



FUGA
Formation

CONTACTS

FUGA FORMATION
29 rue de Poulainville
80 000 Amiens
Tel : 03 60 62 01 80
contact@fugaformation.fr

INFORMATIONS

Public : Gestionnaire,
Secrétaire & Assistante,
Auto-entrepreneur
Gérants TPE/PME

Pré-requis : Toute personne
souhaitant acquérir la
méthodologie de l'encaissement
terrain

Nombre de participants :
8 maximum

Durée : 2 jours soit 14h

Lieu : Intra / Inter

Délais d'accès : 7 jours
minimum

**Modalité et méthodes
pédagogiques :**
Etudes de cas pratiques,
Méthode active et participative,
Exercices pratiques

Modalité d'encadrement :
Antoine Beauvois, spécialiste
risques clients

Modalité suivi stagiaire :
Questionnaire contrôle

**Responsables
pédagogiques :**
Mme Henderson / Mr Offret

RÉDUIRE SON DSO



RISQUES CLIENTS

Objectif de la formation

- ✓ Connaître les composantes du Days Sales Outstanding ou délai de paiement des créances clients
- ✓ Acquérir une méthodologie dans le cadre d'un projet de réduction du DSO
- ✓ Maîtriser le délai de paiement et fixer les résultats du projet dans le temps

Contenu de la formation

Les enjeux de la bonne gestion du crédit client

La logique du cycle d'exploitation
L'évolution du BFR (besoin en fonds de roulement) et les conséquences sur la trésorerie
L'exposition aux besoins de financement externes et ses conséquences en termes de dépendance et de coût

Les outils de mesure du délai de paiement

Les différentes mesures du DSO : DSO global, DSO optimal, le DSO litiges, le DSO caché
Valoriser un jour de DSO en cash
Valoriser le gain potentiel de rentabilité par la réduction du DSO global



FUGA
Formation

INFORMATIONS

Parking gratuit

Salle de restauration

Commerces à proximité du centre de formation

Accessibilité PMR :



TARIF

Nous consulter

Élaboration d'une méthodologie de réduction du DSO

Identification du potentiel d'amélioration global

Définition d'objectifs de réduction quantifiés et planifiés

Déclinaison par segment de clientèle, ou géographique

Identification des points-clés d'amélioration par segment : délai contractuel ?

Retard non justifié ? Nombreux litiges ?

Définir des objectifs détaillés assortis de deadlines

Pour chaque action, nommer un référent et décider des éventuels moyens et outils nécessaires

Mettre au regard des coûts résultant du plan d'action, les gains attendus en matière de gestion du risque client et de réduction des frais financiers

Définir les outils de reporting des résultats du plan d'action

Mise en oeuvre du plan d'action

Action de réduction du DSO par la revue des conditions contractuelles :

- Fréquence de facturation
- Délai consenti aux nouveaux clients
- Délai contractuel figurant dans les CGV
- Mode de règlement à encourager
- Politique d'escompte

Action de réduction du DSO par la diminution des retards de paiement

- Prise en compte des différents segments de clientèle et des différents modes de paiement des clients
- Évaluation du temps dédié au recouvrement
- Gestion pertinente des priorités de relance
- Privilégier l'interactivité (téléphone)

A l'issu de la formation tous les stagiaires recevront une attestation de formation

RISQUES CLIENTS