



# STRATEGIE FINANCIERE & PILOTAGE D'ENTREPRISE EN PERIODE DE CRISE

**FORMATEURS : Consultants du cabinet Finance & Stratégie** – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000. **Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD**

## OBJECTIFS

- Analyser les comptes annuels d'une entreprise
- Concevoir un tableau de pilotage des données financières efficace
- Concevoir un budget prévisionnel
- Identifier comment renforcer l'indépendance financière de son entreprise
- Définir le fonctionnement et les codes du monde bancaire

## PROGRAMME

### 1ère demi-journée : Comprendre et analyser la situation actuelle

Qu'est-ce qu'une entreprise saine sur le plan financier ? => Présentation de 5 critères clés + cotation BDF.  
Quels outils de pilotage mettre en place ? => Tableaux de bord (contenu, forme, fréquence, indicateurs),  
Situation intermédiaire, Veille économique, Comité stratégique et financier, ...

### 2ème demi-journée : Anticiper et maîtriser l'avenir

Présentation des concepts de budget prévisionnel, plan de financement, bilan prévisionnel, plan de trésorerie.  
Utilité, difficultés de mise en œuvre, prévisions nécessaires dans quels cas et pour quels types d'entreprises ?  
Présentation d'un logiciel d'élaboration de prévisionnels.

### 3ème demi-journée : Renforcer son indépendance financière

Pourquoi ? Comment ? Présentation des concepts de Haut de Bilan et de Fond de Roulement.  
Mise en évidence de l'importance d'une trésorerie positive et du danger de la dépendance au court terme.  
Présentation de solutions permettant d'assainir et renforcer sa situation financière : crédit de renforcement du fonds de roulement, lease back, cession d'actifs, ouverture du capital, confirmation de lignes de crédit CT ...

### 4ème demi-journée : Attitudes à adopter vis-à-vis des banques

Pourquoi les banquiers sont-ils frileux ? Quels sont leurs critères de décision ?  
Quelle stratégie et attitudes adopter pour les rassurer et renforcer votre indépendance ?  
Présentation de BPI France et des garanties publiques facilitant l'obtention de crédit.  
Présentation du rôle du médiateur du crédit – Quand le saisir, pourquoi, comment ?

## 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.

**DUREE** : 2 jours - 14heures

**PUBLIC** : Dirigeants et responsables administratifs appelés à négocier avec les partenaires bancaires.

**PRE REQUIS** : Aucun

## SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.  
Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage  
Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.  
Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

**ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : Nous contacter à [formation@cjd.net](mailto:formation@cjd.net)

MAJ le 12/04/2023 par la responsable pédagogique