

DRT-09

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

- **Présenter le projet.**
 - ✓ Connaître les diverses catégories de projet et leurs caractéristiques en termes de risques. Identifier les informations à collecter pour bien décrire le projet dans ses différentes dimensions : objet, rationalité, contenu, chiffrage, résultats attendus
 - ✓ Les bonnes questions à se poser pour évaluer les conditions de réussite et les risques économiques du projet
- **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
- **Prévoir les garanties.**
 - ✓ Comprendre le rôle et les limites des garanties. Prévoir des garanties efficaces.

PUBLIC CIBLE :

- Responsables de service
- Chargés d'affaires grandes entreprises
- Chargés d'affaires PME-PMI

DUREE DE LA FORMATION :

03 jours (24 heures)

ANIMATEUR :

Formateur expérimenté et qualifié