

DIAGNOSTIC FINANCIER

2 jours

DES CLIENTS, DES FOURNISSEURS ET PARTENAIRES

PROGRAMME DE LA 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

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

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 % ou en jours du CA
- › Dette financière sur EBITDA (ou EBE)

Étude de ratios : interprétation graphique et seuils critiques

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

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 ?

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

Fiches synthétiques sur les ratios et les niveaux d'alerte



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.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une méthode efficace pour évaluer rapidement la santé financière des partenaires, même avec des données partielles
 Une compétence clé pour sécuriser les décisions en achat, sourcing, commerce et développement
 Un apprentissage intensif combinant illustrations concrètes et mises en situation pratiques
 Des quiz interactifs et un cas de synthèse pour valider les acquis tout au long du parcours
 Des outils immédiatement opérationnels pour poser les bonnes questions et affiner ses diagnostics financiers

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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
 Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Avant : vidéo pédagogique et 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.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
 les 12 et 13 janvier 2026
 les 7 et 8 juillet 2026
 les 16 et 17 décembre 2026

FinHarmony :
 les 17 et 18 décembre 2025

Sessions en régions :
www.gereso.com/FHDIAF

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal [][][][][][] Ville

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret []

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal [][][][][][] Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv	