

CREANCIAL

Enquêtes Recouvrement Investigations

Siège social : 8 avenue Ecole d'Agriculture - 34000 MONTPELLIER
Procédures Contentieuses Amiables et Judiciaires - Mandataire près les Tribunaux de Commerce depuis 1973
Ingénierie financière - Estimation patrimoine - Crédit Management
Sarl PERF - RCS 515 291 268 - APE 8291Z
TEL 04 99 58 37 97 - FAX 04 99 58 37 98 - contact@creancial.com - www.creancial.com

FORMATIONS

EVALUER ET PREVENIR LES RISQUES CLIENT

– Comment construire une analyse financière orientée crédit –

Objectifs et Acquisition de compétences

- Evaluer le risque clients grâce au diagnostic financier spécifiquement orienté crédit.
- Maîtriser l'essentiel de l'analyse financière, interpréter les bilans de vos clients quels que soient leur forme de présentation et leurs domaines d'activités.

Profil Stagiaire(s)

- Personnel chargé de la gestion des en-cours clients (analyse des risques, limites de crédit), credit-managers, responsables administratifs et financiers, dirigeants d'entreprises.

Durée : 2 jours

Contenu

Présentation des enjeux chiffrés liés aux risques et aux crédits-clients, les impacts financiers des impayés, les incidences sur la liquidité et la rentabilité.

1) Approche financière : Construire un diagnostic financier orienté crédit. Identifier les risques de faillite et d'insolvabilité :

- Rappels des notions de solvabilité, liquidité/activité et rentabilité ;
- Analyse de l'activité et des marges opérationnelles grâce aux SIG ;
- 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, les points de vulnérabilité, de fragilité et de dépendance liés au risque client.

2) Approche audit :

- Concevoir une procédure de contrôle interne du cycle ;
- Audit du cycle clients, analyse indiciaires, contrôles substantifs, circularisation ;
- Apurement post-période, identification des anomalies, séparation des tâches et des fonctions, isoler les créances anormales, provisionner les risques globaux ;
- Concevoir un manuel de procédure.

3) Approche managériale :

- La mise sous surveillance de son fichier clients ;
- Les précautions juridiques pour sécuriser ses risques clients, le processus décisionnel de l'ouverture de compte ;
- Les clauses contractuelles incontournables ;
- Les moyens de paiement à privilégier ;
- L'assurance crédit adaptée ;
- Créer un système de cotation interne du risque clients, les méthodes de points de risque (la notion de profil de risque, la cotation interne et les classes de risque) ;
- Comment fixer des plafonds de crédit et gérer les en-cours accordés ;
- Calculer une limite crédit cohérente ;
- Gérer au quotidien les en-cours autorisés.

4) Gérer des indicateurs de performance et de pilotage au sein de tableaux de bord Risque Client :

- Tableau pratique pour comprendre les seuils d'alerte ;
- Mettre en concordance les données chiffrées et les éléments factuels ;
- Eléments de cartographie.

La démarche pédagogique

- Nombreux cas pratiques pour acquérir les réflexes de l'analyse financière orientée Crédit ;
- Supports d'interventions disponibles ;
- Bibliographie disponible.