

ANALYSE FINANCIÈRE ET CREDIT MANAGEMENT



MAÎTRISER LA GESTION FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

4 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

PREMIÈRE PARTIE

ANALYSE FINANCIÈRE ET TABLEAUX DE BORD FINANCIERS - 2 jours

- › Des documents comptables au diagnostic financier
 - Présentation des documents financiers publiés
 - Bilan fonctionnel, outil de l'analyse financière : Fonds de Roulement (FR), Besoin en Fonds de Roulement (BFR), trésorerie

Exercices pratiques

- Bases de la stratégie financière : les équilibres financiers
- Gestion du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) : améliorer sa trésorerie par le BFR

QCM de validation des acquis

- Interpréter le tableau de financement
- › Optimiser la rentabilité économique et financière
 - Calcul et interprétation des Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) : Valeur Ajoutée (VA), Excédent Brut d'Exploitation (EBE), variation de trésorerie
 - Lecture ordonnée des états financiers par importance décroissante des rubriques

Application pratique en sous-groupes : étude de 3 états financiers

- › Apprécier l'évolution financière de l'entreprise et appliquer une politique prévisionnelle adaptée
 - Diagnostic par les principaux ratios et mise en place d'un tableau de bord financier de synthèse
 - Prévision à partir de la Capacité d'AutoFinancement (CAF) et de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)
 - Capitaux nécessaires à l'exploitation, principes d'évaluation d'entreprise

Étude et illustration à partir de documents réels

DEUXIÈME PARTIE

CREDIT MANAGEMENT : MAÎTRISER ET OPTIMISER LE CRÉDIT CLIENT DE L'ENTREPRISE - 2 jours

- › La nécessaire maîtrise du risque crédit client
 - Comprendre le mécanisme de la défaillance des entreprises
 - Coût de l'impayé : enjeu du délai de paiement et impacts financiers
 - La fonction credit management : historique, organisation, contenu, missions
- › Savoir prendre le risque crédit client
 - Analyser la politique crédit de l'entreprise : enjeux, contenus, structure
 - Principes et fondamentaux de l'analyse financière : la méthode ARST
 - Les outils : scoring interne/externe, gestion de l'information, veille, outils de paiement, garanties

Exercices pratiques

- › Comment gérer ce risque ?
 - Démarches de prévention : la division du risque et la connaissance client
 - Outils de couverture : assurance crédit, externalisation, refinancement, affacturage
 - Pilotage, tableaux de bord et outils de suivi de l'encours : nombre de jours de Crédit Clients (DSO)
 - Days Sales Outstanding), sinistralité, balances, CRM, ERP...

Exercices pratiques et analyse de cas concrets

- › Les fondamentaux d'un recouvrement efficace
 - Organisation et efficacité des actions de relances écrites et téléphoniques
 - Du précontentieux au recouvrement judiciaire : organisation, missions, contenus des actions
 - Pilotage de l'efficacité et leviers d'un recouvrement performant : outils, méthodes, suivi
- › Optimiser la performance du credit management de l'entreprise
 - Diagnostic de la performance : quels sont les objectifs et les moyens ?
 - Outils de pilotage et de suivi de l'efficacité ; formation et contribution des acteurs de l'entreprise
 - Un environnement propice à la maîtrise du nombre de jours de Crédit Clients (DSO)
 - Days Sales Outstanding) : la Loi de Modernisation de l'Économie (LME)

Étude de cas en fil rouge appliquée à sa situation personnelle : affiner la politique crédit à déployer et les points d'amélioration à apporter au sein de son établissement

OBJECTIFS

- Maîtriser les mécanismes financiers fondamentaux, calculer et interpréter les principaux ratios.
- Apprécier la rentabilité économique et financière d'une entreprise.
- Évaluer les risques liés aux crédits consentis par l'entreprise à ses clients.
- Analyser, gérer et sécuriser le poste clients, maîtriser les impacts en cas de non-paiement.
- Connaître les fondamentaux des procédures de recouvrement de créances.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation incontournable pour apprécier la santé financière de son entreprise, d'un client, d'un fournisseur ou d'un concurrent
- Une réflexion pragmatique sur les différents risques que peut engendrer la défaillance d'un client, au-delà du risque de rupture de trésorerie
- Une approche basée sur l'étude de documents réels proposés par le consultant et/ou apportés par les participants

VOUS ÊTES

Collaborateurs des services administratifs et comptables, dirigeants de PME/PMI, responsables de service commercial ou logistique-achat, managers de centres de profit, contrôleurs de gestion, cadres financiers, responsables et/ou collaborateurs de service crédit client, analystes crédit, comptabilité clients, recouvrement, administration des ventes

Pré-requis : Savoir lire et comprendre les principaux documents comptables de l'entreprise

PRIX 2 872 € H.T. - Réf : CTA-MOANCE

Validité 30/06/2014. Inclus : forfait repas, support, e-ressources et évaluations forMetris

SESSIONS 2014-2015

Paris Montparnasse

PREMIÈRE PARTIE

les 12 et 13 mai 2014
les 2 et 3 octobre 2014

DEUXIÈME PARTIE

les 18 et 19 septembre 2014

