en place les indicateurs de délai de paiement et de recouvrement attendus par la direction financière.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 880 € 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 chargés de recouvrement responsables administration des ventes et comptables clients.

PRÉREQUIS
Exercer une fonction liée au poste client et connaître les fonctions Excel courantes de recherche et de calcul.

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 :

- Retraiter une balance âgée pour la rendre exploitable en pilotage
- Construire un classement des clients selon leur niveau de risque
- Automatiser la préparation des relances et leur suivi
- Calculer et suivre les indicateurs de délai de paiement et de recouvrement
- Restituer l'évolution de l'encours client à la direction financière

03 Programme détaillé

M1 Exploiter la balance âgée

- Du fichier extrait à une vision fiable de l'encours
- Retraitement des échéances et des avoirs non affectés
- Séparation entre retard réel et décalage de facturation
- Reconstitution de l'encours total par client et par groupe
- Contrôle de cohérence avec la comptabilité clients
- Cas pratique : Les participants retraitent une balance âgée contenant des avoirs et des acomptes mal affectés.

M2 Hiérarchiser le risque

- Relancer d'abord ce qui compte
- Construction d'un classement combinant encours ancienneté et comportement de paiement
- Segmentation des clients selon l'enjeu et la sensibilité commerciale
- Seuils de relance définis en interne et leur formalisation
- Documentation des règles pour arbitrer avec le commerce
- Atelier : Chaque participant construit un classement de relance sur un portefeuille fourni puis justifie ses trois premiers dossiers.

M3 Automatiser la relance

- Préparer les envois et tracer les réponses
- Génération des courriers et relevés à partir d'une base unique
- Suivi des promesses de paiement et des litiges déclarés
- Historique des actions par client
- Alertes sur les promesses non tenues
- Atelier : Montage d'un suivi de relance qui signale automatiquement les promesses de paiement échues sans encaissement.

M4 Indicateurs et restitution

- Rendre compte de l'évolution du poste client
- Calcul du délai moyen de paiement et de l'encours échu
- Suivi du taux de recouvrement par cohorte de facturation
- Tableau de bord du poste client destiné à la direction
- Argumentation d'une décision de blocage de commande
- Mise en situation : Chaque participant défend devant un directeur commercial le blocage d'un compte à fort encours échu.

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 1 880 € 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