COMPRENDRE LA LOGIQUE FINANCIERE ET FINANCER SON ENTREPRISE

NOUVEAUTÉ

par Jean-Marc Tariant

L'objectif de cette formation est de vous permettre de découvrir les concepts fondamentaux de la finance d'entreprise et d'acquérir culture et bons réflexes de ce domaine.

FORMATEUR/TRICE

Jean-Marc TARIANT est diplômé d'expertise comptable, titulaire d'un Master en Droit des Affaires et d'un MBA de l'EM Lyon. Il a une expérience de quinze années en banque (HSBC et OSEO) et capital-risque. Il est consultant indépendant, spécialisé dans le financement et la transmission d'entreprise depuis 2000. Il a accompagné plus de 500 dirigeants au cours des 14 dernières années et travaillé sur plus de 150 dossiers de reprise-cession d'entreprise. Il est l'auteur de nombreux ouvrages techniques sur le thème de la reprise, du financement et de la cession d'entreprises parus chez Eyrolles.

OBJECTIFS, BENEFICES

Comprendre les fondamentaux en matière de Finance et Gestion d'entreprise

Analyser le "passé" financier, anticiper l'avenir et trouver les financements adaptés

CONTENU, PROGRAMME

1 - Analyser et comprendre le passé = > Lecture et interprétation du bilan et du compte de résultat.

Découverte pas à pas de la présentation du bilan, du compte de résultat et de la liasse fiscale.

Eclaircissement - Présentation des concepts et termes comptables pouvant poser problème.

Présentation de 5 ratios essentiels et d'une grille d'analyse rapide des états financiers.

Exercices à partir de 4 cas réels d'entreprises.

2 – Anticiper et maitriser l'avenir => Construction d'un business plan, budget prévisionnel, plan de financement.

Présentation générale du contenu d'un Business plan.

Travail sur la partie économique et stratégique du Business plan.

Travail sur la construction du budget prévisionnel et du plan de financement.

Présentation de cas réels et d'un logiciel d'élaboration de prévisionnels.

3 – Financer son développement => Présentation du fonctionnement des banques, des services et produits à

privilégier.

Pourquoi les banquiers sont-ils frileux ?

Quelle stratégie et attitude adopter pour les rassurer et construire une relation de confiance ?

Quels sont leur critères de décision (ratios, garanties, partage de risque, antériorité de la relation …) ?

Quels sont les meilleurs modes de financement et placement à court, moyen et long terme ?

PRE-REQUIS

Aucun

Forum des 15 et 16 avril 2021 **2 jours 14 heures** **900.00 € TTC**