

# ANALYSE DE LA SOLVABILITE CLIENT ET COMPTABILITE ANALYTIQUE (MODULE SPÉCIALISÉ)

Analyser la solvabilité des clients et exploiter les données de comptabilité analytique afin de sécuriser les décisions financières et optimiser la rentabilité.

**Durée : 7 heures**

## Public concerné

- Professionnels de la finance, gestion, comptabilité, commercial, direction.
- Demandeurs d'emploi.

## Prérequis

- Connaissances de base en gestion ou analyse de données recommandées.
- Notions de tableur recommandées.
- Maîtrise du français

## Modalités

Présentiel, format mixte (adaptable selon les besoins)

## Méthode pédagogique

Études de cas financiers, exercices pratiques, analyses chiffrées.

## Évaluation et validation

Analyse d'un cas client et formulation de recommandations financières.

## Financement

Formation éligible au CPF (Compte Personnel de Formation). Notre équipe peut vous aider dans vos démarches CPF.

Des prises en charges totales ou partielles sont possibles selon votre situation.

Une autre solution de financement sur mesure et adaptée pourra vous être proposé.

## Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser la solvabilité et le risque client à partir de données chiffrées.
- Identifier les indicateurs financiers clés liés à la rentabilité.
- Exploiter des données de comptabilité analytique pour le pilotage.
- Appuyer des décisions commerciales et financières par l'analyse de données.

## Contenu de la formation

### Comprendre les indicateurs financiers et le risque client

- Comprendre les notions de solvabilité, rentabilité et risque client.
- Identifier les indicateurs financiers clés (marge, coûts, délais de paiement).
- Comprendre les principes de la comptabilité analytique.
- Identifier les sources de données financières exploitables.

### Analyser la rentabilité et appuyer les décisions commerciales

- Analyser le comportement de paiement des clients.
- Évaluer le risque client et les impacts financiers.
- Analyser la rentabilité par activité, produit ou client.
- Appuyer les décisions commerciales (conditions, priorisation, suivi).

## Inscription

Formez-vous uniquement sur les compétences dont vous avez réellement besoin.



Enrichissez votre parcours avec les modules complémentaires :



IA : analyser les données financières et faciliter l'interprétation



Accompagnement post-formation