

Manager « Cash et BFR Clients »

12 participants max

PUBLICS VISÉS PAR LA FORMATION :

- Aux managers de transition
Cette formation s'adresse à des Managers de transition ayant un parcours de Directeur financier, Directeur comptable ou Directeur du contrôle de Gestion ayant naturellement une posture de « Business Partner » avec un fort leadership, le goût de l'engagement associé à de fortes qualités pédagogiques.

PRÉREQUIS :

- Maîtriser les principes de bases du BFR Clients
- Réaliser le pré-learning
- ✓ **Les enjeux liés au crédit et aux risques clients (2 heures)**
 - *Mesurer l'impact financier des délais et retards de paiement, des impayés et des créances irrécouvrables*
 - *Apprécier l'incidence du DSO et des pertes sur créances sur la liquidité et les marges.*
 - *Une approche clé : le tripôle du crédit management*
 - *Etudier les causes originelles possibles de défaillance des entreprises*
- ✓ **Rappels de comptabilité clients (1 heure)**
 - *Le classement comptable des comptes clients*
 - *Les enregistrements comptables liés aux clients*
 - *L'importance du lettrage*
 - *La lecture d'un compte client*
 - *Les principaux dysfonctionnements*
- ✓ **L'analyse financière orientée crédit (3 heures)**
 - *Savoir analyser la solvabilité court et moyen terme*
 - *Comment interpréter les 10 ratios clés pour construire un diagnostic financier rapide*
 - *Repérer les clignotants et les marqueurs de risque pertinents*
 - *Utilité et limites des scores financiers*
- Connaître les fonctionnalités de base d'Excel (tris, fonctions simples, tableaux croisés dynamiques)

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- Savoir analyser tous les enjeux liés au BFR Clients d'une entreprise
- Acquérir et maîtriser les meilleures pratiques de gestion du BFR Clients (cycle « Order To Cash »)
- Auditer les performances du poste clients
- Comprendre les attentes des actionnaire et du Top Management (LBO, MBO, ...)
- Construire une approche méthodologique réussie pour accélérer les encaissements clients
- Appréhender la démarche permettant une accélération des encaissements clients
- Conduire le changement pour lever les obstacles, fédérer les acteurs et sécuriser la génération de cash
- Prioriser les actions à conduire pour réduire les délais de paiement des clients
- Mettre en place les procédures nécessaires pour améliorer les résultats
- Savoir argumenter, en interne et en externe, pour réussir la mise en place d'un projet de diminution du DSO

DURÉE :

4 jours / Horaires : 9h00 -12h30 et 14h00-17h30

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exemples réels et pratiques pour faciliter l'appropriation des concepts
- Des schémas visuels explicatifs sont proposés tout au long de la formation : ils ont été conçus pour accompagner efficacement chaque participant vers un ancrage efficace des concepts étudiés.
- Vulgarisation des méthodologies développées au sein des meilleurs cabinets spécialistes de la réduction du BFR & éprouvées sur des centaines de projets pour des entreprises variées (industries, tailles, géographies)
- De nombreux cas concrets et pratiques
- Le livre « Le Cash Custing »[®] est offert à chaque participant

CONTENU DE LA FORMATION :**JOUR 1 – Matin**

- Réaliser un diagnostic du cycle clients et cartographier les enjeux**
 - Analyse détaillée du portefeuille clients (délais négociés et subis, retards, litiges, impayés, ...)
 - Audit des processus et des procédures
 - Bâtir un état des lieux, évaluer le niveau des performances
 - Mettre en évidence les axes de progrès
 - Se benchmarker en interne et/ou en externe
 - Modélisation : cartographier & chiffrer le BFR Clients par une approche normative opérationnelle
 - Modéliser une stratégie de recouvrement préventive et curative en fonction des volumétries et des forces en présence (internes ou externes – notion de point de maturité et point de résistance)
- Les KPI du poste clients**
 - Mesurer les délais réels de paiement (total, retard, litige) : panorama des méthodes usuelles
 - Comment calculer le délai moyen de règlement (DMR), le DSO, le DPMS0, le BPDSO, le BPDPMO
 - Analyse des balances âgées : évolution absolue et en pourcentage, analyse roll-over et par tranches
 - La balances des retards : segmentation, croisement des critères d'extraction, ...
 - Les taux d'encaissement « flash »
 - Les taux de perte sur créances (avec ou sans assurance crédit)
 - Les taux de litiges et d'avoirs

JOUR 1 – Après-midi

- Optimisation du BFR Clients & Data crunching : simuler les gains pour agir**
 - Maîtriser les méthodologies et techniques de calcul des gains à réaliser sur le BFR Clients
 - Utiliser les fonctions Excel de base et les outils dédiés pour quantifier les gains potentiels
 - Préparer la demande de données et le programme d'analyses quantitatives
 - Identifier les gisements de cash d'un programme de renégociation des termes et conditions de paiement

- Quantifier le potentiel de réduction des factures à établir (FAE) / des créances non facturées
- Analyser les balances âgées et calculer les gains d'une amélioration du processus de relance

JOUR 2 – Matin

Diminuer les risques clients en période de crise

- Identifier les informations pertinentes issues des bases de données
- Les précautions juridiques à prendre pour sécuriser ses risques (CGV adaptées, moyens de paiement, ...)
- Calculer une période de contribution
- Un moment clé : l'ouverture de compte
- Le rôle prépondérant d'un fichier client performant et « sreté »
- Savoir coter son risque clients et définir des profils risques
- Fixer des plafonds de crédit et gérer les en-cours
- Optimiser la gestion de son contrat d'assurance-crédit et maximiser ses garanties

JOUR 2 – Après-midi

Renforcer l'exhaustivité, la rapidité et la qualité de la facturation

- Auditer la chaîne de facturation clients et des runs ; analyser les avoirs/refac
- Faits générateurs et processus de facturation (conformité & fiabilité)
- Les vrais enjeux de la facturation électronique et de la digitalisation du poste clients
- Mettre en place une approche rigoureuse et transversale pour réduire les FAE
- Mieux intégrer la dimension financière de la relation commerciale : négociation des acomptes, jalons, fréquences de facturation, bonus annuels et tout autre élément impactant le BFR clients
- Les indicateurs de suivi : DUO, délais de facturation, taux d'avoirs

JOUR 3 – Matin

Piloter les relances clients amiables pour diminuer les impayés

- Les 6 principes gagnants d'un recouvrement juste à temps
- Mettre en place une stratégie moyens de paiement pour accélérer les encaissements
- Accroître l'efficacité des relances écrites
- Optimiser la performance des relances téléphoniques
- Les 4 facteurs clés de succès d'une relance pro-active
- Externaliser efficacement le recouvrement auprès de prestataires extérieurs
- Manager le recouvrement du factor

JOUR 3 – Après-midi

Développer la relance préventive et professionnaliser la gestion des litiges

- Conditions d'efficacité des relances avant échéance
- Comment cibler les relances préventives à opérer ?
- Les argumentaires à développer
- L'utilisation des outils informatiques dédiés
- Optimiser la résolution des litiges pour une performance accrue
- Concevoir une codification adéquate des litiges permettant des analyses causales efficaces
- Faciliter la transmission des informations en temps réel
- Renforcer le séquençage de résolution des litiges en tenant compte de la logique de l'escalade interne

JOUR 4 – Matin

- Améliorer les prévisions d'encaissement et la gestion de trésorerie court terme**
 - Utiliser les outils de gestion crédit pour faciliter les prévisions d'encaissement
 - Le retraitement des balances âgées dans une optique prévisions de cash (analyse roll-over adaptées)
 - Comment établir des lois de glissement fiables et utiles aux prévisionnels d'encaissement
 - Une approche utile : le DPMSO
 - Les re-prévisions grâce aux analyses d'écart
 - Les prévisions d'encaissement en cas d'affacturage
 - Comprendre la logique induite par les fonds de garanties et de réserves
 - Modéliser les capacités de mobilisation

JOUR 4 – Après-midi - Certification

- 1 QCM de 80 questions (1 heure) de niveau Master II
- 1 étude de cas (3 heures)

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES :

- Le livre « Le Cash Custing »[®] est offert à chaque participant

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Certification Valumen :
- 1 QCM de 80 questions (1 heure)
 - 1 étude de cas (3 heures)

INTERVENANT :

- Yves DUBOIS

TARIFS :

- 2 990 €HT

ACCESSIBILITÉ :

Valumen met tout en œuvre pour rendre accessibles ses formations aux personnes en situation de handicap. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation. Pour une efficacité optimale, la présence d'une personne en situation de handicap doit être signalée dès la réservation de la formation de manière à pouvoir trouver, avec les partenaires spécialisés, des solutions que ce soit l'accès des locaux aux personnes à mobilité réduite ou l'adaptation pédagogique de la formation.