

CPT-06

BATIR UN DOSSIER DE CREDIT D'INVESTISSEMENT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Disposer d'une méthodologie efficace pour constituer un dossier de demande de crédit ;
- Savoir identifier les besoins effectifs à moyen ou long terme des entreprises ;
- Répondre aux attentes des entreprises en assurant la maîtrise du risque bancaire ;
- Entretenir un dialogue constructif avec l'entreprise ;
- Savoir analyser, monter et présenter un dossier de crédit et qualifier le plan de financement

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Etablir la fiche d'identité de l'entreprise**
 - ✓ Connaître et comprendre les documents à collecter.
 - ✓ Présenter l'histoire de l'entreprise et le parcours du dirigeant.
 - ✓ Connaître les différentes formes d'exploitation et leurs implications.
 - ✓ Identifier l'activité de l'entreprise et les points-clés de son positionnement.
 - ✓ Présenter les moyens et leur organisation.
- **Analyser la situation financière et la performance de l'entreprise**
 - ✓ Connaître et comprendre les documents à collecter.
 - ✓ Passer de l'information comptable à l'information financière.
 - ✓ Evaluer la structure financière : fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, trésorerie.
 - ✓ Evaluer la profitabilité des ventes à partir des soldes intermédiaires de gestion.
 - ✓ Identifier la capacité d'autofinancement et ses utilisations.
 - ✓ Calculer et interpréter les ratios significatifs.
 - ✓ Evaluer les équilibres acceptables et les déséquilibres inacceptables.

- **Bâtir et qualifier le plan de financement**

- ✓ Identifier les déterminants des besoins de financement de l'entreprise.
- ✓ Savoir chiffrer les besoins de financement de l'entreprise
- ✓ Savoir bâtir le plan de financement.
- ✓ Les ratios-clés pour un diagnostic du plan de financement.
- ✓ Les bonnes questions à se poser pour évaluer la faisabilité du plan de financement.
- ✓ Les niveaux de détails d'affichage des rendez-vous
- ✓ L'intégration des tâches dans le calendrier
- ✓ La superposition de calendriers partagés
- ✓ Naviguer d'un rendez-vous à un autre
- ✓ Inviter des participants à des réunions
- ✓ Consulter les disponibilités des participants invités à une réunion
- ✓ Répondre à une demande de réunion

- **Prévoir les garanties**

- ✓ Comprendre le rôle et les limites des garanties.
- ✓ Prévoir des garanties efficaces.

PUBLIC CIBLE :

- Responsables d'agences
- Chargés d'affaires grandes entreprises
- Chargés d'affaires PME-PMI

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste