

Fondamentaux Credit Management

Lien : https://maroc-performance.com/formation/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)

Maroc Performance



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

Maroc Performance

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

- L'importance du recensement des informations
- Les informations importantes : querlle 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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

01 au 02 Déc. 2026	Distanciel
14 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 17 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance