FINANCE - TRÉSORERIE

Risque et crédit client : évaluer la solvabilité, encadrer l'encours et recouvrer

Le délai de paiement accordé à un client est un crédit consenti sans intérêt et souvent sans analyse. Le commerce veut vendre la finance veut être payée et la décision se prend dans l'urgence de la commande. Les impayés se découvrent ensuite au moment d'une relance tardive alors que d'autres livraisons ont déjà été réalisées pour le même client. Deux jours pour organiser la maîtrise du risque client : analyser la solvabilité d'un prospect fixer des limites d'encours cohérentes avec la marge sécuriser les conditions contractuelles construire un processus de relance puis traiter les retards avant le contentieux. Chaque participant repart avec une procédure crédit adaptée à son entreprise.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € 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 responsables administration des ventes contrôleurs de gestion et commerciaux concernés par les encours.

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 situation financière d'un client à partir de ses comptes publiés
- Fixer une limite d'encours et des conditions de paiement adaptées au risque
- Sécuriser la créance par les clauses contractuelles et les garanties disponibles
- Organiser un processus de relance progressif et traçable
- Traiter les retards de paiement et déclencher le recouvrement au bon moment

03 Programme détaillé

M1 Évaluation du risque

- Savoir à qui l'on vend
- Réunir les informations disponibles sur un client
- Lire les comptes publiés et repérer les signaux de fragilité
- Interpréter les incidents de paiement et les informations de marché
- Suivre l'évolution du risque sur un client déjà en portefeuille
- Cas pratique : Évaluation de trois dossiers clients présentant des profils de risque contrastés.

M2 Décision de crédit

- Fixer un encours tenable
- Définir une limite d'encours et sa méthode de calcul
- Adapter les conditions de paiement au risque et à la marge
- Arbitrer entre développement commercial et exposition
- Formaliser la décision et son réexamen périodique
- Atelier : Fixation d'une limite d'encours pour un client stratégique en situation tendue.

M3 Sécurisation de la créance

- Préparer le recouvrement dès la vente
- Vérifier les mentions et les conditions générales de vente
- Utiliser la réserve de propriété et les garanties usuelles
- Sécuriser la facturation et les preuves de livraison
- Recourir à l'assurance-crédit et à l'affacturage
- Cas pratique : Relecture de conditions générales de vente pour renforcer la position du créancier.

M4 Relance et recouvrement

- Agir tôt et de façon traçable
- Construire un plan de relance par segment de clients
- Conduire un entretien de relance téléphonique
- Traiter les litiges qui bloquent le paiement
- Déclencher la mise en demeure et le recouvrement contentieux
- Mise en situation : Entretien de relance avec un client qui invoque un litige pour différer son règlement.

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 1 550 € 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