

FINANCER LE HAUT ET LE BAS DE BILAN
PARLER « BANQUIER » et NEGOCIER

Le financement de l'entreprise est devenu une priorité pour tout dirigeant quel que soit la taille de celle-ci.

Comment financer les investissements ? Autofinancement, leasing, crédit, dans quelles proportions ? Distribuer les bénéfices ou constituer des réserves ?

Comment travailler ses conditions d'encaissement et de paiement à court terme, peut-on financer son stock, comment transformer son poste clients en trésorerie : escompte Dailly...

Fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, trésorerie constituent les trois éléments d'un « triangle infernal » que tout dirigeant doit comprendre pour agir : quelle est la mission du cabinet aux côtés de son client ?

Comment faire passer ses messages simplement et clairement au dirigeant, avec quelle pédagogie ?

Et quelles relations instaurer avec les banquiers du client ? Fournisseurs, partenaires, ami, ennemi ?

Comment les banquiers analysent-ils nos bilans, avec quels ratios ?

Que peut-on négocier, taux, commissions, garanties, assurances, et comment ?

Quel rôle joue la Banque de France, et comment celle-ci cote-t-elle les entreprises et leurs dirigeants ?

PUBLIC VISÉ :

- Experts-comptables

PRÉ-REQUIS :

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre les grands équilibres et le financement du haut de bilan : capitaux propres et dettes financières, fonds de roulement et besoin en fonds de roulement.
- Anticiper le moment où l'entreprise sera en capacité d'investir et d'autofinancer le montant requis.
- Monter un dossier de crédit et de financement du BFR : les informations générales, juridiques et financières.
- Comprendre les contraintes du banquier.
- Négocier : les taux, fixes et/ou variables, les systèmes de protections, cap, floor, tunnel, swap, les principales commissions, les frais, les assurances mutualisées ou individualisés, les systèmes de subrogations, les garanties...

CONTENU DE LA FORMATION :

1 – Les grands équilibres et les opérations de financement de haut de bilan.

Les points-clés d'une analyse financière de haut de bilan

Les politiques de financement de l'investissement et du financement du bas de bilan

L'impact de la crise sanitaire Covid-19 et économique sur les structures de financement des entreprises.

2 – Les clés de la relation « bancaire » pour emprunter au mieux

Les principes de la cotation des entreprises

Les attentes du banquier, les outils dont il dispose, son vocabulaire

Le montage d'un dossier de financement : les taux, les commissions, les garanties, les assurances

Les spécificités de l'analyse des conditions de la relation bancaire après la crise sanitaire et économique.

3 – Les bases de la technique de négociation ; les postures, son style, les moments clés d'une bonne négociation, la stratégie de négociation.

Les points de négociation avec un banquier, une société d'affacturage : les taux, les commissions, les garanties, les assurances, les cautions, les systèmes de subrogation.

Les points clés de la renégociation des conditions bancaires.

Le cas des clients professionnels ou particuliers.

4 – En guise de conclusion : Valoriser sa mission d'accompagnement chez le banquier auprès de ses clients entrepreneurs.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES : SALLES DE FORMATION DISPOSANT DES MATERIELS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES NECESSAIRES AU BON DEROULEMENT DE LA FORMATION.

- Exposé, échange d'expériences
- Etude de cas
- Débat
- Evaluation de l'acquisition des connaissances
- Séquences vidéo

SUPPORTS DE FORMATION :

- Diaporama au format électronique
- Quiz et corrigés
- Documentation
- Cas et corrigés
- Test de validation des connaissances
- Support dématérialisé

QUALIFICATION DES FORMATEURS :

- Les formateurs sont des professionnels sélectionnés pour leur maîtrise du sujet enseigné et leur expérience pratique afin de proposer une approche pragmatique et concrète des sujets traités.

DUREE ET MOYEN DE SUIVI DE L'EXECUTION DE L'ACTION :

- 7 heures
- Feuille de présence signée par les participants.

VALIDATION :

- Questionnaire de validation des acquis.
- Attestation de fin de formation

COUT DE LA FORMATION :

- 550,00 € HT soit 660,00 € TTC

VOS CONTACTS :



Contactez l'AECC 91

Pour :

- Votre futur projet de formation.
- Un besoin administratif ou de suivi de formation.
- Une question d'ordre technique ou pédagogique

Secrétariat
01 60 78 62 52
Contact@aecc91.com



Rendez-vous sur
www.aecc91.com

Pour :

- Trouver rapidement une formation.
- Consulter, télécharger ou imprimer le contenu complet des programmes.
- S'inscrire à une formation.



Pour nous faire parvenir vos
documents papier

AECC91
3 avenue du Général de
Gaulle - LISSES
91021 EVRY Cedex