CREDIT MANAGEMENT

Risque clients : évaluer la solvabilité, sécuriser et recouvrer les créances

Un impayé se prépare longtemps avant l'échéance : client accepté sans analyse conditions de paiement négociées par le commercial seul facture émise avec des mentions incomplètes. Quand la relance démarre la créance a déjà vieilli et la marge du dossier est consommée. Deux jours pour installer une chaîne complète du risque clients : évaluer la solvabilité avant d'ouvrir un compte fixer une limite de crédit sécuriser la commande puis organiser la relance jusqu'au recouvrement. Les outils construits en séance sont une grille de notation un scénario de relance et un tableau de bord de l'encours.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 659 € 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 comptables clients assistants commerciaux et responsables administratifs et financiers.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 solvabilité d'un client à partir de ses comptes et de sources externes
- Fixer une limite de crédit et définir les conditions de paiement associées
- Sécuriser une créance par les garanties et les clauses contractuelles adaptées
- Organiser un scénario de relance progressif et traçable
- Piloter l'encours clients à l'aide de la balance âgée et des délais de paiement
- Déclencher le recouvrement contentieux au moment opportun

03 Programme détaillé

M1 Évaluation de la solvabilité client

- Décider avant de vendre
- Sources d'information financière et comportementale
- Lecture rapide des comptes d'un client
- Signaux de fragilité et clignotants d'alerte
- Construction d'une grille de notation interne
- Traitement des clients nouveaux et des groupes
- Atelier : Construction d'une grille de notation puis application à trois dossiers clients contrastés.

M2 Limite de crédit et sécurisation de la vente

- Encadrer l'engagement
- Fixation et révision d'une limite de crédit
- Conditions générales de vente et clauses utiles
- Garanties et sûretés couramment obtenues
- Assurance-crédit et affacturage
- Circuit de validation des dérogations
- Cas pratique : Arbitrage sur une commande dépassant la limite de crédit d'un client stratégique.

M3 Facturation et relance

- Faire payer à l'échéance
- Qualité de la facture et causes fréquentes de litige
- Scénario de relance et calendrier des actions
- Relance écrite et relance téléphonique
- Traitement des litiges bloquant le paiement
- Traçabilité des échanges et preuve de la créance
- Mise en situation : Relances téléphoniques successives auprès d'un client qui invoque un litige pour ne pas payer.

M4 Pilotage de l'encours et recouvrement

- Suivre pour décider
- Balance âgée et délai moyen de paiement
- Tableau de bord du poste clients
- Provisionnement et passage en perte
- Mise en demeure et recouvrement amiable
- Passage au recouvrement judiciaire
- Atelier : Construction d'un tableau de bord du poste clients et lecture des alertes qu'il déclenche.

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 1 659 € 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