

## Objectif

- Impliquer l'équipe commerciale dans la prévention des risques clients : impayés et retards de paiement.
- Comprendre et négocier les paramètres du crédit client, de la prospection à l'ouverture de compte.

## Public

- Dirigeant PME, commerciaux.

## Programme d'Intervention

### 1. Les enjeux financiers du crédit client

Délai de paiement  
Impayés

### 2. Environnement juridique

Conditions commerciales et clauses contractuelles  
Conséquences de la Loi LME : CGV, factures, pénalités de retard, délais de paiement

### 3. Les actions en amont

Les conditions de paiement

Caractéristiques des moyens de paiement  
Les termes de paiement et leurs conséquences sur l'encours client  
Le profil payeur  
Délai de paiement contractuel et réel (retards, litiges...)

Les axes de la négociation

Faire payer le délai de paiement  
Contractualiser (BC, CGV, ...)  
Choix des modes de paiement / implications pour l'entreprise

### 3. Les actions en amont suite

La détection des risques d'insolvabilité  
Les sources de renseignements  
Les clignotants d'alerte  
L'observation sur le « terrain»

La limitation du risque client

L'ouverture de compte et les plafonds d'encours  
Le contrôle des commandes  
Les garanties et techniques de sécurisation des paiements

### 4. Les actions en aval

Rôle des commerciaux dans les relations financières  
La gestion des litiges  
les indicateurs  
La conduite à tenir en cas de RJ

### 5. Construction d'un argumentaire

## Informations complémentaires

- Durée : 1 jour
- Animateur : Consultant en Crédit Management

## Notre Méthode

- Apports théoriques et techniques
- Mises en situation
- Débriefing, conseils personnalisés