

CATALOGUE DE FORMATIONS



CRÉATION – REPRISE – DÉVELOPPEMENT – TRANSMISSION

PRÉAMBULE

Finance & Stratégie en quelques mots

Notre cabinet est spécialisé en finance d'entreprise.

Nous intervenons en conseil et formation sur les thèmes suivants :

- Stratégie financière
- Financement d'entreprise
- Transmission d'entreprise
- Ingénierie financière
- Pilotage d'entreprise

Nous intervenons auprès des PME – PMI du grand Ouest dans toutes les phases charnières de leur cycle de vie.

Notre cabinet est certifié QUALIOPI, ce qui vous permet de bénéficier d'une prise en charge des frais de formation par votre OPCO.

Vos gages de réussite

Nos formateurs, tous issus d'une formation comptable et financière, sont également consultants, ils peuvent ainsi vous faire partager l'expérience qu'ils acquièrent au quotidien auprès des dirigeants de PME.

L'ensemble de nos stages sont documentés.
Chaque participant bénéficie après sa formation d'un document synthétique exposant les points clés de la formation.

Nos formations, limitées à environ 10 participants, garantissent à chacun une écoute personnalisée et une adaptation continue aux besoins spécifiques.

Contact



Jérôme THOMAS, Directeur Opérationnel



06.18.40.97.89



jt@finance-strategie.com



Finance & Stratégie



finance-strategie.com

LECTURE ET INTERPRÉTATION DES DOCUMENTS FINANCIERS DE L'ENTREPRISE

ANALYSER ET COMPRENDRE LE PASSÉ

Actif, Passif, Compte de Résultat, Autofinancement, Ratios

Comprendre et analyser les documents comptables et financiers de l'entreprise n'est pas forcément affaire de spécialistes. Cette formation permet de s'initier à la lecture de ces documents et de mesurer les impacts de ses décisions sur le bilan et le compte de résultat.

Participants:

Dirigeants, cadres et responsables administratifs **non familiarisés à l'interprétation de bilan.**

Objectifs:

- ✓ Permettre aux non initiés une lecture et une compréhension simple de leur bilan et de leur compte de résultat.
- ✓ Amener les participants à mieux cerner leur situation financière ainsi que celle de leurs clients à partir de quelques grandeurs et ratios essentiels.
- ✓ Favoriser le dialogue avec les partenaires financiers et comptables de l'entreprise dans une optique d'autonomie et de maîtrise renforcée.
- ✓ Connaître les leviers sur lesquels il est possible d'agir.

Programme :

1. Découverte pas à pas de la présentation du bilan, du compte de résultat et de la liasse fiscale.
2. Eclaircissement / Présentation des concepts et termes comptables pouvant poser problème.
3. Présentation de 5 ratios essentiels et d'une grille d'analyse rapide des états financiers.
==> Exercices à partir de cas réels.
4. Cas pratiques

Les plus de la formation:

- ❖ Remise d'une grille de lecture des documents comptables
- ❖ Exposé appuyé de la vidéo projection
- ❖ **Travail à partir des documents comptables des participants** qui le souhaitent

INITIATION À L'ANALYSE FINANCIÈRE

ANALYSER ET COMPRENDRE LE PASSÉ

Soldes Intermédiaires de Gestion, Bilan fonctionnel, Ratios, Diagnostic financier, Cash-Flows

Porter un jugement sur la santé financière d'une entreprise cliente, concurrente, fournisseur ou de sa propre entreprise permet d'éclairer les décisions de gestion, d'étudier la solvabilité de l'entreprise et la création de valeur qu'elle peut dégager.

Participants:

Dirigeants, cadres et responsables administratifs sachant effectuer une interprétation sommaire du bilan et souhaitant approfondir leurs capacités d'analyse des documents comptables.

Objectifs:

- ✓ Mener une analyse approfondie du bilan et du compte de résultat.
- ✓ Passer d'une logique de lecture à une application et un approfondissement des concepts.
- ✓ Analyser la situation financière et les documents comptables des concurrents, clients ou fournisseurs.
- ✓ Interpréter les indicateurs financiers afin d'évaluer la santé financière d'une entreprise.
- ✓ Comprendre la variation de trésorerie d'un exercice à l'autre.

Programme :

1. Rappel des concepts de base concernant la présentation du bilan et du compte de résultat
2. Présentation détaillée des Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)
 - a. Calcul des principales grandeurs
 - b. Exercices à partir de cas réels de construction et d'interprétation des SIG
3. Présentation détaillée du bilan fonctionnel
 - a. Calcul des principales grandeurs et approfondissement sur les notions de Fonds de Roulement et Besoin en Fonds de Roulement
 - b. Exercices à partir de cas réels de construction et d'interprétation du bilan fonctionnel
4. Présentation des ratios essentiels pour mesurer la santé financière de l'entreprise et sa performance
 - a. Actif économique
 - b. Rentabilité
 - c. Structure financière

Les plus de la formation:

- ❖ Remise d'une grille de lecture des documents comptables
- ❖ Exposé appuyé de la vidéo projection
- ❖ **Travail à partir des documents comptables des participants** qui le souhaitent

RELATIONS BANQUES / ENTREPRISE

FINANCER SON DÉVELOPPEMENT

Stratégie, Politique Financière, Accès au financement

Que ce soit pour trouver un financement ou bien pour optimiser ses flux financiers, le dirigeant est de plus en plus amené à négocier avec ses banquiers. Cette négociation implique une bonne compréhension du langage financier.

Participants:

Dirigeants et responsables administratifs appelés à **négocier avec les banques.**

Objectifs:

- ✓ Faire découvrir aux participants l'envers du décor de la banque, le métier et les contraintes du banquier, vu de l'intérieur.
- ✓ Compléter leur culture bancaire et financière, dans une optique d'optimisation de la relation bancaire et de dialogue renforcé.
- ✓ Permettre une meilleure compréhension mutuelle qui favorise une logique de partenariat durable, gagnant / gagnant.

Programme :

1. Qu'est-ce qui différencie les banques les unes des autres ?
2. Comment sont-elles organisées en interne et comment gagnent-elles leur vie dans la relation banque-entreprise ?
3. Combien de banques est-il souhaitable d'avoir ?
4. Pourquoi les banquiers sont-ils frileux ?
5. Quel comportement adopter pour les rassurer et construire une relation de confiance ?
6. En termes de risque, qui décide et selon quels critères ?
7. Quels sont les ratios essentiels à partir desquels une entreprise est analysée ?
8. Comment les banquiers classent-ils leur clientèle et sur quels critères ?
9. Quels sont les principales formules de financement à moyen et long terme et leurs avantages et inconvénients.
10. Quand, quoi et comment négocier avec son ou ses banquiers ?

Les plus de la formation:

- ❖ Exposé appuyé de la vidéo projection
- ❖ Dossier remis aux participants (déroulé du stage, publications, documents pratiques...)
- ❖ **Découverte des outils indispensables à la relation banque / entreprise**

REPRISE D'ENTREPRISE : MODE D'EMPLOI

DÉVELOPPER SON ENTREPRISE

Holding, LBO, Garantie de Passif, Effet de levier

Reprendre une entreprise est le souhait de nombreuses personnes mais il y a peu d'élus. Des erreurs basiques, évitables sont souvent commises par manque d'informations. Cette formation permet aux futurs repreneurs de maximiser les chances de réussite de leur projet en leur apportant une démarche concrète à mener lors des différentes étapes du projet.

Participants:

Repreneurs potentiels s'**engageant dans un projet de reprise d'entreprise.**
Chefs d'entreprise souhaitant réaliser une opération de **croissance externe.**

Objectifs:

Maximiser les chances de réussite de votre projet, en vous présentant :

- ✓ la démarche à adopter aux différentes étapes du projet
- ✓ les principaux facteurs clés de succès et pièges à éviter
- ✓ les montages juridiques et fiscaux les plus efficaces
- ✓ les types de financement possibles
- ✓ les arguments à développer dans vos dossiers pour faciliter l'obtention des financements

Programme :

1. Distinction reprise d'affaire saine – affaire en difficulté : reprise fonds de commerce ou titres de sociétés
2. Les éléments clés permettant d'estimer la valeur de son entreprise
3. Quels sont les différentes étapes d'une reprise d'une entreprise
4. Quel montage juridique et fiscal retenir pour optimiser la reprise :
 - a. Pour une personne physique
 - b. Pour une société dans le cadre d'une croissance externe
5. Comment sécuriser votre projet sur le plan juridique et économique : recommandations en matière de rédaction de lettre d'intention, de protocole d'acquisition, de garanties à obtenir de la part du cédant, garantie d'actif et de passif, garantie de la garantie...
6. Comment trouver l'argent et séduire les financiers : comment monter le dossier financier / contenu fond et forme / quel effet de levier possible entre apport et dettes bancaires / comment échapper ou limiter la caution personnelle ...
7. Les 100 premiers jours suivant la reprise : quel comportement adopter vis-à-vis du cédant et des salariés / les erreurs à éviter / les bonnes pratiques ...

Les plus de la formation:

- ❖ Exposé appuyé de la vidéo projection
- ❖ Dossier remis aux participants (déroulé du stage, publications, documents pratiques...)
- ❖ **Apporte les outils indispensables à la reprise d'une entreprise**

L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER ET LA PROTECTION DU PATRIMOINE DU DIRIGEANT

OPTIMISER ET PROTÉGER son patrimoine privé et professionnel

Investissement Immobilier Professionnel, Protection du Patrimoine, Techniques Juridiques et Fiscales de Transmission

Que ce soit pour protéger son patrimoine privé ou pour optimiser son investissement immobilier professionnel, le dirigeant doit anticiper et maîtriser les différents dispositifs juridiques et fiscaux. Cette formation offre les clés essentielles pour sécuriser ses biens, préparer leur transmission et garantir la pérennité de son patrimoine.

Participants:

Dirigeants souhaitant protéger et optimiser leur patrimoine privé et professionnel, ainsi que préparer sereinement sa transmission..

Objectifs:

- ✓ Apporter aux participants une vision claire de l'investissement immobilier professionnel, de son montage juridique à ses implications fiscales et financières.
- ✓ Aider à identifier et mettre en œuvre les dispositifs les plus adaptés pour protéger efficacement le patrimoine privé et professionnel du dirigeant.
- ✓ Maîtriser les différentes techniques de transmission (aménagement du régime matrimonial, démembrement, pacte Dutreil, etc.) afin d'assurer la pérennité de l'entreprise et protéger son dirigeant et sa famille.

Programme :

1. L'optimisation de son investissement immobilier professionnel
 - a. Les bonnes pratiques et les erreurs à éviter
 - b. Pourquoi faut-il éviter d'investir via des Sociétés Civiles Immobilières ?
 - c. Comment éviter d'être responsable des dettes ?
 - d. Quel montage juridique, fiscal, et financier privilégié pour son investissement immobilier professionnel ?
2. La protection du patrimoine privé et professionnel du chef d'entreprise et de sa famille.
 - a. Sur les plans juridique et assurantiel
 - b. Sur les plans bancaire et notarial
3. Les techniques juridiques et fiscales de transmission du patrimoine
 - a. L'aménagement du régime matrimonial
 - b. Le démembrement de propriété
 - c. Le pacte Dutreil
 - d. La subdélégation d'assurance aux ayants droits
 - e. La constitution d'une société holding.

Les plus de la formation:

- ❖ Exposé appuyé de la vidéo projection
- ❖ Dossier remis aux participants (déroulé du stage, publications, documents pratiques...)
- ❖ **Découverte des outils indispensables à la protection du patrimoine pour le dirigeant**

PRÉPARATION À LA CESSION DE SON ENTREPRISE

CÉDER SON ENTREPRISE

Cession, Valorisation, Optimisation

Une cession d'entreprise ne s'improvise pas, mais elle se prépare à l'avance. Il est impératif de se donner le temps et les moyens de réaliser l'opération dans les meilleures conditions. Ce sont les conditions sine qua non pour réussir la cession de son entreprise au meilleur prix.

Participants:

Dirigeants souhaitant **céder leur entreprise à moyen terme.**

Objectifs:

Préparer la cession de votre entreprise en vous assurant d'une valorisation optimale à terme
Organiser la négociation de la cession de l'entreprise

Programme :

1. Les entreprises qui se vendent bien et la justification à cela.
2. Les éléments créateurs de valeur
3. Estimer rapidement la valeur financière de son entreprise
4. Les critères de recherche des repreneurs, leurs craintes et les manières de les rassurer
5. Les actions à mener préalablement à la cession
6. Le moment où il faut préparer sa cession d'entreprise
7. Informer de la vente de son entreprise
8. Les informations à communiquer aux repreneurs potentiels
9. La manière de mener des négociations avec les repreneurs (aspects psychologiques, économiques et juridiques)
10. Les montages possibles permettant d'optimiser fiscalement la cession de l'entreprise
11. Les manières de limiter les garanties demandées par le repreneur et notre avis sur le crédit-vendeur
12. L'accompagnement post-cession à prévoir

Les plus de la formation:

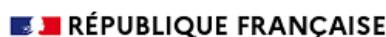
- ❖ Exposé appuyé de la vidéo projection
- ❖ Dossier remis aux participants (déroulé du stage, publications, documents pratiques...)
- ❖ **Découverte des outils indispensables à la cession d'une entreprise**

NOS RÉFÉRENCES

FINANCE & STRATEGIE



Créer, développer
son entreprise innovante
en Bretagne



NOS OUVRAGES

PUBLIÉS AUX ÉDITIONS EYROLLES



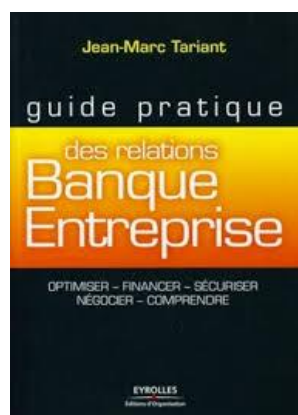
Guide pratique pour financer son entreprise



Guide pratique pour reprendre une entreprise



Guide pratique pour évaluer et céder son entreprise



Guide pratique des relations Banque Entreprise
