GESTION - FINANCE

Partenaires financiers : préparer son dossier, comparer les conditions et négocier

Le dirigeant ou le responsable financier arrive souvent chez son banquier sans dossier structuré : prévisionnel de trésorerie approximatif, besoin exprimé en urgence, méconnaissance des conditions appliquées et de leur coût réel. La réponse obtenue est alors une garantie supplémentaire ou un refus, et la relation se limite à la gestion des incidents. Cette journée de sept heures prépare la négociation financière : construction du dossier et du prévisionnel, lecture des conditions appliquées aux flux et aux crédits, comparaison des solutions de financement du besoin en fonds de roulement, puis conduite de l'entretien et suivi de la relation bancaire.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 120 € 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 petites et moyennes entreprises responsables administratifs et financiers trésoriers et comptables uniques.

PRÉREQUIS
Savoir lire un bilan un compte de résultat et un plan de trésorerie

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 :

- Construire le dossier de financement et le prévisionnel de trésorerie qui l'accompagne
- Identifier les critères d'analyse utilisés par les partenaires financiers
- Décomposer le coût réel des conditions bancaires appliquées
- Comparer les solutions de financement du besoin en fonds de roulement
- Conduire l'entretien de négociation et défendre ses demandes
- Organiser le suivi de la relation et la communication en période tendue

03 Programme détaillé

M1 Préparation du dossier de financement

- Se présenter avec des chiffres qui tiennent
- Formuler le besoin de financement et sa durée
- Construire le prévisionnel de trésorerie et ses hypothèses
- Rassembler les éléments financiers attendus par l'analyste
- Anticiper les points faibles du dossier et préparer les réponses
- Identifier les garanties envisageables et leurs conséquences
- Atelier : Chaque participant établit la trame du dossier de financement de son entreprise et la soumet au regard du groupe.

M2 Conditions bancaires et solutions de financement

- Comprendre ce que l'on paie avant d'en discuter
- Lire les conditions appliquées aux flux et aux mouvements
- Décomposer le coût d'un crédit court terme
- Comparer découvert escompte affacturage et cession de créances
- Situer les financements longs et les interlocuteurs concernés
- Mesurer l'effet des conditions négociées sur la trésorerie annuelle
- Cas pratique : Analyse d'un relevé de conditions et chiffrage du gain attendu d'une renégociation poste par poste.

M3 Conduite de l'entretien et suivi de la relation

- Négocier puis entretenir le lien dans la durée
- Structurer l'entretien et hiérarchiser ses demandes
- Répondre aux demandes de garanties et de contreparties
- Faire jouer la mise en concurrence sans rompre la relation
- Formaliser les accords obtenus par écrit
- Informer ses partenaires financiers avant les périodes tendues
- Mise en situation : Entretien joué avec un partenaire financier qui conditionne son accord à une caution personnelle.

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 1 120 € 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