RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Credit manager (responsable du crédit)

Un maximum de ventes pour un minimum de risques : c'est la devise du ou de la credit manager (responsable du crédit), en charge de la sécurisation des ventes de son entreprise. Il s'agit de définir les conditions optimales de règlement. Si un client ne paie pas, il lui faut multiplier les relances.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 5**

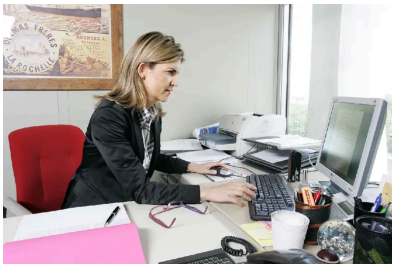
Salaire débutant : **2660 €**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Credit controller (contrôleur / contrôleuse de crédit), Responsable du crédit client, Responsable gestion du risque client

Secteurs professionnels : Audit - conseil, Banque - assurances, Commerce et distribution

Centre d'intérêt : J'aime manier les chiffres



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Évaluer la solvabilité du client

Avant de signer un contrat important, une entreprise doit s'entourer de garanties et s'assurer que le client ou la cliente est solvable. Pour cela, le ou la *credit manager(responsable du crédit)* analyse les états financiers et le comportement de paiement de la clientèle. Puis il ou elle fixe les délais et les moyens de paiement, ainsi que le recours en cas de non-paiement (caution de la banque, par exemple). Attention, s'entourer de garanties ne signifie pas freiner les ventes. Le ou la credit manager doit concilier objectifs commerciaux et sécurité financière.

Encaisser les sommes dues

Lors de la négociation commerciale, il s'agit de surveiller de près le délai de règlement. Plus ce dernier est court, plus on optimise la trésorerie de l'entreprise. Il faut donc s'efforcer d'accélérer les encaissements. En liaison avec les services de comptabilité et du contentieux, le ou la credit manager organise les opérations de relance et suit les litiges, éventuellement jusqu'à la procédure judiciaire. Limiter les impayés reste son objectif principal.

Des calculs à la négociation

Pour des factures d'un montant moyen, le ou la credit manager applique une approche statistique. Il ou elle analyse le bilan et les résultats du client. La gestion de grands comptes implique des contrats sur mesure et des négociations plus poussées. Il faut alors rédiger les clauses concernant le règlement.

Compétences requises

Avec pédagogie

Le ou la credit manager dispose d'un solide bagage en droit, en gestion financière et en comptabilité. Il ou elle sait analyser et apprécier les risques, ainsi qu'exploiter les différents outils de financement de créances. Il s'agit de concilier les objectifs commerciaux avec l'exigence de sécurité financière. Avec communication et pédagogie, il faut sensibiliser sa direction et les personnels commerciaux à la prévention des risques financiers.

Rigueur et créativité

Pour définir des politiques de crédit et de relance adaptées aux clients et clientes, ce professionnel ou cette professionnelle doit se constituer divers tableaux de bord. Analyser des comportements de paiement ou des litiges commerciaux exige de la rigueur. Il faut aussi être suffisamment innovant pour imaginer des solutions propres à satisfaire tous les enjeux. Mettre à jour ses compétences, et savoir utiliser de nouveaux outils, tel que l'IA, est impératif.

Talent de négociation

Le ou la credit manager doit disposer d'excellentes capacités de communication : il faut être rompu à la négociation pour faire accepter à tous et toutes les contraintes de paiement et savoir convaincre les mauvais payeurs. Par ailleurs, les grands groupes ayant souvent des clients à l'étranger, la plupart des échanges se font en anglais dans certains cas. Maîtriser cette langue est donc un atout supplémentaire.

Où l'exercer ?

Une fonction transversale

Le ou la credit manager dépend souvent de la direction financière de l'entreprise, parfois de la direction générale ou commerciale. À la croisée des ambitions commerciales et des impératifs de sécurité financière, sa fonction implique d'entretenir des relations étroites avec de nombreux services de l'entreprise : marketing, équipes commerciales, administration des ventes, comptabilité, juridique, informatique. Ce ou cette spécialiste du risque client passe beaucoup de temps en réunions de travail, notamment avec les personnels commerciaux, pour fixer la politique de crédit adaptée à chaque client ou cliente.

En relation avec l'extérieur

Il est parfois nécessaire de négocier les contrats avec les sociétés d'affacturage et d'assurance crédit. Le ou la credit manager gère également les relations avec les banques pour la gestion des liquidités et la demande de garanties bancaires.

Un travail d'équipe

Le ou la responsable du crédit encadre souvent une petite équipe. Dans certains cas, une équipe de relance téléphonique doit être mise en place. Il lui faut alors fixer des directives sur la marge de négociation de ses collaborateurs et collaboratrices.

Des déplacements ponctuels

Pour éviter les litiges, il lui faut parfois se rendre en personne chez une personne ou une société débitrice, afin de négocier des conditions de paiement.

Les études

Après le bac

5 ans pour un diplôme d'école supérieure de commerce et de gestion; un diplôme supérieur de comptabilité et de gestion (DSCG) ou un master comptabilité-contrôle-audit, droit et finance, finance complété éventuellement par un mastère spécialisé en 1 an.

bac + 5

→ Diplôme du programme grande école d'Audencia

→ Diplôme du programme grande école de l'ESSEC

→ Diplôme du programme grande école de l'IESEG

→ Diplôme du programme grande école de l'ISC

→ Diplôme du programme grande école de SCBS

→ Diplôme supérieur de comptabilité et de gestion

→ Manager financier

→ Master mention comptabilité, contrôle, audit

→ Master mention contrôle de gestion et audit organisationnel

→ Master mention finance

bac + 6

→ Mastère spé. finance et gestion des risques

→ Mastère spé. stratégies financières et investissements responsables

Emploi et secteur

Dans un grand groupe

Les postes de responsable de crédit client se trouvent surtout dans les grands groupes, ainsi que dans quelques cabinets de conseil. Dans les entreprises qui réalisent une part importante de leur chiffre d'affaires à l'étranger certains postes sont spécialisés à l'export. L'industrie est le premier employeur, suivie du commerce et des services.

Ou une PME

La fonction a commencé à s'implanter dans les PME-PMI (petites et moyennes entreprises-petites et moyennes industries). Depuis la loi sur la modernisation de l'économie de 2008, les entreprises ont été contraintes à diminuer leur délai moyen de paiement accordé aux clients et, pour ce faire, ont du renforcer leurs équipes de contrôle. On débute souvent comme analyste crédit. Une première expérience,

notamment dans un service de recouvrement, comptable ou commercial, est un atout.

Des évolutions possibles

Le ou la credit manager ou responsable gestion du risque client peut ensuite évoluer vers des postes de direction financière ou de responsable d'équipe commerciale, au sein de son entreprise.

Secteur

Ce métier peut être exercé dans tous les secteurs d'activité : agriculture ; BTP ; commerce et services ; énergie ; industrie.

Audit - Conseil

Banque - Assurances

Commerce et distribution

Salaire du débutant *

À partir de 2660 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Association française des credit managers et conseils (AFDCC)

Librairie

PARCOURS



Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance

Paru le 30/05/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



PARCOURS

Les métiers de la gestion, de la comptabilité et des ressources humaines

Paru le 07/05/2021
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centre d'intérêt

J'aime manier les chiffres →

Autres métiers à découvrir

- Gestionnaire reporting (rapports financiers)
- Manager de risques (risk manager)
- Comptable fonds d'investissement
- Assistant de gestion en pme
- Administrateur de mission humanitaire