

# LOGIQUE FINANCIERE/ MODULE 3

## niveau 3

par Jean-Marc TARIANT

### FORMATEUR/TRICE

---

Diplômé d'Expertise-Comptable, du MBA de l'EM Lyon et d'un Master en droit des affaires.

Auteur de 5 guides pratiques parus chez Eyrolles sur les thématiques de la création, de la reprise, de l'évaluation, de la cession et du financement d'entreprise.

Ancien membre du CJD, où je suis formateur au niveau national depuis 1990, sur les thèmes de la finance et de la reprise d'entreprise.

J'ai créé en 2000 mon cabinet de conseil en stratégie financière, levée de fonds et transmission d'entreprise, après une expérience de 15 ans dans la banque (HSBC et BPI) et le capital-risque, à des postes de responsabilité (directeur d'agence, délégué régional, directeur de participations).

### OBJECTIFS, BENEFICES

---

Comprendre l'analyse financière sous l'angle du banquier, de l'actionnaire, de l'investisseur, du repreneur  
Apprendre à diagnostiquer et à valoriser son entreprise  
Savoir appréhender des opérations juridiques et financières complexes réalisées sur le capital de l'entreprise

### CONTENU, PROGRAMME

---

#### Jour 1 : matinée

Perfectionnement à l'analyse financière :  
Présentation et approfondissement des concepts fondamentaux des SIG, CAF, Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement, Trésorerie et ratios clés  
Analyse de la santé financière et des performances de l'entreprise sur longue période.

#### Jour 1 - Après-midi

Perfectionnement à l'analyse financière :  
Présentation de l'analyse financière sous l'angle du banquier, de l'actionnaire, de l'investisseur, et du repreneur d'entreprise  
Cas pratiques

#### Jour 2 - Matinée

Evaluer son entreprise :  
Présentation des principales méthodes d'évaluation financière d'entreprise  
Mise en pratique

#### Jour 2 - Après-midi

Organiser et gérer juridiquement et financièrement un groupe de sociétés :  
Présentation des montages possibles en matière d'organisation de groupe de sociétés.  
Savoir réaliser une croissance externe :  
Prise de conscience des facteurs clés de succès, pièges à éviter et bonnes pratiques en matière de rachat d'entreprise.

#### Jour 3 – Matinée

Optimiser la transmission de son entreprise :  
Se vendre son entreprise à soi-même (OBO)  
Transmettre son entreprise à ses enfants  
Présentation des actions à mettre œuvre pour préparer sa cession à un tiers

### METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

---

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

### PRE-REQUIS

---

**PUBLIC** : Dirigeants d'entreprises ayant de bonnes bases en Finance et Gestion d'entreprise

**PREREQUIS** : Stagiaire ayant suivi les modules I et II

