

# Diagnostic financier des clients, fournisseurs et partenaires



## POUR QUI ?

Managers commerciaux et services Achats, Approvisionnement, Supply Chain - Managers de projet - Managers financiers et non financiers qui ont à se prononcer rapidement sur la situation d'une entreprise partenaire

**Prérequis :** aucun niveau de connaissance préalable n'est requis.



## QUELS OBJECTIFS ?

- ▷ Développer des réflexes pour apprécier la santé financière d'une entreprise
- ▷ Identifier les seuils critiques
- ▷ Anticiper les principaux risques financiers
- ▷ Développer la capacité à accompagner une entreprise partenaire dans le pilotage de sa gestion
- ▷ Alerter au bon moment



## POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

La pérennité des entreprises partenaires est un enjeu majeur pour le succès des activités commerciales, achat, sourcing et de développement. De nombreux acteurs de l'entreprise sont ainsi amenés à se prononcer sur un diagnostic financier. Cela se fait souvent dans des délais courts, sur la base de données non exhaustives. En deux jours, cette formation permet d'acquérir une méthode pour tirer le meilleur parti de l'information disponible et poser les bonnes questions.



## INFORMATIONS & INSCRIPTION

- ▷ Cet atelier peut être organisé en intra-entreprise
- ▷ **Mode d'animation :** présentiel, susceptible de changer selon vos demandes et/ou les conditions sanitaires.
- ▷ **Nous contacter :**  
Tél. 01 53 17 39 00 - Mail : [contact@finharmony.net](mailto:contact@finharmony.net)  
Site web : [www.finharmony.net](http://www.finharmony.net)

## PROCHAINES SESSIONS

- ▷ 12-13/01/2026
- ▷ 07-08/07/2026
- ▷ 16-17/12/2026



TARIF :

1 860 € HT



Fondamentaux



2 jours

## PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

### ▷ Introduction

- Une bonne pratique : se préparer à agir/réagir
- Le business model et le lien avec le cycle financier
- La défaillance des entreprises et ses origines

✓ **COMPRENDRE | Illustration : modèle d'affaires et cycle financier complet**

### ▷ L'information financière

#### ▷ Lire les états financiers pour comprendre la structure économique de l'entreprise

- Lecture du bilan, du compte de résultat et du tableau de flux
- Notions clés : actif/passif, résultat, BFR, Trésorerie
- Différences entre vision comptable, financière et de gestion
- La démarche du diagnostic financier

✓ **APPLIQUER | Cas pratique fil rouge : à partir d'une liasse fiscale, reconstituer les masses du bilan, du compte de résultat et du tableau des flux de trésorerie**

### ▷ Mesurer la rentabilité, la solvabilité et la liquidité à travers 5 indicateurs

- EBITDA (ou EBE)
- Structure financière (Gearing)
- Liquidité (Quick ratio)
- BFR en pourcentage ou en jours du CA
- Dette financière sur EBITDA (ou EBE)

✓ **COMPRENDRE | Étude de ratios : interprétation graphique et seuils critiques**

✓ **APPLIQUER | Cas pratique fil rouge : à partir d'une liasse fiscale, calculer et analyser les ratios**

✓ **ÉVALUER | Quiz : à votre avis... Peut-on avoir un bon résultat et des problèmes de trésorerie ?**

### ▷ Faire un diagnostic complet

- Lecture croisée des trois états : cohérences et signaux d'alerte
- Identifier les points forts, les fragilités, les zones de risque
- Construction d'une grille de diagnostic pour prise de décision
- Quatre réflexes : - Que faut-il regarder ? - Où trouver l'information ? - Comment éviter les pièges ? - Quand dois-je alerter ?

✓ **APPLIQUER | Cas pratique fil rouge : sur la base des ratios calculés précédemment, élaborer un premier diagnostic**

✓ **COMPRENDRE | Fiches synthétiques sur les ratios et les niveaux d'alerte**

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

▷ **Avant :** quiz d'auto-évaluation

▷ **Pendant la session :** alternance de développements théoriques, d'illustrations et de cas pratiques. Les quiz interactifs en cours de séance et un cas de synthèse récapitulatif permettent de s'assurer de l'acquisition des connaissances.

▷ **Après :** fiches indicateurs et check-list.

L'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.