CREDIT MANAGEMENT

Risque clients : évaluer la solvabilité, fixer les encours et prendre ses garanties

Le commercial engage l'entreprise sur une commande importante et la question de la solvabilité arrive après coup. Les limites d'encours n'existent pas ou ne sont jamais revues, les garanties demandées se limitent à un acompte et la défaillance d'un client moyen suffit à effacer la marge de plusieurs mois d'activité. Ces deux jours traitent la prévention du risque clients plutôt que la relance des factures en retard. Le participant apprend à analyser la situation financière d'un client, à fixer puis faire vivre une limite d'encours, à choisir entre les garanties et les outils de transfert de risque disponibles et à surveiller son portefeuille avec des alertes réellement utiles.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**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 et responsables administratifs et financiers ainsi qu'analystes crédit et responsables commerciaux impliqués dans l'ouverture des comptes clients.

PRÉREQUIS
Pratiquer le suivi des comptes clients et 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 situation financière d'un client à partir de ses comptes publiés
- Fixer une limite d'encours proportionnée à l'enjeu commercial et au risque
- Choisir les garanties adaptées au profil du client et à la nature de la vente
- Mettre en place une procédure d'ouverture et de revue des comptes clients
- Surveiller son portefeuille à partir de signaux d'alerte hiérarchisés

03 Programme détaillé

M1 Évaluer la solvabilité d'un client

- Décider sur des faits
- Lecture d'un bilan et d'un compte de résultat sous l'angle du risque
- Indicateurs de structure financière et de trésorerie
- Sources d'information externes et notations disponibles
- Signaux faibles issus du comportement de paiement
- Limites de l'information accessible
- Cas pratique : Les participants analysent les comptes d'un client puis se prononcent sur l'octroi d'un encours.

M2 Fixer et gérer les encours

- Mettre une limite qui tient
- Méthodes de détermination d'une limite d'encours
- Articulation entre enjeu commercial et risque accepté
- Procédure d'ouverture de compte et régime des dérogations
- Revue périodique et ajustement des limites
- Blocage de commande et arbitrage avec les équipes commerciales
- Mise en situation : Une demande de dépassement d'encours est arbitrée entre credit manager et responsable commercial.

M3 Garanties et transfert du risque

- Sécuriser la vente
- Conditions générales de vente et clause de réserve de propriété
- Acomptes cautions et garanties bancaires
- Assurance crédit et périmètre réellement couvert
- Affacturage et cession de créances
- Coût comparé des différentes protections
- Atelier : Chaque participant choisit la protection adaptée à trois ventes aux profils de risque différents.

M4 Piloter le portefeuille clients

- Voir venir la défaillance
- Segmentation du portefeuille par niveau de risque
- Indicateurs de suivi de l'encours et du retard
- Système d'alerte et déclenchement des actions
- Provisionnement des créances douteuses
- Dialogue avec la direction financière et la direction commerciale
- Atelier : Chaque participant construit son tableau de suivi du risque clients et fixe ses propres seuils d'alerte.

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 1 880 € 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