

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

- ▶ Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- ▶ **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- ▶ **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



PROCHAINES SESSIONS

▶ 11 et 12 janvier 2027

▶ 7 et 8 octobre 2027



TARIF : 1 860 € HT



Fondamentaux



2 jours

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

▶ Introduction

- Une bonne pratique : se préparer à agir/réagir : cartographier les risques liés aux tiers (clients, fournisseurs, partenaires) et définir des seuils d'alerte.
- Le *business model* et le lien avec le cycle financier : repères par modèle d'affaires : industriel, négoce, projet, SaaS/abonnement.
- La défaillance des entreprises et ses origines : indicateurs précurseurs (financiers et extra-financiers) et « fausses alertes ».

✓ **COMPRENDRE** | Illustration : modèle d'affaires et cycle financier complet (lecture pas-à-pas et impacts sur la trésorerie).

▶ L'information financière

- Panorama des sources disponibles (liasse fiscale, annexes, rapports, extrait RCS, bases publiques).

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

- Lecture du bilan, du compte de résultat et du tableau de flux : ce que révèle chaque état financier sur la création de valeur et la solvabilité.
- Notions clés : actif/passif, résultat, BFR, Trésorerie : formules opérationnelles, liens entre BFR et trésorerie nette, cycle d'exploitation.
- Différences entre vision comptable, financière et de gestion
- La démarche du diagnostic financier : séquençement en 4 étapes : collecte → retraitements → analyses → conclusions & décisions.

✓ **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) : logique économique, retraitements de base, pièges fréquents.
- Structure financière (Gearing) : dette nette/FP
- Liquidité (Quick ratio) : calcul, interprétation, limites vs. current ratio.
- BFR en % ou en jours du CA : décomposition (clients/fournisseurs/stocks), leviers d'action.
- Dette financière sur EBITDA (ou EBE) : seuils de vigilance, sensibilité aux taux.

✓ **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 : Cartographie « forces/faiblesses/opportunités/menaces » orientée décision.
- 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

▶ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.
Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

▶ SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.