

# CATALOGUE DE FORMATIONS



Recherchez ce logo pour  
reconnaître les formations  
diffusées dans le cadre de la  
mesure AEQ.

# CATALOGUE DE FORMATIONS

## Table des matières



Analyse d'une demande d'investissement .....	3
--	---



Analyse et prévisions financières 101.....	4
--	---

Analyse et prévisions financières 201.....	5
--	---



Suivi d'entreprise .....	6
--------------------------	---

Contrats et aspects juridiques.....	7
-------------------------------------	---



Maximiser l'impact de mon approche client.....	8
--	---

Stratégies en matière de gestion de portefeuille.....	9
---	---

Initiation à l'évaluation d'entreprise .....	10
--	----

Programme de formation

## Analyse d'une demande d'investissement

Cette formation est diffusée dans le cadre de la mesure



### **Objectifs généraux**

- Identifier les objectifs, les valeurs et le fonctionnement d'un fonds local de solidarité (FLS)
- Effectuer l'analyse critique d'un dossier d'investissement
- Évaluer le risque inhérent à un projet d'investissement
- Distinguer les différents véhicules financiers
- Présenter un projet de financement au comité d'investissement
- Différencier les rôles du conseiller et du comité d'investissement

### **Contenu**

Le premier FLS a été créé en 1993 (sous le vocable « SOLIDE »). Aujourd'hui le réseau compte 88 fonds sur tout le territoire québécois. Durant la première heure, le participant identifiera donc les objectifs, le fonctionnement d'un tel fonds et les valeurs socioéconomiques qui sous-tendent son utilisation.

Afin de prendre une décision éclairée, les décideurs ont besoin d'une analyse critique complète. De la première entrevue avec le promoteur à la présentation du projet à l'instance décisionnelle, le conseiller identifiera les différents éléments d'analyse. Le participant se familiarisera avec tout le processus précédant le déboursement d'un investissement. Chez Fonds locaux de solidarité FTQ, nous appelons cette étape le « présumé », un mot inventé de toute pièce.

Comprendre et étudier le projet. Juger la cohérence du projet d'investissement. Évaluer le risque de l'investissement selon une trentaine d'éléments répartis dans chaque fonction de l'entreprise. Évaluer l'impact de l'investissement demandé sur le portefeuille du fonds. Déterminer les termes et les conditions d'investissement. Recommander le projet auprès du comité d'investissement commun ou de toute autre instance décisionnelle. Voilà le travail qui attend les participants lors de cette session de formation.

### **Profil du participant**

Cette formation s'adresse particulièrement aux conseillers attirés à l'analyse des demandes d'investissement. Les nouveaux arrivants se familiariseront avec les diverses étapes d'analyse. Les plus expérimentés pourront partager leurs expériences, approfondir le sujet et acquérir de nouveaux outils.

### **Format et durée**

Format en salle :	2 journées consécutives
Format virtuel :	4 blocs d'une demi-journée, étalés sur 2 semaines
Nombre maximal de participants :	20 participants (en salle); 16 participants (en virtuel)
Fournis :	Document de référence, outils et trucs du métier

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :  
**fondslocaux@fondsftq.com**  
**418 624-1634**

Programme de formation

# Analyse et prévisions financières 101

Cette formation est diffusée dans le cadre de la mesure



## Objectifs généraux

- Connaître les principaux éléments qui composent les états financiers
- Interpréter les principaux ratios financiers
- Accompagner les entrepreneurs dans l'élaboration d'états financiers prévisionnels d'une entreprise en démarrage
- Valider les informations apparaissant dans les états financiers d'une entreprise en démarrage
- Bien évaluer les besoins financiers des entreprises à financer
- Optimiser la structure de financement des entreprises partenaires

## Contenu

Cette formation est un préalable facultatif à la formation « Analyse et prévisions financières 201 », tout en se concentrant davantage sur les états financiers prévisionnels d'une entreprise en démarrage. Elle se veut également un « rafraîchissement » des notions de finance et de comptabilité. Quatre aspects de l'analyse financière y sont approfondis :

- **Les états financiers**

Bien comprendre le bilan, l'état des résultats et saisir l'importance des notes aux états financiers.

- **L'analyse financière**

Calculer, expliquer et interpréter les principaux ratios généralement utilisés en analyse financière.

- **L'établissement des états financiers prévisionnels d'une entreprise en démarrage**

Établir la séquence de production des états financiers prévisionnels en demeurant conscient de l'interrelation entre les différents éléments et outils.

- **L'optimisation de la structure de financement**

Optimiser la structure financière des entreprises présentant une demande de financement.

## Profil du participant

Cette formation s'adresse à des conseillers ou analystes œuvrant dans des organismes gestionnaires de FLS, possédant une base en comptabilité et en finance. Elle vise tout particulièrement ceux qui participent à l'élaboration des états financiers prévisionnels de leurs promoteurs.

## Format et durée

Format en salle :	2 journées consécutives
Format virtuel :	4 blocs d'une demi-journée, étalés sur 2 semaines
Nombre maximal de participants :	20 participants (en salle); 16 participants (en virtuel)
Fournis :	Document de référence, outils et trucs du métier

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :  
**fondslocaux@fondstq.com**  
**418 624-1634**

Programme de formation

# Analyse et prévisions financières 201

## Objectifs généraux

- Réviser le contenu des états financiers et les ratios classiques d'analyse financière
- S'initier à des outils d'analyse complémentaires permettant une analyse plus approfondie
- Porter un jugement sur la validité des prévisions financières d'un projet fourni par un entrepreneur et être sensible à la nécessité de réviser ces dernières
- Être sensible à la nécessité de revoir l'ensemble

## Contenu

Dans le but de pousser un peu plus loin nos sessions « Analyse d'une demande d'investissement » et « Analyse et prévisions financières 101 », cette formation plus pointue est consacrée entièrement à l'analyse financière et à la validation des prévisions d'un projet d'investissement. Cette activité permettra au participant d'améliorer ou de mettre à jour ses connaissances dans le domaine. Cette session a été développée, en collaboration avec la Fondation de la formation économique du Fonds de solidarité FTQ et madame Louise St-Cyr, professeure honoraire, HEC Montréal. En 2013, cette formation est passée d'une à deux journées. En effet, en collaboration avec madame Rachel Auger, consultante et chargée de projet aux HEC, nous avons effectué une importante refonte de cette session.

## Profil du participant

Cette formation s'adresse particulièrement aux conseillers attirés à l'analyse des demandes d'investissement, mais également à toute personne œuvrant dans les organismes gestionnaires des fonds locaux de solidarité (FLS) et désirant affiner ses connaissances dans le domaine. Bien que cela ne soit pas un préalable, il est très souhaitable que le nouvel arrivant dans le domaine ait participé aux sessions « Analyse d'une demande d'investissement » et « Analyse et prévisions financières 101 ».

## Format et durée

Format en salle :	2 journées consécutives
Format virtuel :	4 blocs d'une demi-journée (2 journées consécutives)
Nombre maximal de participants :	20 participants (en salle); 16 participants (en virtuel)
Fournis :	Document de référence, outils et trucs du métier
Formatrice invitée :	Rachel Auger, M. Sc. Finance Formatrice en finance corporative Consultante et chargée de cours

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :  
**fondslocaux@fondsoftq.com**  
**1 866 624-1634**

## Programme de formation

# Suivi d'entreprise

Cette formation est diffusée dans le cadre de la mesure



### Objectifs

Sur le plan des connaissances (savoir) le participant pourra :

- situer l'importance du suivi dans le réseau;
- définir le suivi;
- expliquer où commence le suivi et quand il finit;
- énumérer différentes actions de suivi auprès d'une entreprise partenaire;
- identifier quatre (4) types de suivi;
- distinguer les rôles d'analyste et de conseiller;
- préciser les différentes expertises nécessaires afin d'exercer le rôle de conseiller;
- définir les différentes étapes d'un processus d'intervention.

Sur le plan des attitudes (savoir-être), le participant pourra :

- être conscient de son rôle prédominant;
- être conscient du chapeau qu'il porte selon le type de suivi effectué;
- être sensible à l'arrimage des différents objectifs découlant du capital de développement;
- être convaincu de l'importance d'établir sa crédibilité en tant que conseiller;
- être conscient des pièges dans lesquels il pourrait tomber.

Sur le plan des habiletés (savoir-faire), le participant pourra :

- planifier un processus de suivi administratif;
- trouver des moyen et des outils afin d'effectuer un suivi administratif efficace;
- réagir à certaines informations financières;
- lire certains signaux provenant de la gestion de l'entreprise;
- agir de façon préventive en identifiant certaines opportunités et menaces;
- guider l'entrepreneur dans un processus d'intervention défini en fonction de ses besoins.

### Profil du participant

Cette formation s'adresse à toute personne dont le travail consiste à conseiller et à effectuer un suivi auprès des entreprises partenaires. Bien que cela ne soit pas un préalable, il est souhaitable que le nouvel arrivant dans le domaine ait participé à la session « Analyse d'une demande d'investissement ».

### Format et durée

Format en salle : 2 journées consécutives  
Format virtuel : 3 blocs d'une demi-journée (3 journées consécutives)  
Nombre maximal de participants : 20 participants (en salle); 16 participants (en virtuel)  
Fournis : Document de référence, outils et trucs du métier

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :  
**fondslocaux@fondsftq.com**  
**418 624-1634**

Programme de formation

# Contrats et aspects juridiques

## Objectifs généraux

Jour 1 :

- Comprendre l'approche de financement avec un document unique (lettre d'offre et contrat de prêt)
- Identifier les différents types de contrats et de garanties
- Distinguer les documents juridiques nécessaires à la séance de clôture
- Identifier les sources et les moyens pour valider l'information
- Préparer la vérification diligente

Jour 2 :

- Comprendre et bien utiliser les cautionnements, les autres garanties et l'assurance-vie
- Soutenir les entreprises partenaires en difficulté
- Être en mesure de poser les bonnes actions
- Comprendre le langage spécialisé du domaine de l'insolvabilité et de la faillite

## Contenu

Le financement des entreprises peut prendre différentes formes. Le prêt à terme conventionnel demeure l'outil de financement le plus utilisé par les organismes gestionnaires des fonds locaux de solidarité (FLS). Le prêt participatif est utilisé dans une moindre proportion et comporte des particularités intéressantes dans les projets de démarrage. À l'occasion, certains demandent des garanties et plusieurs exigent un cautionnement de la part des promoteurs. Lors de la première journée, le participant prendra connaissance du contrat-type élaboré par Fonds locaux de solidarité FTQ, des différents éléments qui le composent et de ses particularités selon la forme de financement. Le participant se familiarisera également avec le processus juridique d'un investissement avant son déboursement, soit avant et pendant la vérification diligente.

Au début de la deuxième journée, le participant fera l'étude des garanties et de l'assurance vie. Par la suite, il pourra se familiariser avec les différentes alternatives pour une entreprise aux prises avec de graves problèmes d'insolvabilité mais qui pourrait retrouver la voie de la rentabilité si elle parvenait à une entente avec ses créanciers. Parfois, les problèmes d'insolvabilité sont sans issue et la solution est la déclaration d'une faillite. Redressement, proposition aux créanciers ou faillite? Relance ou cessation des activités? C'est selon le cas.

## Profil du participant

Cette formation s'adresse à toute personne œuvrant dans les organismes gestionnaires des FLS dont le travail consiste à rédiger et à négocier les contrats de prêt avec les entreprises partenaires et/ou qui agit en tant que conseiller auprès d'entreprises en difficulté. Bien que cela ne soit pas exigé, il est souhaitable que le participant ait déjà quelques notions dans le domaine du financement.

## Format et durée

Format en salle : 2 journées consécutives  
Format virtuel : 4 blocs de 3 heures, étalés sur 2 semaines  
Nombre maximal de participants : 20 participants (en salle); 16 participants (en virtuel)

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :

**fondslocaux@fondstfq.com**

**418 624-1634**

Programme de formation

## Maximiser l'impact de mon approche client

Cette formation est diffusée dans le cadre de la mesure



### **Objectifs généraux**

- Adopter une approche proactive en matière de développement des affaires
- Préparer efficacement une démarche d'approche client structurée
- Optimiser les interventions dans les milieux locaux

### **Contenu**

Notre rôle se traduit souvent par des interventions auprès d'entreprises en démarrage et en restructuration. Avons-nous réellement considéré le plein potentiel de notre contribution auprès d'entreprises bien établies dans nos milieux respectifs? Celles-ci ont divers projets de développement et ont assurément divers besoins. Mais, ont-elles le réflexe de faire appel à nous. Sinon, comment intervenir auprès d'elles?

Avant de se présenter auprès de ces leaders d'entreprises locales, le professionnel chargé du développement des affaires doit identifier et bien connaître la valeur ajoutée de son organisme. Par ailleurs, il augmentera ses chances de succès s'il se dote d'une démarche de prospection structurée.

Au cours de cette formation, nous vous proposons une démarche efficace afin de préparer et de réussir votre approche client. Cette démarche répond à la réalité des organismes de développement économique qui veulent adopter une approche proactive en cette matière.

### **Profil du participant**

Cette formation s'adresse à tout professionnel des MRC (ou leurs organismes délégataires) dont le travail consiste à développer de nouvelles relations d'affaires avec des entreprises établies. Cette formation s'adresse également à toute personne responsable d'implanter une démarche de prospection dans son organisme. Directeurs généraux, conseillers aux entreprises, agents de développement, commissaires au développement sont invités à y participer.

### **Format et durée**

Format en salle :	2 journées consécutives
Format virtuel :	6 blocs de 2 heures, étalés sur 3 semaines
Nombre maximal de participants :	20 participants (en salle); 16 participants (en virtuel)
Formateur invité :	Félix A. Laventure, président d'EVP

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :  
**fondslocaux@fondstfq.com**  
**418 624-1634**

## Programme de formation

# Stratégies en matière de gestion de portefeuille

### **Objectifs**

Sur le plan des connaissances (**savoir**) le participant pourra :

- se situer sur ses connaissances des fonds d'investissement;
- comprendre les différences, au niveau des caractéristiques et des objectifs, entre un programme d'aide financière et un fonds d'investissement;
- situer l'importance de la gestion de portefeuille dans le réseau;
- comprendre l'impact d'une détérioration de l'actif net du FLS sur la situation financière du FLS de même que sur sa capacité d'investissement;
- identifier l'ensemble des revenus et dépenses propres à un fonds local de solidarité;
- identifier des moyens de réduire les dépenses;
- évaluer l'impact d'une hausse du taux d'intérêt sur les résultats d'un FLS;
- connaître les éléments à considérer pour élaborer une politique d'investissement;
- connaître les conditions de prêts d'autres sources de financement;
- comprendre l'impact de l'augmentation du taux d'intérêt sur les remboursements des entreprises partenaires, versus les résultats des FLS;
- apprendre comment élaborer un plan d'action pour le FLS;
- connaître les pratiques des autres participants.

Sur le plan des attitudes (**savoir-être**), le participant pourra :

- être conscient de l'importance de ses actions sur les dépenses du FLS;
- comprendre l'importance de charger un taux d'intérêt en lien avec le risque d'entreprise;
- comprendre l'importance d'arrimer les dépenses et revenus des FLS pour assurer la pérennité des fonds;
- prendre conscience de l'importance de se donner des objectifs d'investissement pour le FLS;
- être sensible à l'importance de la diversification de portefeuille.

Sur le plan des habiletés (**savoir-faire**), le participant pourra :

- développer le réflexe de comparer les autres sources de financement en tenant compte de l'ensemble des conditions (garanties, frais de suivi, etc.);
- vendre plus efficacement les conditions de prêt du FLI/FLS aux éventuelles entreprises partenaires.

### **Profil du participant**

Cette formation s'adresse particulièrement aux personnes responsables de la gestion des fonds d'investissement FLI/FLS, et plus généralement à ceux qui doivent tenir compte de la situation du portefeuille dans leurs recommandations à un comité d'investissement dont les directeurs généraux, les responsables administratifs et les analystes financiers.

### **Format et durée**

Format en salle : 2 journées consécutives  
Format virtuel : 3 blocs d'une demi-journée (3 journées consécutives)  
Nombre maximal de participants : 20 participants (en salle); 16 participants (en virtuel)  
Fournis : Document de référence, outils et trucs du métier

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :  
**fondslocaux@fondsftq.com**  
**418 624-1634**

Programme de formation

## Initiation à l'évaluation d'entreprise

### Objectifs généraux

- Connaître la définition des différentes valeurs
- Comprendre les différentes méthodes d'évaluation financière
- Connaître les différentes étapes d'évaluation financière
- Être conscient de l'impact d'une mauvaise évaluation financière

### Contenu

Un pourcentage significatif de vos dossiers d'investissement s'effectue dans le but de financer une transaction d'acquisition d'entreprise (souvent dans le cadre d'une relève). Cette formation vous initiera aux principales approches d'évaluation d'entreprise.

L'idée derrière cette formation n'est certainement pas que vous deveniez un professionnel en évaluation financière d'entreprise, mais que vous compreniez les différents angles, les différentes méthodes de calcul et les différentes étapes.

On dénombre plus de 200 méthodes d'évaluation. Rassurez-vous, l'objectif n'est pas d'en faire le tour! Toutefois, on vous présentera trois grandes familles : (1) le modèle basé sur les actifs, (2) le modèle basé sur les anticipations et (3) le modèle basé sur le marché.

La prochaine fois qu'on vous déposera un rapport d'évaluation, vous aurez ajouté du vocabulaire à votre dictionnaire personnel et vous serez plus en mesure d'en comprendre la portée.

### Profil du participant

Cette formation s'adresse à toute personne travaillant dans les organismes gestionnaires des FLS dont le travail consiste à accompagner les acquéreurs d'entreprise. Tous les conseillers et agents œuvrant auprès de la relève trouveront assurément leur compte dans cette formation. Il est préférable que le participant possède des notions de mathématiques financières de base (VAN, actualisation, etc.).

### Format et durée

Format en salle :	1 journée
Format virtuel :	2 blocs de 3 heures
Nombre maximal de participants :	20 participants (en salle); 16 participants (en virtuel)
Formatrice invitée :	Rachel Auger, CPA-CGA, M. Sc. Finance Formatrice en finance corporative Consultante et chargée de cours

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :

**fondslocaux@fondstq.com**

**418 624-1634**