Audit & Analyse

Cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes

Casablanca : Bd. Mers Sultan, Rés. Dar Salam, n° 2. Tél. : +212 (0) 522.48.00.49
Tanger : Bd. Youssef Ibn Tachfine, Rés. Côte d'Or, n° 22. Tél. : +212 (0) 539.32.50.39.
Portable : +212 (0) 661.63.98.89 Fax : +212 (0) 539.32.53.72.
Email : m.lahyani@audit-analyse.com Site : www.audit-analyse.com

Mohamed LAHYANI
Expert-comptable diplômé de l'Etat Français.
Commissaire aux comptes.
Membre de l'Ordre des Experts-comptables.
Ancien directeur de mission chez **DELOITTE** (cabinet international d'audit) à Paris.
Contrôleur financier chez **RESPIRONICS** à Pittsburgh aux Etats-Unis.
Responsable de consolidation et des IFRS chez **AGF ASSURANCES** à New York aux Etats-Unis.
Auteur de nombreux ouvrages publiés en France et au Maroc sur : Evaluation des sociétés – fusion – consolidation, Comptabilité des sociétés, Finance d'entreprise, Audit et contrôle interne, Audit fiscal, Audit comptable et financier, L'audit pour tous, Normes IFRS, Bien gérer les subventions, Pour le bon usage de l'argent public, etc. … consultable sur le site web www.audit-analyse.com rubrique **OUVRAGES**.
Animateur des séminaires.
Professeur en audit et comptabilité internationale à l'université de Paris.
Consultant à Radio ATLANTIC dans l'émission LES EXPERTS ATLANTIC.
Référent auprès du journal L'ECONOMISTE.

PLAN DE FORMATION

Trésorerie
Crédit management

Chère Cliente, cher Client,

Vous avez voulu faire appel aux services de notre cabinet ***Audit & Analyse*** pour un plan de formation en trésorerie-crédit management. Nous vous remercions de cette marque de confiance.

La présente note a pour objectif de vous informer sur le calendrier de la formation, la méthodologie ainsi que le CV de l'intervenant. Ces éléments ne sont pas exhaustifs et peuvent faire l'objet d'éventuelles modifications.

Nous restons à votre entière disposition pour toutes informations complémentaires et nous vous prions d'agréer, chère Cliente, cher Client, nos sincères salutations.

Pour le cabinet ***Audit & Analyse***
Mohamed LAHYANI

Audit & Analyse

SOMMAIRE

Objectifs de la formation 3
Pédagogie 4
CV de l'intervenant 5
Trésorerie-Crédit management 8
Gérer au quotidien la trésorerie dirhams et devises 9
Perfectionnement à la gestion de trésorerie : maîtriser les outils opérationnels 10
Négocier efficacement avec son banquier pour optimiser les coûts bancaires 11
Etablir ses prévisions et construire son budget de trésorerie 12
Etablir un reporting de trésorerie efficace et pertinent 13
Gérer la trésorerie en devises et les risques de change 14
Gestion de trésorerie groupe et cash pooling international 15
Le cash management : optimisez les flux de trésorerie de votre entreprise 16
Développer la culture cash pour opérationnels et managers non financiers 17
Le crédit management : gestion des risques et du crédit clients 18
Optimisez la performance de votre service crédit clients 19
Analysez les risques clients et menez une analyse financière orientée crédit 20
Prévenir les risques clients et les impayés : bien s'informer et se prémunir 21
S'entraîner à la prise de décision crédit pour mieux maîtriser les en-cours clients 22
Commerciaux : maîtrisez les aspects financiers de la négociation commerciale 23
L'essentiel de la gestion du risque et du crédit clients 24
Pilotez vos actions de crédit et de recouvrement grâce au tableau de bord 25
Négociez efficacement un contrat d'affacturage pour optimiser vos encaissements 26
Rendez efficaces vos relances clients amiables : diminuez vos impayés ! 27
Le traitement des impayés : du précontentieux au recouvrement judiciaire des créances 28

Audit & Analyse

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les entreprises ou les établissements publics ont besoin de faire acquérir à leurs salariés les connaissances techniques et méthodologiques nécessaires à leurs fonctions. Ils cherchent notamment à assurer la qualité et la pertinence des travaux, aboutir à des démarches efficaces qui permettent aux responsables de se forger une opinion sur leurs entités.

Le présent plan de formation a pour objectif général de :

- Permettre aux cadres d'entreprises de maîtriser la démarche de l'ensemble des thèmes proposés ;
- Fournir aux participants des outils efficaces et adaptés pour bien mener leurs missions ;
- A travers des exemples concrets et exercices suggérés, mieux comprendre le mode de fonctionnement du sujet ;
- A travers les illustrations, les outils et les concepts, découvrir un moyen de contrôle plus efficace.

Audit & Analyse

PEDAGOGIE

Nous assurons les plans de formations au sein des entreprises (intra) ou dans une salle adaptée à des formations d'entraînement pratique avec tous les moyens nécessaires pour réaliser leurs travaux dans les bonnes conditions :

- Mise en situation de travail sur la base de cas pratiques ;
- Démarche pédagogique inductive ;
- Permettre à travers les dossiers de travail de mieux analyser l'aspect pratique.

Audit & Analyse

CV DE L'INTERVENANT

Mohamed LAHYANI

Expert-comptable diplômé de l'Etat Français.
Commissaire aux comptes.
Membre de l'Ordre des Experts-comptables.
Ancien directeur de mission chez **DELOITTE** (cabinet international d'audit) à Paris.
Contrôleur financier chez **RESPIRONICS** à Pittsburgh aux Etats-Unis.
Responsable de consolidation et des IFRS chez **AGF ASSURANCES** à New York aux Etats-Unis.
Auteur de nombreux ouvrages publiés en France et au Maroc sur : Evaluation des sociétés – fusion – consolidation, Comptabilité des sociétés, Finance d'entreprise, Audit et contrôle interne, Audit fiscal, Audit comptable et financier, L'audit pour tous, Normes IFRS, Bien gérer les subventions, Pour le bon usage de l'argent public, etc. … consultable sur le site web www.audit-analyse.com rubrique **OUVRAGES**.
Animateur des séminaires.
Professeur en audit et comptabilité internationale à l'université de Paris.
Consultant à Radio ATLANTIC dans l'émission LES EXPERTS ATLANTIC.
Référent auprès du journal L'ECONOMISTE.

Synthèse

Domaines de compétence	**Diplôme et formations**
- Comptabilité - Fiscalité - Gestion - Finance - Diagnostic stratégique & développement d'entreprises - Audit contractuel - Commissariat aux comptes - Consolidation - Normes IFRS - Normes comptables américaines US-GAAP - Normes comptables anglaises UK-GAAP - Reporting et budget - Recrutement - Coaching commercial - Juridique	- Diplôme français d'expertise comptable - Mastère en ressources humaines, spécialité recrutement - Diplôme en commercial et techniques de vente - Diplôme en comptabilité anglo-saxonne (américaine et anglaise) - Diplôme en IFRS

Audit & Analyse

Parcours professionnel

Cabinet International d'audit
Fonction : Directeur de mission
Activité : audit, conseils
(effectif : 500 personnes, CA 400 M d'euros)

Détaché au sein des groupes cotés à la bourse (clients du CABINET) :

AGF SA à Paris. Groupe français côté à la bourse de Paris
Fonction : responsable de la consolidation internationale (continent Amérique et Europe)
Activité : assurance
(effectif 50 000 personnes, CA 20 000 M euros)

- Mise en place des normes IFRS dans un groupe d'assurance : animation des réunions de travail avec les filiales (Europe et étranger) et paramétrage des comptes dans SAP conformément aux normes du groupe, test des liasses consolidées en IFRS et analyse des incidences
- Etablissement du bilan et rapport du groupe
- Consolidation : récupération des comptes, réconciliation, opérations de la consolidation, établissement des liasses consolidées
- Mise en place des procédures
- Pratique de l'anglais
- Encadrement des collaborateurs

Neopost SA à Paris, Groupe français côté à la bourse de Paris
Fonction : consolideur du périmètre France et Etranger
Activité : appareils d'affranchissement
(effectif 5 000 personnes, CA 760 M euros)

- Consolidation et IFRS
- Fiscalité groupe
- Reporting mère + filiales du groupe
- Trésorerie groupe

Respironics International à Pittsburgh aux Etats Unis, Groupe américain côté à la bourse de New York
Fonction : contrôleur financier
Activité : commercialisation d'appareils respiratoires
(effectif 4 500 personnes, CA 250 M $)

- Reporting anglo-saxon US GAAP
- Tableau de bord et budget
- Mise en place des procédures

Diplôme et Formation

Diplôme d'Expertise Comptable DEC de l'Etat français

Diplôme en comptabilité anglo-saxonne (comptabilité américaine et comptabilité anglaise US GAAP, UK GAAP) et aux normes comptables internationales (IAS-IFRS) à STRAGEFI

Mastère en recrutement du personnel

Diplôme en commercial et techniques de vente

Préparation des diplômes de l'expertise-comptable
à l'Ecole Nationale de Commerce de Paris HEC-ENC

Audit & Analyse

Engagements

Auteur des livres :

" EVALUATION DES SOCIETES – FUSION – CONSOLIDATION " – Edition ***Audit & Analyse***.

" COMPTABILITE DES SOCIETES " – Edition ***Audit & Analyse***.

" FINANCE D'ENTREPRISE " – Edition ***Audit & Analyse***.

" AUDIT COMPTABLE ET FINANCIER " – Edition ***Audit & Analyse***.

" AUDIT ET CONTRÔLE INTERNE " – Edition ***Audit & Analyse***.

" AUDIT FISCAL. *Guide de contrôle* **"** – Edition ***Audit & Analyse***.

" NORMES IFRS " – Edition ***Audit & Analyse***.

" L'AUDIT POUR TOUS. *Références et analyses* **"** – Edition Librairie des Ecoles.

" POUR LE BON USAGE DE L'ARGENT PUBLIC " – Editions Ordre des Experts - Comptables de France.

" BIEN GERER LES SUBVENTIONS " – Editions Ordre des Experts - Comptables de France.

Ancien chercheur au Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables en France.

Auteur de nombreux articles de réflexion et synthèses dans la presse marocaine et étrangère et consultable sur notre site www.audit-analyse.com.

Distinction

Election du meilleur mémoire de l'expertise-comptable, déposé à la bibliothèque de l'Ordre des experts-comptables de France et consultable sur internet

Langues

Anglais et espagnole

Informatique

Systèmes intégrés (SAP, CARAT MAGNETUDE), Corporate-consolidation, corporate-reporting, SAGE, SAARI, CCMX, MAESTRIA, CIEL-COMPTA, CIEL-PAIE, QUADRATUS, EBP, EIC, AZURE CONCEPTION, CEGID, IBIZA, COMPTINE.

Audit & Analyse

TRESORERIE-CREDIT MANAGEMENT

Audit & Analyse

2 jours

Gérer au quotidien la trésorerie dirhams et devises

Objectifs

Maîtriser les techniques de base de la gestion de trésorerie (prévisions, gestion quotidienne, équilibrages et arbitrages)
Etre en mesure d'assumer les fonctions de trésorier
Connaître les conditions bancaires pour mieux contrôler leur application

Profils participants

Collaborateurs des services de trésorerie, assistants trésoriers, responsables comptables ou financiers en charge de la gestion de trésorerie, toute personne souhaitant évoluer vers la fonction de trésorier

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Gérer la trésorerie, une mission indispensable
Définitions de la trésorerie
Les causes de dégradation
Les objectifs fondamentaux d'une bonne gestion de trésorerie
Les missions du trésorier

• La gestion prévisionnelle de la trésorerie
Les 3 horizons prévisionnels et leurs objectifs respectifs
Méthodes de construction du budget annuel de trésorerie
Méthodes de construction des prévisions glissantes à 3 mois
Analyse des écarts et actualisation des prévisions

• Connaître et contrôler les conditions bancaires
Les moyens d'encaissement et de décaissement
Dresser l'inventaire des conditions bancaires :
. les conditions de valeur
. les conditions de taux
. les commissions
Le contrôle des documents bancaires
Echelles d'intérêts et tickets d'agios

• La gestion au jour le jour de la trésorerie (position et prévisions)
Les enjeux d'une gestion quotidienne performante :
. les 3 écueils à éviter
. chiffrer les enjeux : les décisions d'équilibrage
Les grands principes d'une gestion de trésorerie en dates de valeur
Prendre les décisions de financement/placement
Cas pratique

• Informatiser la gestion de trésorerie
Les logiciels de trésorerie
Le paramétrage des conditions bancaires
Le pilotage en dates de valeur
Le contrôle automatique des conditions bancaires appliquées

• Choisir les financements et les placements court terme
Les différents crédits à court terme
Le coût réel d'un crédit
Les différents placements disponibles
Arbitrer entre liquidité, rentabilité, sécurité et fiscalité
Les décisions optimales à prendre

• La gestion de trésorerie en devises
Identifier une position de change
Calculer l'exposition au risque de change
Les techniques de couverture classiques

Compétences visées

Maîtriser les techniques de base de la gestion de trésorerie
Contrôler les conditions bancaires
Savoir gérer la trésorerie au quotidien

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Perfectionnement à la gestion de trésorerie : maîtriser les outils opérationnels

Objectifs

Se perfectionner en négociation bancaire pour obtenir les meilleures conditions (financement, placements, dates de valeur, taux)
Promouvoir un cadre de gestion de trésorerie plus performant (prévisions, organisation, trésorerie de groupe)

Profils participants

Trésoriers et assistants, DAF, chefs comptables

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Optimiser les coûts bancaires et négocier efficacement avec les banques
Comment le banquier juge-t-il la performance de votre entreprise ?
Recenser les conditions bancaires
Préparer une stratégie de négociation gagnante
Le compte d'exploitation banque-entreprise, support indispensable à maîtriser

• Construire des prévisions de trésorerie fiables dans un environnement complexe
Les outils pour optimiser les prévisions glissantes
Analyser les écarts et contrôler les aléas
Identifier les points clés d'amélioration de votre système prévisionnel

• Rendre performante la gestion de trésorerie au quotidien
Les schémas d'organisation et les logiciels associés
Choisir et obtenir les financements et les crédits adaptés
Quatre conseils pour arbitrer les meilleurs placements
Les meilleures pratiques pour couvrir les risques de change

• Centraliser la trésorerie dans un groupe
Les gains financiers attendus
Arbitrer entre les modes de centralisation possibles (cash pooling)
Les outils indispensables (logiciels spécifiques, contrats...)

• Les indicateurs de performance de la gestion de trésorerie
Construire le tableau de bord du trésorier en fonction des missions
La mise sous contrôle de la liquidité des flux issus du BFR/BFG, des risques (change/taux) et de leur couverture

Compétences visées

Améliorer le résultat financier par une optimisation de la gestion de trésorerie quotidienne
Maîtriser la performance attendue d'un service trésorerie d'entreprise

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«Séminaires»

Audit & Analyse

2 jours

Négocier efficacement avec son banquier pour optimiser les coûts bancaires

Objectifs

Connaître les conditions bancaires négociables
Evaluer précisément les marges de négociation possibles
Mettre en œuvre une véritable stratégie de négociation
Apprendre à contrôler la bonne application des nouvelles conditions obtenues

Profils participants

Trésoriers, assistants trésorier, contrôleurs de gestion, responsables administratifs et financiers en charge de contrôler l'évolution des coûts bancaires et de négocier avec les banques

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Comment le banquier juge-t-il la performance de votre entreprise ?
Les informations à sa disposition
Les critères d'appréciation utilisés
Les principaux ratios financiers

• Comprendre l'organisation bancaire
L'environnement
Les opportunités et contraintes de la réglementation bancaire pour les banquiers eux-mêmes
Initiation au langage bancaire usuel
Identification des processus de tarification bancaire

• Recenser l'ensemble des conditions bancaires
Pour chacune des conditions bancaires, comparer le «standard», les conditions de l'entreprise et l'optimum
Les jours de valeur, les commissions, les frais, les conditions de crédit

• Préparer son dossier de négociation grâce au compte d'exploitation Banque/Entreprise
Recenser, par banque, l'ensemble des flux financiers existants
Synthétiser le revenu net tiré par chacune des banques
Cartographier les meilleures conditions à obtenir après négociation
Calculer les enjeux théoriques de négociation et les hiérarchiser

• Etablir une vraie stratégie de négociation
Se fixer des objectifs réalistes
Préparer l'argumentaire
Spécialiser les banques
Formaliser les accords négociés
Optimiser la répartition finale des flux et des mouvements

• Contrôler la bonne application des conditions bancaires obtenues
L'organisation générale des contrôles : dates de valeur, taux, frais, commissions
Les échelles d'intérêts et tickets d'agios
L'apport de l'outil informatique

• Construire un partenariat bancaire équilibré
Le banquier, partenaire privilégié
Communiquer et informer régulièrement votre banquier

Compétences visées

Appréhender l'ensemble des conditions bancaires négociables
Connaître les leviers de négociation
Mettre en place un partenariat gagnant-gagnant avec son banquier

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Etablir ses prévisions et construire son budget de trésorerie

Objectifs

Acquérir les fondamentaux pour construire des prévisions de trésorerie fiables et pertinentes
Apprendre à scénariser les prévisions de trésorerie annuelles afin d'en faire un outil puissant de simulation

Profils participants

Trésoriers, assistants trésoriers, contrôleurs de gestion ou budgétaires ainsi que toute personne qui ont en charge de construire, par des prévisions annuelles de trésorerie, des indicateurs fiables pour la prise de décision

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Evaluer la situation de trésorerie de l'entreprise
Analyse par le bilan (ratios et règles d'équilibre)
Analyse par les tableaux de flux
Les crises de trésorerie les plus fréquentes et leurs origines
Les causes traditionnelles de non fiabilité des prévisions annuelles de trésorerie

• De la planification financière à moyen terme à la gestion la trésorerie
La notion de BFR/BFG normatif
Le budget de trésorerie annuel : l'historique du plan moyen terme et les prévisions à court terme
Le concept de trésorerie zéro

• Identification des sources
La prévision de trésorerie
La maîtrise du cycle d'exploitation
Les lois d'encaissement et de décaissement
Les budgets d'investissement et de financement moyen et long termes
Les flux à prévoir issus de la dernière période écoulée

• Comment construire un budget de trésorerie
Effectuer les redressements indispensables sur les données comptables de base
Dénouer les incidences finales pour boucler le bilan prévisionnel
Sensibiliser les autres fonctions de cash
Comprendre comment et pourquoi scénariser le budget de trésorerie
Analyser systématiquement les écarts entre le réalisé et le prévisionnel

• Se doter d'un outil de modélisation adapté
L'utilité et les limites du tableur
Présentation des fonctionnalités des progiciels disponibles
Cas concret de simulation à partir d'un exemple

• Cas pratique

Compétences visées

Être en mesure de construire des prévisions de trésorerie fiables
Bâtir son budget de trésorerie prévisionnel et analyser les écarts

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Etablir un reporting de trésorerie efficace et pertinent

Objectifs

Apprendre à construire et exploiter un reporting de trésorerie efficient
Valider les axes d'analyse d'un tableau de flux de trésorerie et l'exploiter comme un véritable outil de pilotage de la performance cash d'une entreprise

Profils participants

Trésoriers, contrôleurs financiers, membres des services financiers, contrôleurs de gestion, et toute personne qui a en charge de mettre en place et de suivre un reporting de trésorerie (cash flow statement, tableau de flux…)

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Les enjeux de la fonction reporting de trésorerie
Les objectifs de contrôle poursuivis
Les différents périmètres possibles en fonction des contraintes organisationnelles et des nécessités de gestion

• Les spécificités d'un reporting de trésorerie
Nature et complexité des informations orientées cash
Une approche par les flux à rendre exhaustive
La sécurisation des données
Un reporting à géométrie variable

• Les tableaux de flux
Les 2 approches (directe et indirecte) de la construction d'un tableau de flux de trésorerie
Les 3 niveaux d'analyse du cash flow statement
L'analyse de la position de trésorerie et le suivi de l'état de la dette

• Le tableau de suivi des risques associés
Le risque de change
Le risque de taux
Le risque de contrepartie

• Le tableau de bord du BFR/BFG
Les indicateurs stocks
Les indicateurs clients
Les indicateurs fournisseurs

• Les indicateurs de performance associés au reporting de trésorerie
Mesure de l'atteinte des objectifs
Les ratios «qualité» de la gestion de trésorerie
Le suivi des résultats financiers associés

• Le management d'un processus de reporting de trésorerie efficient
Les outils disponibles et leur intégration
Les points clés à mettre en œuvre (communication, SI, Procédures…).
Fréquences, délais
La gestion des écarts et les analyses causales

• Exemples de reporting de trésorerie

Compétences visées

Maîtriser le processus de mise en œuvre d'un reporting spécifique de trésorerie
Mettre en œuvre le pilotage de la performance cash de l'entreprise

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Gérer la trésorerie en devises et les risques de change

Objectifs

Montrer, par une approche très opérationnelle, comment déterminer sa position de change «comprendre les techniques usuelles de couverture du risque de change»
S'initier à l'organisation du marché des changes

Profils participants

Trésoriers, assistants trésorier, responsables comptables et financiers, commerciaux ou acheteurs confrontés aux problèmes de parité de change et souhaitant comprendre l'utilisation des différents outils de couverture

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Identifier une position de change
Comment naît le risque de change ?
Calculer ce risque : la position de change
Valoriser les impacts potentiels de cette exposition, calcul de sensibilité du résultat aux fluctuations des taux de change

• Comprendre le marché des changes
La pluralité des acteurs
Les divers compartiments
Le cours à terme

• Maîtriser les techniques simples de couverture
Adossement naturel choix de la monnaie de facturation, indexation du prix facturé en devises, compensation de positions inverses
Les avances en devises (import/export)
Les techniques de change à terme simples (achat/vente)
Cas pratiques

• Comprendre les «options»
classiques sur devises
Principes généraux et définition des contrats
Caractéristiques et vocabulaire des options
Prix et négociation d'une option, paramètres usuels
Exemples de couverture simple
Stratégies couvrant une baisse de la devise, une hausse de la devise (tunnels simples)
Organiser une politique de gestion de risque de change
Définition de la politique
Flux certains ou flux prévisionnels, pourcentage de couverture souhaité, durée du cycle de couverture
Détermination des seuils de couverture par devises
Choix des instruments de couverture
Assurer le suivi des positions de change et des couvertures adossées

Compétences visées

Appréhender les risques liés à l'évolution des parités de change
Maîtriser les techniques de couverture de change

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Gestion de trésorerie groupe et cash pooling international

Objectifs

Comprendre l'organisation d'une gestion de trésorerie de groupe
Disposer d'une approche globale permettant d'identifier les opportunités
Comprendre les contraintes d'une centralisation de la gestion de la trésorerie et la mise en œuvre d'un cash pooling

Profil participants

Responsables et directeurs administratifs et financiers, trésoriers

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Intérêts et enjeux de la centralisation de trésorerie
Optimisation des flux de liquidités et des ressources
Réduction des coûts financiers
Rationalisation de la structure de gestion
Centralisation de l'information pour mieux contrôler les risques et renforcer la sécurité

• Réaliser un diagnostic pré-implémentation
Cartographier pour chaque filiale ou société du groupe :
. le niveau de CA (externe et interne) et les flux financiers
. l'état actuel des relations bancaires existantes
. la gestion de trésorerie pratiquée
Connaître les réglementations bancaires en vigueur et les contraintes juridiques et fiscales

• Les modes organisationnels d'une trésorerie de groupe
Les solutions possibles en fonction du degré de centralisation souhaité :
. la centralisation de la gestion des besoins et des excédents.
la centralisation de la gestion des soldes bancaires
. la centralisation des opérations de change et de taux
. la centralisation des paiements
. la gestion pour compte
Les contraintes opérationnelles et organisationnelles :
. définition des rôles et répartition des tâches
. les outils de gestion quotidienne
. les systèmes d'information et de reporting

• La mise en place d'une centralisation de la trésorerie
La négociation bancaire
L'optimisation des flux
La structure pivot
La gestion centralisée du risque de change

• La mise en œuvre d'un projet cash pooling
Les solutions traditionnelles de pooling et/ou de fusion d'échelles d'intérêts

•La mise en place effective
Aspects techniques
Aspects juridiques et fiscaux
Aspects organisationnels.

• Les outils informatiques spécifiques
Les fonctionnalités particulières nécessaires
Les logiciels existants

Compétences visées

Comprendre l'organisation d'une gestion de trésorerie de groupe
Mettre en place un système de centralisation de la trésorerie au sein du groupe

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Le cash management : optimisez les flux de trésorerie de votre entreprise

Objectifs

Appréhender l'ensemble des techniques à mettre en œuvre pour optimiser la gestion du cash de l'entreprise
Maîtriser l'ensemble de la «Treasury & Finance Supply Chain»

Profils participants

DAF, responsables financiers, trésoriers, crédit managers, cash managers, contrôleurs de gestion

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Le cash management, un enjeu stratégique pour l'entreprise
Le rôle indispensable du cash manager en période de raréfaction et de renchérissement des liquidités
Garantir l'indépendance et la pérennité de l'entreprise
Renforcer la capacité de croissance
Le cash organique, un flux indispensable à la survie de l'entreprise

• La nécessité d'un système prévisionnel de trésorerie performant
Savoir anticiper les besoins futurs : fiabiliser le tableau de flux de trésorerie et le plan de financement
Construire un modèle fiable de budgétisation de la trésorerie
Connaître où et comment l'entreprise produit et consomme du cash

• Les leviers opérationnels du cash manager
Une centralisation performante de la gestion des besoins et des excédents de trésorerie
Définir un plan d'amélioration du cash adapté à son entreprise
Développer la culture cash auprès des opérationnels
Les leviers d'action cash possibles
Organiser la centralisation des paiements : «payment factory»

• Les indicateurs de pilotage et la mise sous contrôle de la performance cash

• Dégager du cash par une optimisation du BFR/BFG
Les plans d'action pour rationaliser les stocks
Les leviers efficaces pour diminuer le poste clients
L'optimisation du poste fournisseurs

• Optimiser et sécuriser la trésorerie par des modes de financement adaptés
Négocier des financements moyen terme alternatifs
Mettre en place de nouveaux modes de financement court terme

Compétences visées

Piloter efficacement la trésorerie opérationnelle de l'entreprise
Rendre impératif l'intégration du cash dans le référentiel stratégique et opérationnel de l'entreprise
Dégager du cash organique au quotidien dans l'entreprise

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Développer la culture cash pour opérationnels et managers non financiers

Objectifs

Comprendre les enjeux d'avoir une trésorerie sous contrôle pour la santé financière future d'une entreprise
Comprendre que l'amélioration du niveau de cash dans une entreprise passe principalement par l'optimisation des actions et décisions quotidiennes des opérationnels

Profils participants

Managers, ingénieurs, cadres opérationnels, commerciaux, acheteurs

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Comprendre les enjeux liés à l'optimisation du cash dans son entreprise
Améliorer la structure financière et les ratios d'endettement
Garantir l'indépendance et la pérennité de l'entreprise
Renforcer la capacité de croissance (interne et externe)
Les enjeux commerciaux et organisationnels induits

• Le repérage du cash dans les documents financiers de l'entreprise
Evaluer la situation de trésorerie à partir du bilan
Comprendre que toutes les crises de trésorerie remettent en cause la survie de l'entreprise
Savoir analyser l'évolution du cash sur plusieurs années (tableaux de flux)
Calculer les ratios significatifs et les indicateurs pertinents liés à la liquidité
Mesurer la capacité d'une entreprise à produire des cashs flows positifs (sources de cash)

• L'importance de maîtriser la culture cash pour les opérationnels
La préoccupation du cash ne doit pas demeurer le domaine réservé de la DG ou de la DAF
Pourquoi mettre fin à des comportements coupables ?
Développer une dynamique de progrès : la génération de cash «organique» passe par l'optimisation des décisions quotidiennes des opérationnels

• Les leviers d'action cash dans l'entreprise
Connaître les dysfonctionnements les plus fréquents et les plans de progrès nécessaires
Avoir une vision transversale de la problématique cash
Expliquer, par une approche normative, le lien fort existant entre la trésorerie et le niveau du besoin de financement de (BFR/BFG)

• Exemples illustrés de plans d'action cash pour les opérationnels
• Indicateurs de pilotage et mise sous contrôle de la performance cash

Compétences visées

Mettre en place une culture cash opérationnelle au sein de l'entreprise et notamment auprès des managers

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Le crédit management : gestion des risques et du crédit clients

Objectifs

Apprécier les risques liés aux crédits consentis par l'entreprise à ses « clients»
Connaître les différents moyens à mettre en œuvre et acquérir les techniques usuelles pour analyser, suivre et sécuriser la gestion du crédit clients
Connaître les fondamentaux de la relance amiable et du recouvrement judiciaire

Profils participants

Responsables et collaborateurs du service risque clients, toute personne chargée du crédit-clients (analyse crédit, gestion des risques, comptabilité clients, recouvrement), toute personne chargée de l'administration des ventes

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Le Crédit mangement un axe clé de la rentabilité de l'entreprise
Stratégie d'entreprise et politique de crédit client
L'impact financier des délais de paiement et des créances irrécouvrables

• Se renseigner sur ses clients (ou prospects)
Exploiter les informations existantes
Banques de données et renseignements à valeur ajoutée
Analyser la solvabilité : savoir lire les comptes annuels, les principaux ratios financiers, clignotants et marqueurs de risques
Détecter les signaux d'alerte : incidents de paiement, habitudes, observations du terrain, méthode des points de risques

• La prévention des risques
Précautions à prendre à l'ouverture des comptes
Fixation et révision des plafonds d'en-cours
Les conditions générales de vente et les clauses relatives au paiement

• La sécurisation et la gestion des risques
Les moyens de paiement à privilégier
Les garanties et sûretés faciles à mettre en œuvre
L'assurance crédit

• L'évaluation et la gestion des comptes clients
Les indicateurs : en-cours, retards, délais
La mise sous surveillance des comptes clients
Le contrôle des commandes et des factures
Le rôle et la sensibilisation des commerciaux

• La relance des clients en retard de paiement
Typologie des clients et profil payeur
L'organisation des relances
Les outils de la relance : téléphone, lettres, face à face...
Pourquoi et comment éviter le contentieux ?

• Le suivi des résultats
Mesurer l'efficacité des relances
Des indicateurs de performance à mettre en place : balances âgées, taux d'encaissement...

• Approche du recouvrement contentieux
Les principales procédures : l'injonction de payer, le référé provision, l'assignation

Compétences visées

Maîtriser les techniques du crédit management
Elaborer des procédures crédit efficaces
Faire un suivi efficace de ses résultats

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«Séminaires»

Audit & Analyse

2 jours

Optimisez la performance de votre service crédit clients

Objectifs

Construire une approche méthodologique réussie pour optimiser les délais de paiement et réduire les coûts liés à la gestion du crédit clients

Profil participants

Crédit managers et adjoints, DAF, RAF, contrôleurs de gestion, responsables comptables

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Réaliser un diagnostic du cycle clients dans l'entreprise

Auditer la chaîne client, bâtir un état des lieux et évaluer le niveau des performances actuelles (indicateurs clés, pertinence des procédures existantes, degré de sensibilisation des acteurs du cycle clients, fiabilité des outils)

Mettre en évidence les axes de progrès

Fixer des objectifs d'amélioration

• Mettre en place des plans d'actions dédiés par atelier

Atelier délais contractuels clients

Atelier retards de paiement et traitement des litiges

Atelier créances irrécouvrables

Pour chaque atelier, prévoir les moyens à mettre en œuvre : outils informatiques, externalisation, formation, action, sensibilisation, déplacements...

• Formaliser et mettre en place des procédures crédit adéquates

Les procédures commerciales et administratives

Les procédures comptables et financières

Les procédures de relance amiable et suivi des litiges

Les procédures de contrôle

Instituer un comité crédit / relance mensuel

• Mobiliser et motiver l'équipe crédit et risque clients

Les mécanismes de motivation (reconnaissance et valorisation)

La gestion des priorités

La mobilisation autour d'objectifs fédérateurs

Le management au quotidien

• Organiser le suivi des performances

Le choix des indicateurs

Le tableau de bord de pilotage

• Cas pratique : calcul d'un ROI et retour d'expériences

Compétences visées

Auditer son service crédit clients

Mettre en place les procédures nécessaires pour améliorer les résultats

Définir une organisation optimale pour son service crédit

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Analysez les risques clients et menez une analyse financière orientée crédit

Objectifs

Savoir évaluer le risque clients grâce au diagnostic financier spécifiquement orienté crédit
Maîtriser l'essentiel de l'analyse financière pour savoir «faire parler» les bilans de vos clients quelle que soit leur forme de présentation

Profils participants

Personnel chargé de la gestion des en-cours clients (analyse des risques, limites de crédit), crédit-managers, responsables administratifs et financiers

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Identifier les risques de faillite et d'insolvabilité
Les causes financières explicatives d'un dépôt de bilan
Les points de vulnérabilité, de fragilité et de dépendance
La grille de lecture universelle d'une analyse financière orientée crédit

• Construire un diagnostic financier rapide
Rappels pratiques et éléments nécessaires
Anticiper les capacités de réaction d'une entreprise
Les points clés : solvabilité, liquidité/activité et rentabilité

• Diagnostiquer la santé financière de votre client
L'analyse de l'activité et des marges opérationnelles grâce aux ESG
Evaluation de la liquidité, de la solvabilité et de la capacité de remboursement
Appréciation des équilibres financiers : autonomie, niveaux de fonds propres et endettement
Interprétation des ratios discriminants

• Repérer rapidement les clignotants et les facteurs de risque
Comment aller à l'essentiel ?
Traquer les «marqueurs» de risques
Tableau pratique pour comprendre les seuils d'alerte
Mettre en concordance les données chiffrées et les éléments factuels

• Connaître les principales typologies de crises financières
Comment les identifier rapidement ?
Savoir diagnostiquer leur gravité
Evaluer la capacité de l'entreprise à y faire face

• Utiliser au mieux les méthodes de scoring financier
Connaître les méthodes existantes et leur niveau de performance
Choisir une approche d'utilisation en fonction des enjeux
Dépasser les limites traditionnelles

• Initiation au diagnostic sur les documents anglo-saxons

Compétences visées

Mesurer les risques d'insolvabilité des clients grâce à une analyse financière spécifiquement orientée crédit
Evaluer une crise de liquidité chez un client

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Prévenir les risques clients et les impayés : bien s'informer et se prémunir

Objectifs

Evaluer le risque clients en sélectionnant les sources d'informations pertinentes (internes et externes)
Comprendre comment créer un système de cotation synthétique
Connaître les réflexes juridiques permettant de sécuriser les risques clients

Profils participants

Crédit managers et assistants crédit, responsables et collaborateurs des services crédit, responsables comptables et financiers et toute personne ayant à se prémunir contre les risques d'impayés

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Comprendre les véritables causes originelles des défaillances des entreprises
Les événements clés explicatifs d'un dépôt de bilan
Détecter les signaux d'alerte

• Connaître son client ou prospect grâce aux informations externes
Les différentes sources de renseignement disponibles : greffe, banque, enquêtes commerciales...
Qualifications, fiabilité, fraîcheur et coût de l'information existante
Identifier les informations pertinentes issues des bases de données
La mise sous surveillance systématique de son fichier client
Evaluer la solvabilité : les 10 ratios clés, marqueurs de risques
Les spécificités à l'export

• Mettre en place un système d'information interne performant
Définir la notion clé de «client»
Le rôle prépondérant d'un fichier client performant
Utiliser les bases internes pour déceler au plus tôt les points de rupture dans l'historique des habitudes clients
Exploiter les observations terrain remontées par les commerciaux

• Les précautions juridiques à prendre pour sécuriser ses risques
Renforcer les conditions générales de vente et les clauses relatives au paiement
Acquérir les réflexes juridiques liés au droit contractuel
Privilégier les moyens de paiement adéquats
Prendre les précautions spécifiques à l'international

• Créer un système de cotation interne du risque clients
S'inspirer des méthodes multi critères existantes
Construire une méthode de points de risques opérationnelle fondée sur des critères pertinents internes et externes
Définir la notion de profil risque
Créer des classes de risques avec des règles de gestion associées

• Prévenir les risques grâce à une police d'assurance-crédit adaptée
Analyser des différents types de contrats proposés
Les exigences de gestion
Avantages et inconvénients

Compétences visées

S'informer efficacement sur ses clients ou prospects pour prévenir les risques d'impayés
Mettre en œuvre les précautions juridiques adéquates pour sécuriser les risques clients
Mettre en place une méthode de cotation et d'évaluation du risque clients

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

S'entraîner à la prise de décision crédit pour mieux maîtriser les en-cours clients

Objectifs

Acquérir les techniques de gestion de l'en-cours client (fixation d'une ligne de crédit, blocages et déblocages de comptes...)
S'entraîner à la prise de décision crédit

Profils participants

Responsables et collaborateurs du service crédit clients, responsables et collaborateurs du service administration des ventes

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Définir le risque client : la notion d'en-cours
La relation fondamentale : volume d'affaires/délais de paiement/en-cours/marge
Définition de l'en-cours théorique
La règle du «+1»

• Les difficultés inhérentes à la prise de décision crédit
La politique crédit dépend de la stratégie de l'entreprise
Un travail sous pression commerciale permanente
L'évidence de la prise de décision à postériori

• Optimiser le processus décisionnel d'ouverture de compte
Eviter les doublons
L'importance des négociations préalables
Comment éviter l'urgence «fin de période» ?
L'importance d'un point unique décisionnel

• Fixer un niveau de risque acceptable en fonction d'une cotation crédit (ou d'une classe de risque)
Les méthodes et techniques traditionnellement utilisées pour fixer une limite crédit (nombreux exemples)
Définir une période de contribution
Automatiser et déléguer la prise de décision
Fixer des critères de dépassement d'en-cours
Intégrer la saisonnalité
Comment s'organiser si les ventes sont non récurrentes ?
Les arbitrages nécessaires du comité crédit

• Gérer au quotidien les en-cours autorisés
Les blocages/déblocages de compte
Les réflexes permanents en cas de dépassement d'en-cours
La gestion des en-cours prévisionnels
Les spécificités lorsque l'entreprise est assurée crédit

• Jeux de rôle en crédit management : cas pratique de fixation d'en-cours
Illustration par une mise en situation réelle de prises de décision
Savoir argumenter ses prises de décision

Compétences visées

Fixer un plafond de risque autorisé (limite crédit) après avoir décidé une ouverture de compte
Gérer les blocages et déblocages des comptes clients en dépassement d'en-cours

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Commerciaux : maîtrisez les aspects financiers de la négociation commerciale

Objectifs

Donner aux commerciaux les outils pratiques et les arguments afin d'améliorer leurs marges grâce à la négociation des conditions de paiement
Apporter une nouvelle dimension du métier commercial pour augmenter la crédibilité de la négociation en face à face

Profils participants

Commerciaux, force de vente, technico-commerciaux, encadrement commercial

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Les enjeux chiffrés
Comprendre la signification et les implications financières et commerciales de la non maîtrise des délais de paiement
Les incidences des impayés et des retards de paiement sur la rentabilité et la liquidité (le cash)
Le calcul du coût financier d'un jour de crédit
Le tableau d'érosion des marges

• Les délais accordés et les retards de paiement
Les conditions contractuelles et les obligations légales
Déceler les délais masqués :
. les pièges du «fin de mois»
. le mode de facturation
. le relevé mensuel
La facturation d'intérêts de retard

• La politique d'escompte pour règlement anticipé (arbitrages)

• Les instruments de paiement
Les avantages et les inconvénients de chaque mode de paiement : chèque, virement/mandat, effets acceptées et non acceptées, prélèvement
Les garanties associées
Les outils de paiement à privilégier : argumentaire

• Les nécessités d'une bonne négociation des aspects financiers de la vente
Améliorer la qualité des relations commerciales par sa rigueur et son professionnalisme
Défendre ses marges en diminuant les avoirs et gestes commerciaux
Etre respecté des clients grâce à des négociations totalement abouties
Améliorer l'image de marque de son entreprise

• Comment négocier efficacement
L'utilisation des ressources internes à l'entreprise comme soutien de la négociation commerciale :
. balance âgée
. lettres de relance
. reporting des litiges
. calculs des intérêts de retard
Le moment opportun pour négocier
Contrer les objections du client
Les arguments de droit

Compétences visées

Maîtriser la négociation des conditions de paiement
Défendre ses positions et mieux négocier les aspects financiers de la vente

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

L'essentiel de la gestion du risque et du crédit clients

Objectifs

Comprendre les techniques utilisées pour diminuer le risque et le crédit clients
Agir contre les impayés et les retards de paiement

Profils participants

Collaborateurs comptables, assistants de la fonction crédit et administration des ventes, commerciaux terrain et sédentaires

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Les enjeux financiers et commerciaux liés aux délais de paiement, aux retards et aux impayés

Calcul des trois enjeux clés
L'impact sur la trésorerie et les marges
Les principales causes de défaillances d'entreprises
Les législations relatives aux délais de paiement : sur quoi et comment négocier efficacement ?

• Les techniques efficaces pour prévenir le risque clients

Les informations pertinentes à repérer dans les enquêtes commerciales
Comment tirer profit d'une analyse financière orientée crédit ?
Faire ou non appel à l'assurance crédit
Choisir des modes de paiement adaptés
Exploiter l'information disponible en interne (la pratique du terrain et les habitudes de paiement)
Détecter les signaux d'alerte, marqueurs de risque (les méthodes de diagnostic les plus utilisées)

• Fixer des encours pour limiter les risques clients

Comment calculer une limite crédit
La surveillance des encours prévisionnels pour anticiper les blocages
Comment réagir efficacement lors d'un dépassement d'encours
Travailler en synergie avec les forces commerciales

• Optimiser la relance clients pour diminuer les retards et les litiges

Les principes gagnants d'une organisation performante
Utiliser les bons outils pour rendre la relance pro-active (balance âgée, agenda dédié, profil payeur,...)
Renforcer la pertinence des relances écrites
Comment collaborer efficacement avec les commerciaux
Séquencer et responsabiliser pour mieux résoudre les litiges

• Les outils de pilotage du risque et du crédit clients

Les principaux indicateurs de performance
Le tableau de bord crédit

Compétences visées

Calculer une limite crédit, gérer les encours clients
Agir efficacement contre les impayés

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Pilotez vos actions de crédit et de recouvrement grâce au tableau de bord

Objectifs

Connaître les indicateurs de performance d'un service relance et leur mode de calcul
Maîtriser les méthodes de planification et d'organisation des actions de recouvrement à mettre en place afin de réduire les retards de paiement et les impayés

Profil participants

Crédit-managers, responsables du recouvrement, responsables de la comptabilité clients, responsables administratifs et financiers

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Les enjeux du crédit et du risque clients
Délais de paiement et créances irrécouvrables
Le poids des impayés
L'importance d'une relance pro-active efficace
La tangibilité des résultats

• La logique «tableau de bord» grâce aux indicateurs de performance
Suivre l'avancée des plans d'action grâce aux outils de pilotage
Contrôler les budgets alloués
Les indicateurs de performance du service recouvrement
Evolution des balances des retards : valeur absolue, pourcentage, poids relatif des tranches
Mesures des délais réels de paiement (globaux et ceux spécifiquement liés aux retards)
Les taux de litiges et d'avoirs

• La détermination des plans d'action performants
La fixation des priorités et le ciblage des actions internes
Les plans d'action pour (informatique dédiée, formations opérationnelles, procédures pro-actives, politique incitative, ...)
Le recours efficace aux prestataires externes

• Les outils de pilotage du service recouvrement
Un outil incontournable : la balance âgée (segmentation et croisement des critères d'extraction)
Les comités crédit/relance/ litiges
Les indicateurs de productivité
Le suivi des prestations externalisées
Les outils de mesure de l'avancée des projets internes
Les analyses essentielles pour la pérennisation des résultats.

• Exemples de tableau de bord crédit/recouvrement

Compétences visées

Mettre en place un tableau de bord crédit
Mesurer les véritables performances de son service relance et piloter ses actions en recouvrement grâce à ce tableau de bord crédit

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Négociez efficacement un contrat d'affacturage pour optimiser vos encaissements

Objectifs

Maîtriser la technique de l'affacturage
Connaître le calcul des coûts réels induits par un contrat d'affacturage
Comprendre les avantages et les inconvénients d'un factor

Profils participants

Crédit managers ou responsables crédit clients, responsables du recouvrement, responsables comptables et/ou administratifs et financiers, trésoriers

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Comprendre l'affacturage

Un marché en pleine expansion dans le contexte économique
Le principe : une relation tripartite factor/adhérent/ débiteurs
Des outils au service de l'optimisation du poste clients :
. prévention des risques
. amélioration de la trésorerie
. sous-traitance de la relance
Profil des adhérents

• Le cadre juridique marocain

La subrogation conventionnelle
Les conditions et les effets de la subrogation
Les droits du factor

• La négociation du contrat d'affacturage

Les informations préalables demandées par le factor : comment les présenter ?
Les conditions générales d'un contrat
Les conditions particulières : ce que l'entreprise doit vérifier et obtenir

• Le fonctionnement quotidien du contrat

Un service à 3 composantes :
. la gestion du poste clients
. l'assurance crédit
. le financement adossé
Des enregistrements comptables à maîtriser
La gestion des litiges clients
Les fonds de garantie et de réserves
Le suivi opérationnel du contrat
Le suivi des cessions et des appels de fonds
Les réconciliations mensuelles du compte courant vendeur
Le contrôle des conditions tarifaires effectivement appliquées
Les pièges à éviter
Calculer le coût réel annuel d'un contrat
. l'optimisation du contrat
L'audit de l'existant
Prévenir les «mauvaises surprises»
Connaître les points clés de négociation

• Les nouveaux contrats proposés

L'affacturage sans recours
Le «rechargement de balances»

Compétences visées

Négocier un contrat d'affacturage à l'optimum
Calculer le coût réel d'un contrat d'affacturage
Tirer le meilleur profit de sa relation avec le factor et de la gestion de son contrat

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Rendez efficaces vos relances clients amiables : diminuez vos impayés !

Objectifs

Professionnaliser la relance amiable pour encaisser plus rapidement tout en gardant intacte la relation commerciale
Acquérir des outils de rédaction des lettres de «relance efficaces»
S'initier à la relance téléphonique

Profils participants

Personnel chargé du suivi des encaissements, du recouvrement des impayés et/ou des relances clients (comptabilité clients, administration des ventes)

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Les enjeux financiers et commerciaux liés aux retards de paiement et aux impayés
• Les principes gagnants d'un recouvrement juste à temps
Structurer une démarche organisationnelle adaptée à son entreprise
Segmenter la clientèle (clients majeurs, mineurs, publics, privés) selon le profil payeur
Hiérarchiser les actions de relance
Fonder la priorité sur des critères rationnels
Graduer le discours et la fermeté
Définir des objectifs clairs aux acteurs de la relance et des critères d'appréciation incontestables
«Mixer» les différentes actions possibles (courrier, téléphone, visites...), varier la cadence
• Les relances écrites quotidiennes
Avantages et inconvénients des différents types de courrier
Conditions d'efficacité des relances écrites
Les facteurs clés de succès
Les lettres types (de premier niveau, en LR/AR, de mise en demeure, de réaction aux anomalies constatées...)
• Les relances téléphoniques
Préparation des entretiens
Recherche de l'interlocuteur
Communication (écoute et langage)
Traitement des objections
• L'efficacité des relances
Historique des relances et événements passés
Avoir un véritable agenda de relance
Rapidité de réaction et ténacité
Organisation personnelle
Préparation du dossier contentieux : le basculement vers le judiciaire
• Les outils informatiques dédiés
• La conduite à tenir face à une entreprise en redressement judiciaire
• Les indicateurs de performance
Calcul, diffusion et suivi

Compétences visées

Organiser ses relances de manière optimale
Maîtriser la relance amiable des factures impayées

A Casablanca
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars.
Avril. Mai. Juin. Juillet.
Septembre. Octobre.
Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

2 jours

Le traitement des impayés : du précontentieux au recouvrement judiciaire des créances

Objectifs

Comprendre comment organiser une démarche contentieuse performante pour optimiser le recouvrement des impayés
Savoir assurer le suivi des actions juridiques externalisées
S'initier à la législation relative aux traitements amiable et judiciaire des entreprises en difficulté aux fins de recouvrement

Profils participants

Responsables et collaborateurs des services juridiques, comptables et administratifs chargés de suivre les impayés et de les recouvrer, au besoin par une procédure judiciaire adaptée

Animateur(s)

Experts-comptables, consultant en gestion de trésorerie

Programme

• Connaître son débiteur
Qualité du débiteur
Prise en compte de l'évolution de la structure juridique du client
Les sources de renseignement

• Le précontentieux
Constituer le dossier et rassembler les éléments de preuve
Les relances écrites et la mise en demeure
Faire soi-même ou sous-traiter

• L'organisation judiciaire
Les différentes juridictions à connaître
Les règles de compétence territoriale
Le rôle des acteurs de justice : avocats, huissiers, ...

• Le recouvrement contentieux auprès d'un client sain
Les prescriptions commerciales et civiles
Le chèque et la traite impayés
Définir le tribunal compétent et la procédure adaptée
Les mesures de protection
Les mesures conservatoires pour empêcher la disparition des actifs du débiteur
Les différentes procédures judiciaires pour obtenir un titre exécutoire : l'injonction de payer, le référé-provision, les procédures au fond
Le calcul des sommes dues : accessoires, intérêts...

• Les voies d'exécution «forcée» des décisions judiciaires
L'importance du titre exécutoire
Privilégier la saisie-attribution
Les autres formes de saisie

• Le sort de la créance dans le cas où le débiteur est en difficulté ou en procédure collective
La situation des créanciers dans le cadre de la loi de sauvegarde
Les effets et les contraintes de la nouvelle procédure de conciliation :
. accord de conciliation constaté ou homologué
Les implications pratiques de la réforme des procédures collectives pour les créanciers
. création de la procédure de sauvegarde, répercussion sur la procédure de redressement judiciaire, simplification de la liquidation judiciaire
. la modification du régime de la déclaration des créances
. le réaménagement des privilèges et des ordres de paiement
. la continuité des contrats en cours
Le sort des sûretés réelles et personnelles obtenues auprès des débiteurs

Compétences visées

Préparer, orienter et suivre les dossiers contentieux des clients mauvais payeurs
Mettre en œuvre les techniques de recouvrement contentieux et piloter les actions judiciaires pour encaisser les créances

A Casablanca
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.
A Tanger
Janvier. Février. Mars. Avril. Mai. Juin. Juillet. Septembre. Octobre. Novembre. Décembre.

Réservations
Sur notre site web :
www.audit-analyse.com
Rubrique :
«**Séminaires**»

Audit & Analyse

Audit & Analyse

Un cabinet à votre écoute,
des professionnels pour vous répondre…

Casablanca : Tél.: +212.(0) 5.22.48.00.49

Tanger : Tél.: +212.(0) 5.39.32.50.39

Portable : +212.(0) 6.61.63.98.89

Fax : +212.(0) 5.39.32.53.72

Email : m.lahyani@audit-analyse.com

Site internet : www.audit-analyse.com

Audit & Analyse