

Gérer les risques client et traiter les impayés

-Référence: **CV-65**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Appréhender les enjeux financiers pour l'entreprise des risques clients et des impayés
- Calculer les principaux ratios de solvabilité d'une entreprise
- Mettre en place des méthodes préventives pour éviter les impayés
- Améliorer les procédures de relance et de recouvrement amiable et contentieux
- Elaborer des outils de suivi, de pilotage et d'évaluation des risques clients

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Dirigeants, membres des services comptabilité client ou crédit management, comptables uniques de PME souhaitant acquérir les bons réflexes pour bien gérer le risque client.

PRÉREQUIS :

- Connaissance des mécanismes comptables de base.

Programme

- **Les enjeux financiers**
 - Le poids du poste client à l'actif.
 - Incidence des retards de paiement sur la trésorerie.
 - Probabilité de défaillance en fonction du retard de paiement enregistré.
 - Incidences de la loi de Modernisation de l'Economie (LME).
- **L'évaluation de la solvabilité des clients**
 - L'étude des informations internes.
 - Les sources externes : médias...
 - Les informations issues de l'analyse financière.
 - Les quatre questions : activité, rentabilité, structure financière et trésorerie.
- **Le traitement préventif : la gestion des encours client**
 - La définition d'une politique de crédit client.

- Les méthodes de détermination de la limite de crédit.
- La négociation de garanties et de sûretés : caution, gage.
- **Le traitement curatif : le recouvrement amiable**
 - La préparation du recouvrement amiable.
 - Les étapes d'une relance téléphonique efficace.
 - Le choix de la méthode de relance adaptée à la situation.
- **Le traitement curatif : le recouvrement contentieux**
 - La mise en demeure, l'injonction de payer.
 - L'assignation en référé-provision, l'assignation au fond.
 - Le traitement spécifique des entreprises en difficulté.
- **L'externalisation de la gestion des comptes clients**
 - Affacturage : avantages et inconvénients.
 - Assurance crédit : avantages et inconvénients.
 - Agences de recouvrement et externalisation des relances.
- **Pilotage et suivi du risque crédit client**
 - Le tableau de bord crédit client.
 - La mesure de la sinistralité client.
 - La mesure et le suivi du coût du risque crédit client.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc