

Diagnostic financier des clients, des fournisseurs, des partenaires

PUBLIC VISÉ

Managers commerciaux et achats – Managers de projet – Managers financiers et non-financiers qui ont à se prononcer rapidement sur la situation d'une entreprise partenaire

Pré-requis : cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier.

OBJECTIFS

- Maîtriser une approche et développer des réflexes pour apprécier la santé financière d'une entreprise
- Savoir juger de l'évolution des indicateurs sur la durée et identifier les seuils critiques
- Apprendre à anticiper et évaluer les principaux risques financiers
- Développer la capacité à accompagner une entreprise partenaire dans le pilotage de sa gestion
- Savoir alerter au bon moment et faire appel à l'expertise de manière pertinente

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 un jour, cette formation permet d'acquérir une méthode pour tirer le meilleur parti de l'information disponible et poser les bonnes questions.

DURÉE : 1 JOUR

**DATES PARIS : 15/01/18
09/07/18
05/12/18**

PRIX : 970 € HT – 1 164 € TTC

CONTENU

- Une bonne pratique : se préparer à agir/réagir**
- Deux questions**
 - L'entreprise est-elle solvable et va-t-elle le rester durablement ?
 - L'entreprise est-elle rentable et va-t-elle le rester durablement ?
- Trois étapes**
 - Le bilan... et le hors-bilan
 - Le compte de résultat et le point mort
 - Le tableau de flux réels et prévisionnels
- Quatre réflexes**
 - Que faut-il regarder ?
 - Où trouver l'information ?
 - Comment éviter les pièges ?
 - Quand dois-je alerter ?
- Cinq indicateurs**
 - EBITDA (ou EBE)
 - Dette sur capitaux propres (*Gearing*)
 - Liquidité (*Quick ratio*)
 - BFR en % ou jours du CA
 - Dette financière sur EBITDA (ou EBE)

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MOYEN DE SUIVI

Des liens concrets avec les pratiques terrain inspirés d'histoires vécues. Application pratique des notions acquises. Cas de synthèse.

Questionnaire d'évaluation.

Attestation de formation délivrée en fin de session.

L'animateur est disponible par mail à l'issue de la formation pour répondre à toute question relevant de la formation.

©FinHarmony - Cet atelier peut être organisé en intra-entreprise
01.53.17.39.00 - formation@finharmony.net