



Fondamentaux Credit Management

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
FNC172

 CATÉGORIE
Crédit Management

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Évaluer les risques liés aux encours consentis par l'entreprise à ses clients
- ✓ Maîtriser les risques liés à l'ouverture de compte & les différents moyens de paiements ainsi que les garanties afférentes
- ✓ Comprendre les circuits de paiement des clients
- ✓ Bâtir et déployer un processus crédit clients performant

POUR QUI ?

- ✓ Directeurs des ventes
- ✓ Inspecteurs commerciaux
- ✓ Vendeurs sédentaires
- ✓ Administration des ventes (ADV)



Programme détaillé

1/ Les enjeux du "crédit client"

- Le mécanisme et les origines de la défaillance des entreprises
- Le coût du crédit interentreprises
- Le coût de prévention et de couverture du risque
- Les notions et fondamentaux relatifs au coût de financement
- Perte sur créances douteuses, incidence sur la marge : comprendre leurs risques
- La notion d'effort commercial pour compenser une perte
- La fonction "credit management" et son insertion dans l'organisation de l'entreprise
- Les règles juridiques venant impacter la fonction crédit

2/ Les outils permettant de limiter le risque client

- Les outils contractuels : l'importance des documents juridiques lors du cycle de commercialisation
- Les garanties du paiement de la créance : quelles opportunités ? Dans quel contexte ?
- Les outils de couverture et assimilés : assurance crédit, Dailly, affacturage, délégation de paiement...
- Les moyens de paiement

3/ Les objectifs du service crédit recouvrement

- La politique de crédit de l'entreprise : à quoi sert-elle ? Comment mesurer l'encourt client et le diminuer ?
- Un impayé : pourquoi ? Comprendre les raisons de l'impayé
- Typologie des comportements conduisant au non-paiement
- L'influence de la qualité du fournisseur sur les motivations de paiement

4/ Bien connaître ses clients : quid des bonnes pratiques pour identifier les informations importantes

- L'importance du recensement des informations
- Les informations importantes : qu'elle sont-elles ? Comment les trouver ?

5/ Couvrir et de sécuriser le risque : les fondamentaux

- Analyse des risques en fonction du statut, de la typologie et de la solvabilité des clients
- Les délais de paiement
- Les moyens de paiement
- Les documents commerciaux
- Commande, facture, bon de livraison ?

6/ Maîtriser la communication avec le service financier

- L'environnement juridique de l'acte de vente, la négociation commerciale
- Focus sur les clauses/articles du contrat/bon de commande

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

📅 Prochaines dates programmées

📅 04 au 05 Juin 2026 📍 Casablanca - Maroc

📅 04 au 05 Août 2026 📍 Casablanca - Maroc

📅 01 au 02 Oct. 2026 📍 Casablanca - Maroc

📅 01 au 02 Déc. 2026 📍 Casablanca - Maroc

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : contact@maroc-performance.com

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

▼
Scannez pour accéder
à la fiche en ligne

Document généré le 31/05/2026 — Réf : FNC172
Maroc Performance — Tous droits réservés