



Formation

Analyse financière des entreprises & décision de crédit

Formation · Conseil · AMOA · Audit · Architecture d'Entreprise

BANQUE · FINANCE · ASSURANCE | AFRIQUE FRANCOPHONE

Intra-entreprise

3 jours de formation

1 jour de suivi post-formation en option

Max 16 participants

En présentiel ou en ligne

3 jours – 6 400 € HT

4 jours – 8 000 € HT

Inter-entreprises

2 jours de formation

Max 12 participants

En ligne

640 € HT par participant

Notre bilan à date : 8 jours délivrés, 20 participants formés depuis 2025

Agenda

Un parcours progressif en deux modules

1

L'offre en un coup d'œil

Marché, format, public, effectif, tarifs et bilan à date

2

Le besoin & les décideurs concernés

À qui s'adresse l'offre et à quels signaux elle répond

3

Ce qui distingue cette formation

Des dossiers réels, vos outils d'instruction, un avis crédit produit

4

Module 1 — Fondamentaux

Trois jours, de la lecture des comptes à l'avis motivé de crédit

5

Module 2 — Perfectionnement

Trois jours d'approfondissement, de groupes et de décision

6

Modalités, chiffrage & intervenants

Grille modulaire, déploiement multi-groupes et profils mobilisés

L'offre en un coup d'œil

Ce qu'il faut retenir avant d'entrer dans le détail

MARCHÉ

Banque-finance-
assurance · Afrique

FORMAT

jours (inter)
3 jours (intra)
1 jour supplémentaire
en option (intra)

PUBLIC

Chargés d'affaires,
analystes

PARTICIPANTS

16 en intra
12 en inter

TARIF INTRA

6 400 € HT (3 jours)
8 000 € HT (4 jours)

TARIF INTER

640 € HT par
participant (2 jours)

POUR QUOI FAIRE

Les situations qui appellent cette formation

- Des niveaux hétérogènes entre juniors, confirmés et seniors sur une même fonction
- Des avis crédit insuffisamment argumentés, fréquemment retournés en comité
- Un coût du risque ou un taux de rejet en hausse sur le portefeuille entreprises
- Des recrutements ou des mobilités nombreux sur les fonctions crédit

CE QUE NOUS FAISONS

Deux modules, deux journées entières de cas

- Module 1 — fondamentaux : bilan, compte de résultat, trésorerie, capacité de remboursement
- Module 2 — perfectionnement : groupes consolidés, signaux faibles, décision argumentée
- Une journée entière de cas pratique par module, sur un dossier réel anonymisé
- Un test de positionnement en amont, pour composer des groupes homogènes

CE QUE VOUS RÉCUPÉREZ

Une méthode, des cas corrigés, une base de pilotage

- La méthode de lecture des états financiers, du bilan à la capacité de remboursement
- La grille de diagnostic financier et la trame d'avis crédit motivé
- Les dossiers anonymisés, les exercices guidés et leurs corrigés
- Le bilan des acquis — une base objective pour piloter la montée en compétence

NOTRE BILAN À DATE

8

JOURS

20

FORMÉS

Cette fiche reprend, à l'identique, la page O5 de la présentation du cabinet. Les pages qui suivent la détaillent.

Le besoin

À qui s'adresse cette offre, et ce qui indique qu'elle est pertinente maintenant

DÉCIDEURS & ACHETEURS

Qui prescrit, qui arbitre, qui signe

- Direction de la clientèle Entreprises et Professionnels
- Direction des risques de crédit et direction du crédit
- Académie interne, direction de la formation, ressources humaines
- Responsables de réseau et directeurs de centre d'affaires
- Membres du comité de crédit, en tant que prescripteurs

SIGNAUX DE DÉCLENCHEMENT

Ce qui indique que l'offre est pertinente maintenant

- Niveaux hétérogènes entre juniors, confirmés et seniors sur une même fonction
- Avis crédit insuffisamment argumentés ou fréquemment retournés en comité
- Besoin d'harmoniser les pratiques sur un référentiel comptable commun
- Coût du risque ou taux de rejet en hausse sur le portefeuille entreprises
- Recrutements ou mobilités nombreux sur les fonctions crédit

Deux signaux ou plus cochés : l'offre est adressable. Un entretien de cadrage, sans frais et sans engagement, confirme le périmètre.

Contexte et enjeux

Notre compréhension du contexte et des enjeux

Une formation opérationnelle, au service de la décision commerciale et de la maîtrise du risque.

Les établissements qui financent les entreprises opèrent dans un environnement exigeant et sur un référentiel comptable normé. L'enjeu : outiller une population aux niveaux hétérogènes — conseillers, chargés d'affaires, analystes — d'une grille de lecture partagée des états financiers. Passer du calcul à l'interprétation économique, de la lecture des comptes à l'avis motivé d'octroi de crédit.

1

Maîtriser le risque de crédit

Mesurer solvabilité, rentabilité et structure avant tout engagement.

2

Harmoniser les niveaux

Aligner juniors, confirmés et seniors sur une même méthode.

3

Passer du calcul au sens

Donner du sens aux indicateurs pour éclairer la décision.

4

Détecter tôt les alertes

Repérer une dégradation des marges, de l'endettement ou de la trésorerie.

La troisième journée de chaque module n'est pas une synthèse : c'est un dossier de crédit traité de bout en bout, du diagnostic à l'argumentaire remis au comité.

Ce qui distingue cette formation

Des dossiers réels, vos outils d'instruction, et un avis crédit effectivement produit

	Une formation à l'analyse financière classique	La formation métier OBR Partner
Le point d'arrivée	Savoir calculer des ratios	Un avis motivé, rédigé et défendu devant un comité de crédit
Les cas	Des états financiers d'école	Des dossiers clients anonymisés, avec leur liasse complète
Les outils	Les tableurs du formateur	Vos trames d'instruction et vos outils internes, mobilisés en séance
Le référentiel	Un plan comptable générique	OHADA-SYSCOHADA, IFRS ou plan comptable bancaire, au choix
Le déploiement	Une session par groupe, tout est refait	La préparation est portée une fois, puis capitalisée sur les groupes suivants
Après la formation	Une attestation	En option, un ancrage à J+30 et J+60 sur les dossiers réels des participants

Ce que la formation enseigne est exactement ce que le cabinet met en œuvre en mission. Rien n'est gardé en réserve.

Notre approche pédagogique

Deux modules de trois jours, déployés auprès d'autant de groupes que nécessaire

MODULE 1

Initiation & fondamentaux

- Sécuriser les bases : lecture des états financiers, diagnostic, cas pratique complet
- Trois jours en présentiel, la troisième entièrement consacrée au cas pratique
- Public : conseillers en montée en compétences, conseillers professionnels et entreprises, analystes et instructeurs de crédit

MODULE 2

Perfectionnement & mise en situation

- Passer de la technique à l'analyse utile : approfondissement, groupes consolidés, décision argumentée
- Trois jours en présentiel, en sous-groupes et en mise en situation
- Public : profils confirmés à seniors, référents métiers, collaborateurs ayant validé les fondamentaux

ANCRAGE — EN OPTION

Suivi post-formation

- Deux séances en distanciel, à J+30 et J+60, sur la base du bilan de fin de module
- Retour d'expérience sur les dossiers réels, coaching ciblé, sécurisation de l'autonomie d'analyse
- Conduites pour chaque groupe formé, module par module

Un test de positionnement adressé en amont oriente chaque collaborateur vers le module 1 ou le module 2, et permet de composer des groupes homogènes — c'est ce qui rend l'architecture en deux modules efficace.

Module 1 — Fondamentaux

Public, objectifs et modalités — trois jours, dont une journée entière de cas pratique

PUBLIC CIBLE

Une population volontairement hétérogène

- Conseillers clientèle particuliers en montée en compétences
- Conseillers clientèle professionnels et entreprises
- Analystes et instructeurs de crédit
- Responsables d'agence et animateurs commerciaux
- Membres et rapporteurs du comité de crédit
- Prérequis : connaissances comptables de base ; aucune expertise préalable requise

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue du module, être capable de :

- Lire et interpréter le bilan et le compte de résultat
- Comprendre la formation du résultat et l'équilibre financier
- Analyser les soldes intermédiaires de gestion, les marges, le FR, le BFR et la trésorerie
- Mesurer rentabilité, liquidité et capacité de remboursement
- Établir un diagnostic et formuler un avis motivé d'octroi de crédit

MODALITÉS PRATIQUES

Organisation du module

- 3 jours consécutifs, présentiel sur site
- 12 à 16 participants par groupe pédagogique
- Intervenant : expert banque et analyse financière
- Pédagogie active : la troisième journée est dédiée au cas pratique
- Support, exercices et cas corrigés remis aux participants
- Ancrage à J+30 et J+60 en option

Module 1 — Déroulement pédagogique

Trois journées, des fondamentaux au cas pratique de crédit

JOUR 1

Les fondamentaux

- Matin — le bilan : emplois et ressources, cycle d'exploitation, principe de l'équilibre financier
- Après-midi — le compte de résultat et sa formation : les trois blocs du résultat, récurrence de la performance
- Exercices : lecture commentée d'un bilan et d'un compte de résultat réels, anonymisés

JOUR 2

Du diagnostic au risque

- Matin — soldes intermédiaires de gestion, marges, fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, trésorerie nette
- Après-midi — rentabilité économique et financière, ratios et indicateurs de liquidité
- Exercices : calcul complet des SIG, détermination et analyse du BFR ; capacité d'autofinancement et de remboursement

JOUR 3

Le cas pratique

- Dossier client anonymisé et sa liasse : activité, contexte, périmètre
- Diagnostic financier complet et détection des signaux d'alerte
- Demande de financement chiffrée : montant, objet, garanties
- Rédaction de l'avis motivé au comité de crédit, puis correction dirigée

Fil conducteur — de la lecture des états financiers à l'avis motivé au comité de crédit. Évaluation : quiz de connaissances, évaluation de satisfaction, attestation individuelle.

Module 2 — Perfectionnement

Public, objectifs et modalités — trois jours de mise en situation et de décision

PUBLIC CIBLE

Des profils confirmés à seniors

- Conseillers clientèle professionnels et entreprises
- Collaborateurs ayant validé les fondamentaux du module 1
- Collaborateurs impliqués dans l'analyse ou la décision crédit
- Référents métiers et rapporteurs de comité
- Prérequis : fondamentaux acquis, validés par le test de positionnement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue du module, être capable de :

- Approfondir l'analyse financière des entreprises
- Développer une lecture économique des indicateurs
- Analyser rentabilité, flux et équilibres financiers dans le temps
- Appréhender l'analyse des groupes et des comptes consolidés
- Construire et défendre un diagnostic et un avis crédit argumentés

MODALITÉS PRATIQUES

Organisation du module

- 3 jours consécutifs, présentiel sur site
- 12 à 16 participants par groupe pédagogique
- Intervenant : expert-comptable diplômé
- Études de cas approfondies et mises en situation de décision crédit
- Travail en sous-groupes et débriefing collectif
- Ancrage à J+30 et J+60 en option

Module 2 — Déroulement pédagogique

Trois journées : approfondir, traiter la complexité, puis décider

JOUR 1

Approfondissement de l'analyse

- Rappel structurant et mise à niveau des fondamentaux
- Analyse approfondie de la performance et de la création de valeur
- Analyse dynamique des équilibres financiers dans le temps
- Lecture économique avancée des marges et de la rentabilité

JOUR 2

Groupes & situations complexes

- Analyse des groupes : logique de consolidation, périmètres, retraitements clés
- Lecture avancée des flux de trésorerie
- Détection des signaux faibles et des risques émergents
- Cas complexes en sous-groupes — première partie

JOUR 3

Décision bancaire & argumentation

- Diagnostic financier structuré et hiérarchisation des risques
- Cas complexes — seconde partie : scénarios et impacts des hypothèses
- Construction et défense d'un avis crédit argumenté devant un comité simulé
- Intégration des éléments non financiers : secteur, cycle, portefeuille, contexte

Fil conducteur — transformer l'analyse financière en un outil opérationnel d'aide à la décision bancaire, y compris sur des dossiers de groupes.

La journée de cas pratique

Un dossier de crédit traité de bout en bout — la journée que les participants demandent

1

Le dossier client

Découverte d'un dossier anonymisé et de sa liasse complète : activité, contexte, historique, périmètre.

2

Le diagnostic

Analyse complète : structure, performance, flux, capacité de remboursement, signaux d'alerte.

3

La demande de financement

Une demande affectée et chiffrée : montant, objet, garanties, niveau d'assurance requis.

4

L'argumentaire crédit

Rédaction de l'avis motivé du commercial au comité de crédit, puis correction dirigée en séance.

La journée mobilise vos trames d'instruction et les outils qui produisent les éléments chiffrés de l'analyse, dans les conditions réelles de montage d'un dossier. C'est ce qui fait la différence entre un exercice et une répétition générale.

Notre méthode

Un mois de préparation incluse au forfait — positionnement, dossier réel, outils internes

S-4 Cadrage & positionnement	S-3 Contextualisation	S-1 Préparation finale	S0 Animation	J+30 · J+60 Ancrage — en option
• Entretien avec la direction du crédit et l'académie interne • Test de positionnement adressé aux collaborateurs • Composition des groupes et choix du référentiel comptable	• Sélection et anonymisation d'un dossier client réel de votre portefeuille • Adaptation des exercices aux secteurs que vous financez	• Intégration de vos trames d'instruction et de vos outils internes • Support et cas transmis 48 heures avant	• Les trois journées, la dernière entièrement consacrée au cas pratique • Quiz de connaissances et bilan de fin de module	• Retour sur les dossiers réels instruits depuis la formation • Coaching ciblé et mesure de l'autonomie d'analyse

Deux journées de préparation par module sont incluses au forfait du premier groupe. Elles ne sont pas refacturées aux groupes suivants sur le même contexte.

Ce que l'offre produit

Des activités aux livrables, des livrables aux résultats, des résultats à l'impact

ACTIVITÉS

Ce que fait OBR Partner

- Test de positionnement et composition des groupes
- Contextualisation sur un dossier réel de votre portefeuille
- Deux modules progressifs de trois jours
- Exercices d'application et cas pratiques sur dossiers anonymisés
- Mises en situation de comité de crédit en sous-groupes
- En option : séances d'ancrage à J+30 et J+60

LIVRABLES

Ce que vous recevez

- Supports, exercices, quiz et cas corrigés
- Grille de diagnostic financier et trame d'avis crédit
- Méthode de lecture des états financiers, du bilan à la capacité de remboursement
- Évaluations de connaissances et attestations individuelles
- Bilan de fin de module et préconisations de pérennisation

RÉSULTATS

Ce que vous pouvez décider ou améliorer

- Une grille de lecture partagée entre juniors, confirmés et seniors
- Des avis crédit structurés, argumentés et défendables en comité
- Des signaux d'alerte détectés plus tôt dans l'instruction
- Une autonomie d'analyse sécurisée, mesurée à J+60

IMPACT

La valeur mesurable visée

- Qualité et homogénéité des décisions de crédit
- Délais d'instruction et taux de dossiers retournés en comité
- Coût du risque sur le portefeuille entreprises et professionnels
- Montée en gamme du portefeuille sans dégradation du risque

Ce que vous récupérez à l'issue de la formation

Une méthode, des cas corrigés et une base objective pour piloter la montée en compétence

LA MÉTHODE

Réutilisable dès le retour au poste

- La méthode de lecture des états financiers, du bilan à la capacité de remboursement
- La grille de diagnostic financier
- La trame d'avis crédit motivé, alignée sur vos formats d'instruction

LES CAS

De quoi entraîner les équipes ensuite

- Les dossiers clients anonymisés et leurs corrigés
- Les exercices guidés : SIG, marges, FR, BFR, trésorerie, ratios, CAF
- Le cas de crédit complet, du diagnostic à l'argumentaire

LA PREUVE

Ce que la direction peut lire

- Les résultats du test de positionnement et du quiz de connaissances
- Le bilan de fin de module : acquis, points forts, axes d'amélioration
- Les préconisations de pérennisation et le suivi de l'autonomie à J+60

Le bilan de fin de module donne au management une base objective pour piloter la montée en compétence de ses équipes, et non une simple feuille de présence. Tout est remis en licence d'usage interne illimitée.

Conditions de réussite & gouvernance

Ce que la réussite suppose de part et d'autre, et qui fait quoi

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

Six conditions qui déterminent la valeur produite

- Un dossier client réel, anonymisé, transmis en amont — sans lui, le cas pratique reste un cas d'école
- Accès aux trames d'instruction et aux outils internes mobilisés en séance
- Test de positionnement renseigné, pour composer des groupes homogènes
- Participation continue sur les trois journées, sans rotation ni astreinte
- Un membre du comité de crédit présent à la restitution de la troisième journée
- Le référentiel comptable arrêté au cadrage : OHADA-SYSCOHADA, IFRS ou plan comptable bancaire

GOUVERNANCE

Trois acteurs, des rôles distincts

- Le client — désigne le sponsor, compose les groupes, fournit le dossier anonymisé et les trames d'instruction, statue sur les suites
- OBR Partner — cadre, contextualise, anime, évalue et remet le bilan ; la coordination et l'assurance qualité sont assurées par le directeur de mission
- Direction des risques de crédit — valide le dossier retenu, les critères d'octroi enseignés et la conformité des avis produits en séance

Ces conditions sont rappelées dans la proposition. Aucune n'est une formalité : chacune a déjà fait la différence entre une session utile et une session écoutée.

Modalités & offre financière

Une grille modulaire — le premier groupe porte la préparation, les suivants ne paient que l'animation

MODULES

Deux modules de 3 j : fondamentaux, perfectionnement

FORMAT

Intra sur site
Inter en ligne (module 1 uniquement)

EFFECTIF

16 en intra
12 en inter

LANGUE

Français — supports et cas corrigés remis

Configuration	Détail	Forfait HT
Module 1 ou module 2 — premier groupe	3 j d'animation · 2 j de préparation et de contextualisation inclus	6 400 €
Module 1 ou module 2 — groupe suivant	Même contexte, préparation mutualisée — 3 jours d'animation	4 800 €
Parcours complet — les deux modules, un groupe	Fondamentaux et perfectionnement, préparation incluse	12 000 €
Option — ancrage J+30 et J+60	Deux séances en distanciel, par groupe et par module — intra	2 000 €
Inter-entreprises en ligne — module 1 condensé	Les deux journées de fondamentaux, sans le cas pratique ni l'ancrage (2 jours)	640 € / participant
Supports, cas corrigés & attestation	Grille de diagnostic, trame d'avis crédit, exercices, quiz	Inclus

Prix indicatifs, hors taxes, hors frais de mission. Aucune remise affichée.
Règlement 50 / 50 en intra, à l'inscription en inter. Validité 30 jours.

Frais de déplacement

Trois modalités alternatives, à convenir avant l'intervention

1

Prise en charge directe

Le client organise et règle directement le transport, l'hébergement et les frais associés. La modalité la plus simple, et celle que nous recommandons.

2

Refacturation au réel

OBR Partner avance les frais, puis les refacture au réel sur présentation des justificatifs. Aucune marge n'est appliquée sur ces frais.

3

Forfaits convenus

Indemnité de séjour et enveloppe de transport aérien, arrêtées à l'avance : 250 € par jour et par intervenant, 2 000 € par vol aller-retour.

Une session menée intégralement en distanciel n'engendre aucun frais de déplacement. Toute dépense exceptionnelle ou tout dépassement significatif fait l'objet d'un accord préalable de l'établissement.

Mentions & conditions

Les informations réglementaires de l'action de formation

Rubrique	Mention
Organisme de formation	Déclaration d'activité en cours auprès des autorités compétentes.
Objectifs & prérequis	Objectifs pédagogiques détaillés en pages 8 et 10. Module 1 : connaissances comptables de base, aucune expertise préalable requise. Module 2 : fondamentaux acquis. La version inter en ligne du module 1 couvre les deux premières journées ; la rédaction d'un avis motivé n'y figure pas.
Positionnement	Un test de positionnement est adressé en amont. Il oriente chaque collaborateur vers le module 1 ou le module 2 et permet de composer des groupes homogènes.
Modalités & délais d'accès	Intra : inscription après entretien de cadrage, minimum quatre semaines de délai entre la confirmation et la première session. Inter : inscription jusqu'à sept jours avant, dans la limite des places ; session confirmée à partir de six inscrits, reportée et remboursée en deçà.
Méthodes mobilisées	Apports structurés, exercices guidés en individuel et en binômes, études de cas sur dossiers anonymisés, mise en situation de comité de crédit, correction dirigée.
Modalités d'évaluation	Test de positionnement en amont, quiz de connaissances en fin de module, évaluation de satisfaction à chaud, bilan des acquis, attestation individuelle.
Confidentialité	Les dossiers clients mobilisés en séance sont anonymisés par l'établissement avant transmission. Ils ne sont ni conservés ni réutilisés hors de la session.
Annulation & report	Intra : • sans frais jusqu'à 15 jours avant ; • entre 15 et 7 jours, 50 % du forfait ; • moins de 7 jours, 100 %. Inter : remboursement intégral jusqu'à 7 jours avant, report possible au-delà.

Les intervenants & OBR Partner

Un praticien bancaire sur les fondamentaux, un expert-comptable sur le perfectionnement

DVN ou SVR

Module 1 — praticien bancaire

- DVN — 29 ans en banque, France et international. Directeur de zone (BNP Paribas), de succursale et de la clientèle privée (Banque Palatine)
- SVR — 20 ans en gestion de patrimoine et de fortune, 5 ans en conformité bancaire, 23 ans de conseil et de formation en France et en Afrique francophone
- Les deux profils sont interchangeables selon les disponibilités

MTE

Module 2 — expert-comptable diplômé

- Expert-comptable diplômé — DEC France, ONECCA Mali
- 13 ans en expertise comptable, audit et commissariat aux comptes
- Référentiels SYSCOHADA, IFRS, plan comptable bancaire et Code CIMA ; conversions de référentiels
- Parcours individuel : BNDA, BDM, UBA Mali, BSIC Mali, BOA, NSIA Mali, Sanlam

PILOTAGE

Coordination & assurance qualité

- ZSO — directeur de mission : coordination des intervenants, assurance qualité des supports, restitution du bilan à la direction commanditaire
- Référence du cabinet : formations Analyse financière, Normes IFRS, plan comptable bancaire révisé et Data Marketing pour BGFI Business School

Les intervenants sont présentés sous trigramme. Le parcours de nos intervenants — BNP Paribas, Attijariwafa Bank, BGFIBank, Société Générale, NSIA, BNDA, BDM, UBA Mali — a été acquis à titre individuel ; il ne constitue pas des missions du cabinet.

Outillons vos équipes d'une même grille de lecture

Prochaine étape : un entretien de cadrage, sans frais et sans engagement, pour dimensionner les groupes, le calendrier et le référentiel retenu.

Zouber Sotbar — Fondateur

zouber.sotbar@obr-partner.com · +33 7 81 02 87 96 · www.obr-partner.com

OBR PARTNER — FORMATION · CONSEIL · INGÉNIERIE | BANQUE · FINANCE · ASSURANCE

