

MAÎTRISER LES RISQUES CLIENTS ET FOURNISSEURS

OBJECTIFS :

- Choisir ses fournisseurs grâce à l'Information Financière
- Anticiper les risques liés aux évolutions de ses partenaires
- Mettre en place les outils de suivi du risque

LES RISQUES FOURNISSEURS

- Les risques achats (taux de dépendance...)
- Les nouveaux enjeux
- L'impact de la crise économique
- La stratégie anti-crise

LES SOURCES D'INFORMATIONS DISPONIBLES

- Comment trouver la bonne information

L'ANALYSE FINANCIÈRE DU RISQUE, AP-PORTS THÉORIQUES ET TRADUCTION CONCRÈTE

- L'identification des risques, la démarche d'analyse
- de solvabilité
- L'analyse des éléments non financiers (formes juridiques, fusion/acquisition, ...)
- La position du partenaire par rapport à son secteur d'activité
- Le diagnostic et risque d'insolvabilité (les indicateurs d'alertes)

ÉTUDES DE CAS CONCRETS

- Les termes utiles : bilans prévisionnels, situations intermédiaires, bilans consolidés
- Les questions à poser, quels documents demander ?
- L'interprétation des données disponibles et des données absentes
- Comment aller à l'essentiel : quid de la solvabilité ?

LA MÉTHODOLOGIE DE PILOTAGE

- Les points clé : la génération de cash, besoin en fonds de roulement...
- La sélection des indicateurs de suivi
- Les éléments constitutifs, distribution qualitative des fournisseurs
- Le marquage des fournisseurs en devenir

LA CONSTRUCTION DU TABLEAU DE BORD

- L'élaboration de la structure du tableau de bord, la sélection des indicateurs de suivi
- Les éléments constitutifs, poids des indicateurs

L'EXPLOITATION DU TABLEAU DE BORD

- Les constats et interprétations
- Les actions à mettre en œuvre