CREDIT MANAGEMENT

Évaluation du risque client : analyser, noter et encadrer les encours accordés

Un impayé important se prépare longtemps à l'avance : retards de paiement qui s'allongent, commandes qui augmentent brusquement, comptes annuels qui cessent d'être publiés. Sans dispositif d'évaluation, l'entreprise découvre la difficulté du client au moment de la défaillance, quand l'encours est au plus haut. Ces deux jours construisent une évaluation du risque client en amont de la vente, combinant lecture financière et signaux qualitatifs. Vous apprenez à exploiter les comptes publiés, à bâtir une grille de notation interne, à fixer des limites d'encours et à organiser la revue de portefeuille ainsi que l'arbitrage avec la direction commerciale.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Credit managers, responsables administratifs et financiers, comptables clients, contrôleurs de gestion et responsables commerciaux.

PRÉREQUIS
Savoir lire un bilan et un compte de résultat.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Collecter et vérifier les informations disponibles sur un client ou un prospect
- Analyser la solvabilité à partir des états financiers et des ratios de structure
- Repérer les signaux qualitatifs de dégradation dans la relation commerciale
- Construire une grille de notation interne et des limites d'encours
- Organiser la revue de portefeuille et l'arbitrage avec la direction commerciale

03 Programme détaillé

M1 Connaître son client

- Collecter avant d'accorder
- Sources d'information publiques et privées sur une entreprise
- Vérification de l'identité juridique et de la chaîne de détention
- Repérage des changements de dirigeants et des procédures en cours
- Dossier d'entrée en relation et pièces exigées avant ouverture de compte
- Atelier : Constitution d'un dossier d'entrée en relation sur un prospect proposé par le groupe.

M2 Analyser la solidité financière

- Lire les comptes pour décider
- Lecture du bilan et du compte de résultat sous l'angle du risque
- Ratios de structure de rentabilité et de trésorerie
- Besoin en fonds de roulement et délais de règlement pratiqués
- Limites des comptes publiés et signification d'un dépôt tardif
- Interprétation et usage raisonné des notations externes
- Cas pratique : Analyse comparée de deux dossiers financiers dont un présente une dégradation progressive.

M3 Lire les signaux qualitatifs

- Ce que les comptes ne disent pas
- Comportement de paiement et évolution des retards
- Hausse brutale des commandes et changement de comportement d'achat
- Rotation des interlocuteurs et litiges répétés sur les factures
- Dépendance du client à un donneur d'ordres unique
- Informations remontées par les commerciaux et par le terrain
- Mise en situation : Entretien avec un commercial pour recueillir les signaux sur un client dont l'encours augmente.

M4 Décider et suivre

- Encadrer plutôt qu'interdire
- Construction d'une grille de notation interne et pondération des critères
- Fixation des limites d'encours et des conditions de paiement
- Garanties et outils de sécurisation des ventes
- Revue périodique du portefeuille et actualisation des notes
- Formalisation de la décision et arbitrage avec la direction commerciale
- Atelier : Construction d'une grille de notation puis application à des clients du portefeuille des participants.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr