

Devenir entrepreneur

Formation 4 *Vos finances*

Vos objectifs :

- Comprendre les principes de base de la finance et de la comptabilité
- Vous familiariser avec vos documents comptables
- Savoir lire un bilan et un compte de résultat
- Vous convaincre de la nécessité d'établir un business plan pour les financiers mais surtout pour vous-même
- Vérifier la viabilité économique de votre projet
- Savoir convaincre les investisseurs

Public visé :

- Créateur et repreneur d'entreprise
- Chef d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet
- Avoir réalisé l'étude commerciale de votre projet

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Aurélie Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

Vos collègues, porteurs de projets :

Nathalie Carré	création de son salon de coiffure
Eric Couvert	reprise d'un cabinet de courtage en assurance
Henri Dufour	création de son restaurant
Pascal Maisonneuve	reprise de l'entreprise de bâtiment de son patron

Les modules de la formation : « Vos finances »

Module 13 – Comprendre le langage financier

Module 14 – Bâtir votre business plan

Module 15 – Chiffrer vos projets et décisions

Module 16 – Rechercher les fonds nécessaires

Formation 4

Vos finances

Module 13 – Comprendre le langage financier

Vos objectifs :

- Comprendre les grands principes de base de la finance et de la comptabilité
- Vous familiariser avec vos documents comptables
- Savoir lire un bilan et un compte de résultat

Public visé :

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Salarié ayant un projet d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet
- Avoir réalisé l'étude commerciale de votre projet

Le contenu du module

Introduction

Un des passages obligés dans la vie de tout entrepreneur passe par les finances et, notamment, la compréhension d'un certain nombre de notions de base comptables et financières.

Première partie : Comprendre le langage financier

1. Votre bilan :
 - Explication des grandes masses du bilan
 - Fonds de roulement
 - Besoin en fonds de roulement
 - Trésorerie
2. Votre compte de résultat :
 - Présentation classique
 - Soldes Intermédiaires de Gestion

Les principaux ratios à étudier

Deuxième partie : La finance et vos éléments comptables en pratique

Conclusion

- Apprenez à lire votre bilan et votre compte de résultat pour :
- connaître le langage de votre expert-comptable et de votre banquier,
 - obtenir des références sur votre profession et votre activité,
 - vous situer par rapport à votre environnement.

Formation 4

Vos finances

Module 14 – Bâtir votre business plan

Vos objectifs :

- Comprendre ce qu'est un business plan et ce qu'il expose
- Vous convaincre de la nécessité de la constitution d'un business plan pour les financiers mais surtout pour vous-même
- Apporter des réponses concrètes aux bonnes questions

Public visé :

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Salarié ayant un projet d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet
- Avoir réalisé l'étude commerciale de votre projet

Le contenu du module

Introduction

Le business plan formalise et synthétise toutes vos réflexions et décisions sur votre projet.

Première partie : Bâtir votre business plan

1. Qu'est-ce qu'un business plan ?
2. Dans quels cas faire un business plan ?
3. A quoi sert un business plan ?
4. Pour qui faire un business plan ?
5. Que contient un business plan ?
6. Comment le présenter ?
7. Qui le fait et à quel coût ?

Deuxième partie : Les grandes parties d'un business plan en pratique

Conclusion

Votre business plan :

- synthétise vos réflexions,
- détermine votre plan d'actions précis,
- en donne les conséquences chiffrées,
- est votre guide pendant vos premiers mois d'activité.

Formation 4

Vos finances

Module 15 – Chiffrer vos projets et décisions

Vos objectifs :

- Connaître les différents éléments à chiffrer
- Vous convaincre de la nécessité d'effectuer des chiffrages précis et réalistes
- Vérifier la viabilité économique de votre projet

Public visé :

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Salarié ayant un projet d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet
- Avoir réalisé l'étude commerciale de votre projet

Le contenu du module

Introduction

Vos objectifs sont de vérifier la viabilité économique de votre projet mais aussi de compléter les parties chiffrées de votre business plan.

Première partie : Chiffrer vos projets et décisions

1. Votre plan de financement initial
2. Votre compte de résultat prévisionnel
3. Votre bilan prévisionnel
4. Votre trésorerie future

Deuxième partie : Les principaux chiffrages à effectuer en pratique

Conclusion

Tous ces chiffrages vous font passer du stade de l'idée à des réalités concrètes.

Formation 4

Vos finances

Module 16 – Rechercher les fonds nécessaires

Vos objectifs :

- Connaître les différents financeurs français
- Comprendre leurs critères de décision
- Savoir convaincre les investisseurs

Public visé :

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Salarié ayant un projet d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet
- Avoir réalisé l'étude commerciale de votre projet

Le contenu du module

Introduction

Une fois vos projets et décisions chiffrés, vous connaissez le montant des fonds nécessaires à la mise en œuvre de votre projet. Vous devez maintenant rechercher ces fonds.

Première partie : Rechercher les fonds nécessaires

1. Le descriptif du paysage financier :
 - Les investisseurs en capital
 - Les emprunts
2. Les critères de décision
3. Le circuit de décision

Deuxième partie : La recherche de fonds de pratique

- A chaque projet ses propres sources de financement
- L'entretien avec un financier : son déroulement

Conclusion

Tous ces chiffrages vous font passer du stade de l'idée à des réalités concrètes.