Formation

SAVOIR RÉPONDRE AUX BESOINS FINANCIERS D'UNE ENTREPRISE EN ÉCHANGEANT EFFICACEMENT AVEC SA BANQUE

Version

Public

– Dirigeants.es d’entreprises ou conjoint(e) collaborateur(trice)

Délais d’accès

- Entre 5 et 15 jours ouvrés

Durée

• 2 jours

Pré-requis

– Aucun

Objectifs pédagogiques

– Se familiariser avec l’environnement bancaire, comprendre les termes techniques bancaires, savoir monter un dossier de financement et être à l’aise dans la communication avec son banquier dans différentes situations vécues tout au long de la vie d’une entreprise.

Compétences visées

- Comprendre les obligations comptables des entreprises.
- Comprendre et utiliser les mécanismes de la comptabilité.
- Comprendre et utiliser l'information financière (Bilan, Compte de résultat, SIG, Annexe comptable, Bilan fonctionnel et ratios).

Méthodes pédagogiques

1. Les pédagogies de cette formation sont inductives, actives et participatives.
2. Une place importante est réservée à des exercices et des mises en situation.

Programme

1. **PARTIE I : L'environnement bancaire**
   a. Rôle d'une banque
      - Les banques françaises
      - Cas de la BPI et de la CDC
      - Cas du Courtier en prêts
   b. Les services proposés
      - Compte courant (personne physique/personne morale)
      - Les conventions bancaires
      - Gestion des flux
      - Gestion de la trésorerie
      - Les Comptes d'épargne et de placement
      - Protection et motivation des salariés
      - Développement à l'international
   c. Le fonctionnement d'un compte
      - Types de frais
      - Dates de valeur
2. **PARTIE II : Les catégories de financement**
   a. Le financement à court terme
      - Pour quel type de besoin
      - Notions de FDR et BFR
      - Découvert
      - Affacturage / Dailly
      - Escompte
   b. Financement des investissements
      - Emprunt bancaire
      - Crédit-Bail (mobilier/Immobilier)
      - LLD
      - Location financière
      - LCD/LMD
      - Financement participatif
      - Autofinancement
      - Intégration bilan et compte de résultat
3. **PARTIE III : Monter un dossier de financement**
   a. Présentation du dossier, contenu
      - Plan de trésorerie
      - Business plan : Emprunteur, activité, concurrence…
      - SIG
      - Plan de financement
   b. Garanties demandées par le banquier
      - Cautionnement/organismes
      - Hypothèque/PPD
      - Nantissement/gage
      - Assurance Emprunteurs
   c. Ratios d'analyse dossier utilisés par les banquiers
      - Exemples
4. **PARTIE IV : Réussir sa Relation avec sa banque**
   a. Conseils sur les propos à tenir, notions de contreparties, posture à adopter
5. **PARTIE V : Quizz puis études de cas concrets sur base de simulations**

Tarif

Formation sur-mesure - Nous consulter

Accessibilité

Les modalités d'accès (numériques, physiques, informatives) sont prévues au cas par cas par chaque agence du groupe Naooen. Pour toute question à ce sujet, n'hésitez pas à vous référer à la page accessibilité www.naooen.com/accessibilite, ou auprès de votre contact au sein de l'agence.

Evaluation

QCM en fin de journée de formation

Fiche « Questionnaire d'évaluation de fin de la formation »

Enquête de satisfaction

Validation

Attestation de formation

Suite de parcours / débouchés