CREDIT MANAGEMENT

# IA et Order to Cash (O2C) : fiabiliser la commande, facturer et encaisser

Le cycle Order to Cash traverse le commercial, l'administration des ventes, la facturation et le recouvrement. Chaque rupture entre ces maillons se paie en litiges, en factures bloquées et en jours de retard de règlement. Les équipes passent un temps considérable à rapprocher des commandes et à justifier des écarts détectés trop tard. Cette journée s'adresse à des professionnels du credit management qui connaissent déjà leur processus. Elle montre où l'IA apporte un gain réel : scoring du risque client, détection des commandes à risque de litige, lettrage et rapprochement assistés, priorisation des relances et analyse des causes de retard.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **1 jour — 7 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 120 € 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 recouvrement, responsables administration des ventes, directeurs financiers et responsables comptabilité clients.

**PRÉREQUIS**
Intervenir sur une étape du cycle de la commande à l'encaissement.

**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 :

- Cartographier les points de rupture du cycle O2C dans son organisation
- Identifier les tâches du processus où l'IA apporte un gain mesurable
- Exploiter un scoring de risque client pour fixer les conditions de vente
- Automatiser le lettrage et le rapprochement des règlements
- Prioriser les relances à partir des comportements de paiement observés
- Piloter la performance du cycle après introduction des outils

## 03 Programme détaillé

### M1 Cycle O2C et points de friction

- Voir où le cash se perd
- Enchaînement de la commande à la facturation puis au recouvrement
- Causes récurrentes de litige et de blocage de facture
- Indicateurs de suivi du poste clients
- Données disponibles à chaque étape du processus
- Atelier : Chaque participant cartographie son cycle O2C et repère ses principales ruptures.

### M2 Cas d'usage de l'IA sur le cycle

- Choisir les automatisations qui tiennent
- Scoring du risque client et conditions de vente associées
- Détection des commandes porteuses de litige
- Extraction des données de facture et rapprochement automatique
- Lettrage assisté et traitement des écarts de règlement
- Priorisation des relances et rédaction assistée des courriers
- Cas pratique : Les participants testent un scoring de risque sur un portefeuille clients fictif.

### M3 Déploiement et pilotage

- Passer du test à l'exploitation courante
- Qualité des données et prérequis techniques
- Répartition des tâches entre l'outil et l'équipe
- Contrôle des résultats produits par le modèle
- Conduite du changement auprès des ventes et du commerce
- Suivi des gains sur le délai d'encaissement
- Atelier : Chaque participant rédige le plan de déploiement d'un cas d'usage dans son entreprise.

## 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 1 120 € 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