GESTION - FINANCE

Financements bancaires : sélectionner, monter le dossier et négocier les conditions

Une demande de financement se joue souvent avant l'entretien. Le dirigeant présente un projet, le banquier lit des ratios, et la discussion se réduit au taux alors que les garanties et les clauses pèsent davantage sur la liberté de l'entreprise. Cette journée apprend à associer chaque besoin au financement adapté, à construire un dossier qui répond aux critères de l'analyse crédit et à négocier l'ensemble des conditions et non le seul taux affiché. Les sept heures s'appuient sur le montage d'un dossier complet et sur un entretien de négociation simulé.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 267 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Dirigeants de PME, directeurs administratifs et financiers, responsables de trésorerie, experts-comptables et créateurs d'entreprise en recherche de financement.

PRÉREQUIS
Connaître les principaux postes du bilan et du compte de résultat.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Associer chaque besoin de financement au produit bancaire adapté
- Évaluer la capacité de remboursement de l'entreprise avec les indicateurs suivis par la banque
- Constituer un dossier de demande de crédit argumenté et documenté
- Décomposer le coût réel d'un financement au-delà du taux nominal
- Négocier les garanties et les clauses attachées au contrat de prêt

03 Programme détaillé

M1 Panorama des financements bancaires

- Associer chaque besoin à un financement
- Distinction entre financement du cycle d'exploitation et financement de l'investissement
- Crédit moyen terme crédit-bail et location financière
- Lignes confirmées et engagements par signature
- Critères de sélection liés à la durée de vie de l'actif financé
- À retenir : Un financement se choisit d'abord sur la durée de vie de l'actif financé et non sur le taux affiché.

M2 Lecture du dossier par le banquier

- Comprendre l'analyse d'en face
- Indicateurs retenus par l'analyste crédit
- Capacité de remboursement et couverture des annuités
- Poids des garanties personnelles et des garanties réelles
- Construction d'un dossier de financement argumenté
- Cas pratique : Montage d'un dossier de demande de crédit à partir des comptes d'une PME et de son plan d'investissement.

M3 Négociation des conditions

- Discuter le taux et tout le reste
- Décomposition du coût réel entre taux commissions et assurance emprunteur
- Négociation des garanties et des clauses de covenants
- Mise en concurrence de plusieurs établissements
- Pilotage de la relation bancaire dans la durée
- Mise en situation : Entretien de négociation face à un chargé d'affaires sur un crédit d'investissement et ses garanties.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 267 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr