

PROGRAMME DE FORMATION

ANALYSER ET PREVENIR LE RISQUE CLIENT

Développer son expertise en gestion des risques de non-paiement clients

OBJECTIFS & COMPETENCES VISES

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ⇒ Comprendre le contenu du bilan et du compte de résultat
- ⇒ Savoir effectuer un diagnostic financier d'une entreprise, d'un groupe en France et à l'international
- ⇒ Comprendre les positions de l'assureur crédit et les notations des sociétés de renseignements commerciaux
- ⇒ Rédiger et argumenter les fondements d'une décision crédit

Partie 1 : Cadre général

- Les limites du modèle comptable
- La logique financière de l'entreprise et ses objectifs
- Les amortissements
- Les dépréciations
- Les provisions
- La variation de stocks / production stockée
- Les différentes méthodes de valorisation des stocks
- Le seuil de rentabilité et le point mort

QCM de validation des acquis

Partie 2 Analyse du compte de résultat

- Savoir lire un compte de résultat et les principales composantes
- Détecter les points clefs : lecture transversale
- Les soldes intermédiaires de gestion
- La Capacité d'autofinancement

Exercice pratique d'entraînement

Partie 3 : Analyse du bilan

- Savoir lire un compte de bilan et les principales composantes
- Détecter les points clefs : lecture transversale
- Le bilan fonctionnel
- Les agrégats :
 - Fonds de roulement
 - BFR
 - Trésorerie nette

Exercice pratique d'entraînement

Partie 4 : Les ratios significatifs

- Structure financière
- Gestion et rentabilité
- Ratios croisés (bilan et compte de résultat)

Exercice pratique d'entraînement

Partie 5 : Synthèse diagnostic financier

- Rédiger un argumentaire financier et préparer une décision crédit
- Projeter l'entreprise dans le futur sur la base de l'analyse des comptes
- Entraînement sous forme de jeux de rôle à partir des cas pratiques étudiés en groupe

Durée : 2 jours d'animation base 7 heures/ jour

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

A travers cette action de formation, la formatrice développe une démarche pragmatique fondée sur le transfert de compétences et sur son savoir-faire en matière de décision crédit.

Interactive, la pédagogie s'appuie sur des applications concrètes et de nombreux cas pratiques et exercices de mise en application.

La formation se déroule de manière pratico pratique. Ainsi, la pédagogie de formation s'articule autour de la sensibilisation, des techniques, outils et des entraînements