



REALISER LE DIAGNOSTIC FINANCIER DE SON ENTREPRISE

PUBLICS CONCERNES	PRE-REQUIS	OBJECTIFS
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Personne appelée à avoir des fonctions de comptable, gestionnaire, chef d'entreprise et créateur d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Connaissance en comptabilité et finance 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Evaluer la santé de son entreprise. ◆ Minimiser le risque supporté des clients. ◆ Evaluer l'activité et la rentabilité

MOYENS PEDAGOGIQUES	METHODES PEDAGOGIQUES	EVALUATION/VALIDATION
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Petit groupe : 8 personnes maximum. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Alternance des phases d'acquisition théorique et des phases d'application concrète (ces dernières étant largement privilégiées). ◆ Possibilité pour les stagiaires d'enregistrer leurs travaux et/ou des exercices complémentaires sur leur clé USB. ◆ Un support imprimé est remis en début de session. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Evaluation tout au long de la formation. ◆ Attestation de stage.

DUREE	NIVEAU FORMATION	LIEU
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 14 heures 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Niveau 3 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 53 rue de la Varenne SAINT MAUR DES FOSSES

PROGRAMME	
<p><u>Mener l'analyse par les flux</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Les différentes présentations du tableau de flux. ◆ Evaluer la performance opérationnelle. ◆ La dynamique entre les flux opérationnel et d'investissement. ◆ Evaluer les choix financiers, la capacité de remboursement des emprunts. ◆ Importance du flux de trésorerie disponible (free cash-flow). 	<p><u>Approfondir l'analyse de la structure et de la rentabilité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Comparaison des analyses fonctionnelle (FR, BFR, TN) et liquidité. ◆ Importance de la notion d'endettement net. ◆ Les ratios clés de structure, endettement, trésorerie, rentabilité. ◆ Exercice : diagnostic et remèdes aux crises de trésorerie. ◆ Bifi/ bilan financier ◆ Bilan fonctionnel
<p><u>Approfondir l'analyse de l'activité et de la rentabilité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Resituer l'entreprise sur son secteur d'activité. ◆ Evaluer la position de l'entreprise sur son marché : grille de Porter d'analyse d'un secteur. ◆ Rappels sur les indicateurs de rentabilité et les causes de perte de rentabilité. ◆ Approfondir les mesures d'excédent financier : CAF, MBA. ◆ Mise en place d'un tableau de bord d'alerte 	<p><u>Le Risque client</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Les outils d'analyse. ◆ Elaboration du niveau de risque prévisible par client. ◆ Indicateurs principaux, quels ratios à considérer. ◆ L'élaboration d'un encours client et son implication ◆ Faire vivre l'encours.