

## Prévention et évaluation du risque client : critères qualitatifs et financiers

Utiliser les critères qualitatifs et quantitatifs pour se prémunir  
contre le risque client

### PUBLIC

Credit managers - DAF - RAF -  
Contrôleurs de gestion -  
Responsables contentieux-  
recouvrement - Responsables  
administration des ventes

### PRÉ-REQUIS

Avoir le niveau de la formation :

🔗 [Gestion du risque clients : les  
fondamentaux \( 2056 \)](#)

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### LES POINTS FORTS

L'analyse et les calculs de ratios sont  
effectués directement à partir d'une  
liasse fiscale

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré  
autour du transfert des  
compétences
- Acquisition des compétences  
opérationnelles par la pratique et  
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des  
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en  
plusieurs temps pour permettre  
engagement, apprentissage et  
transfert
- Formation favorisant  
l'engagement du participant pour  
un meilleur ancrage des  
enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences  
sera réalisée tout au long de la  
formation par le participant lui-  
même (auto-évaluation) et/ou le  
formateur selon les modalités de  
la formation.
- Evaluation de l'action de  
formation en ligne sur votre  
espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la  
formation, pour mesurer votre  
satisfaction et votre perception  
de l'évolution de vos  
compétences par rapport aux  
objectifs de la formation. Avec

Code  
**1386**

Durée  
**2 jours / 14  
heures**

Tarif Inter\*  
**1 880 €  
HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Utiliser les renseignements pris sur la société cliente pendant la phase de  
prospection commerciale
- Mettre en œuvre les outils d'évaluation du risque : méthode des points de  
risque, analyse financière
- Evaluer le profil payeur en définissant des classes de risque

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace  
participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur  
recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre  
vos progrès à l'issue de votre formation.

## Utiliser les renseignements pris sur la société cliente pendant la phase de prospection commerciale

### Identifier les sources d'informations internes et externe

- Les différentes sources d'information externes disponibles : la Banque de  
France, les sociétés de renseignements commerciaux, le greffe du tribunal  
de commerce...
- Les informations internes : exploitation des remontées des forces de vente  
sur la situation financière et les projets de la société cliente
- Arbitrer sur le rapport utilité/coût des informations d'origine externe
- Activité : Quiz sur les différentes sources d'informations

### Constituer le fichier client

- Le choix des informations utiles
- Organiser la collecte de données
- Tenue des fichiers risques
- Activité : Synthèse sur le choix des informations

## Mettre en œuvre les outils d'évaluation du risque : méthode des points de risque, analyse financière

Utiliser les critères qualitatifs de l'évaluation du risque clients

vos accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## : la méthode des points de risque

- Les critères endogènes : la gouvernance, le statut juridique, les historiques de paiement, le patrimoine de l'entreprise cliente, etc.
- Les critères exogènes : le secteur d'activité dans lequel elle opère, la réglementation à laquelle elle est soumise
- Le choix et la pondération des indicateurs
- Les limites de la méthode des points de risque
- Brainstorming : affecter des points de risques en fonction des différents critères

## Utiliser les critères quantitatifs de l'évaluation du risque clients : l'apport de l'analyse financière

- L'analyse du bilan et l'appréciation de la solvabilité et de la liquidité de l'entreprise
- L'analyse du compte de résultat et l'appréciation de la rentabilité de l'entreprise
- L'interprétation des ratios d'analyse financière dans le contexte d'une décision de crédit
- Cas pratique : choisir des ratios pertinents puis les calculer à partir d'une liasse fiscale réelle

## Evaluer le profil payeur en définissant des classes de risque

### Déterminer les classes de risque applicables au portefeuille client

- La mise en place des classes de risque en fonction du score obtenu et du profil payeur
- Partage d'expérience : les différentes classes de risques dans sa propre structure

### Mettre en place une politique de plafonds de crédit

- Fixation d'un plafond de crédit en fonction d'une classe de risque
- La prise de décision de crédit
- Activité : Etablir un plan d'action
- Cas pratique de synthèse : réaliser l'analyse financière orientée crédit d'une société potentiellement cliente

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

## A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

...

### PARIS

- 22-23 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

