

Financements bancaires : choix et négociation

Choisir et négocier les financements bancaires appropriés

Code
1393

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1 267 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Trésoriers – Responsables comptables – DAF – Responsables administratifs et financiers – Contrôleurs de gestion – Experts-comptables – Dirigeants de PME

PRÉ-REQUIS

Une expérience de la gestion de trésorerie est nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Expérience de l'intervenante – Senior Relationship Manager dans plusieurs banques européenne, en contact direct avec les clients – dans de nombreux secteurs d'activités

Approche pragmatique de comparaison des offres bancaires

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception

Objectifs pédagogiques

- Comparer les différents types de financements bancaires à court et moyen termes
- Construire un dossier de demande de financement conforme aux demandes des banques
- Mesurer les enjeux des principaux termes et conditions d'un contrat de crédit

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Comparer les différents types de financements bancaires à court terme et à moyen terme

Décrire les mécanismes des différents types de financements bancaires et leurs durées

- Les financements non causés à court terme : la facilité de caisse, la ligne de découvert, le crédit de trésorerie, le crédit de campagne
- Les financements causés mobilisations de créances : l'escompte d'effets de commerce, la cession Dailly, l'affacturage, le reverse factoring
- Les financements à moyen et long terme : le crédit-bail, l'emprunt bancaire causé et non causé
- Quiz : les principales caractéristiques de chaque type de financement

Choisir le dispositif de financement le plus adapté à son projet

- Les avantages et les inconvénients de chacun
- Focus sur les emprunts bancaires bilatéraux et syndiqués
- Cas pratique : choisir un type de financement pour un projet d'investissement industriel et pour une augmentation de BFR

Construire un dossier de demande de financement conforme aux attentes des banques

de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

► A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Déterminer les critères qui mettent en valeur l'entreprise

- Actionnariat/Organisation
- Marché, produits, métiers
- Marque et stratégie
- Clients/ fournisseurs
- Mise en situation : présenter son entreprise

Présenter le projet dans le cadre de la stratégie de l'entreprise et de ses éléments d'analyse financière

- La pertinence du projet à financer vis-à-vis de la stratégie de l'entreprise
- Les éléments-clés de l'analyse financière
- Cas pratique : identifier les critères non financiers d'un projet et d'une entreprise

Mesurer les enjeux des principaux termes et conditions d'un contrat de crédit

Choisir les clauses à négocier lors de la rédaction du Term Sheet et de la mise en place du contrat de crédit

- Les commissions à négocier
- Les sûretés à négocier
- Les clauses à négocier
- Les clauses ESG
- Cas pratique : calculer la commission d'engagement ou de non-utilisation

Identifier les points de vigilance pendant la durée de vie du contrat de crédit

- Les frais et commissions
- Les garanties et les sûretés
- Les engagements d'information
- Les engagements « de ne pas faire »
- Les ratios financiers
- L'endettement additionnel
- Les engagements juridiques
- Les remboursements anticipés obligatoires
- Les cas de défaut
- Cas pratique : comparer des offres de financements

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

...

PARIS

- 10 Sep. 2026 – Session Garantie
- 5 Nov. 2026

A DISTANCE

- 10 Sep. 2026 – Session Garantie
- 5 Nov. 2026

