Le Financement de l'entreprise (CT - MLT)

Objectifs

- Lire et analyser un bilan et compte de résultat
- Identifier les principaux postes de la liasse fiscale permettant d'aborder la partie crédit avec les clients et optimiser sa gestion du temps
- Comprendre les besoins des interlocuteurs en matière de crédit (Tant CT que MLT)
- Être en mesure de présenter de manière la plus pertinente possible une demande de crédit à un responsable et/ou comité
- Être force de proposition et apporteur de solution pour les dirigeants de PME
- Développer les synergies croisées entre les filiales de la banque (CBM / ALD / LOA / Factoring..)

Public :

- Chargé d'affaires professionnels et entreprises

Durée : 3 jours (21 heures)

Participants : 2 à 10

PROGRAMME

1ère JOURNEE

1 - Rappel des éléments financiers de l'entreprise

- Le bilan
- Le compte de résultat
- L'annexe
- Les différentes sources d'information
- Les données sectorielles

Cas pratique VARO - Analyse de la structure financière de la société et de ses performances : Calculs FDR - BFR - Trésorerie – EBE – CAF – SIG… Présentation en mini-groupe des points forts - axes d'améliorations de l'entreprise

2 - Identification et analyse des postes liées aux crédits

- Identifier les postes du bilan et du compte de résultat liées aux crédits
- Analyser les indicateurs clés
- Les modules FIBEN liées aux crédits et aux incidents
- Préparer les rendez-vous prospects et clients

Cas pratique FOLIPAGE - Analyse et identification des éventuels besoins du client en termes de crédit - Préparation d'un entretien de découverte suivi d'une mise en situation avec entretien client (3 scénarios différents pour le même cas)

2ème JOURNEE

3 - Les différentes typologies de crédit à court-terme et moyen – long terme

- Le calcul du dimensionnement des crédits court-terme / CA HT
- Les crédits de trésorerie : Facilité de Caisse – Découvert Autorisé – Crédit de campagne…
- La Mobilisation du poste client : Escompte - Dailly – MCNE – Affacturage …
- Les avances en devises et les couvertures de change
- Les engagements par signature
- L'emprunt bancaire
- La LOA
- Le crédit-bail Mobilier - Immobilier ….

Cas pratique MORAU – Sur la base des informations du client et des éléments financiers transmis, faire la proposition la plus adaptée pour répondre aux attentes. Travail en sous-groupe avec restitution argumentée

4 - Les synergies croisées avec les filiales spécialisées

- Présentation des filiales et des critères d'intervention (possibilité de faire venir un représentant ?)
- Intérêt pour le client - pour la banque
- Identifier les besoins de financements à destination des filiales spécialisées (CBM/LOA/ALD…)
- Positionnement du Chargé d'affaires par rapport aux experts des filiales

Cas pratique SULANDRI – Mise en situation avec identification des besoins du client et présentation des filiales appropriées

3ème JOURNEE

5 - Détecter les besoins de financement de l'entreprise

- Identifier les différents types de de besoins du client en termes de crédit
- Améliorer sa communication et développer son assertivité
- Traiter les objections : temps de mise en place, formalisme, coût, concurrence …

Cas pratique MOREAU – Mise en situation avec identification des besoins de financement de l'entreprise et traitement des objections

6 - Sécuriser ses crédits : Les principales garanties

- Garanties personnelles
- Garanties réelles

7 - Présenter son dossier de crédit à sa hiérarchie

- La connaissance du client
- Les principaux écueils en matière de refus de crédit
- La formalisation des éléments collectées
- La demande de mise en place de crédit
- Le renouvellement des lignes de crédit

Conclusion et rappel des enseignements mis en évidence au cours des 3 jours de formation