

## Comment préparer un dossier de crédit pour votre banquier?

### OBJECTIFS

---

Au cours de cette formation, nous allons d'abord brièvement parcourir les comptes annuels d'une entreprise du point de vue de l'entrepreneur, d'une part, et du banquier/investisseur, d'autre part. En effet, les deux auront un regard différent sur les mêmes chiffres. Nous examinerons également plus en détail l'évaluation des besoins : de quoi l'entrepreneur a-t-il réellement besoin, et quand ? Sur cette base, nous aborderons les principales formes de crédit professionnelles ainsi que les garanties que le banquier est susceptible d'exiger. Enfin, nous mettrons cela en pratique et discuterons de la manière dont vous pouvez établir concrètement une demande de crédit et négocier avec votre banquier.

Les objectifs de cette formation sont les suivants :

Au terme de cette formation, les participants pourront :

- mieux évaluer à l'avance la position d'un banquier ou d'un investisseur;
- expliquer très clairement au banquier / à l'investisseur quels sont les besoins financiers précis;
- évaluer correctement les avantages et inconvénients des différentes formes de crédit et garanties;
- établir un dossier de crédit pratique qui peut être soumis à la ou aux banques;
- comparer et négocier de manière ciblée les offres de différentes banques.

### RESUME

---

**Catégorie:**

- Gestion financière des entreprises

**Niveau:**

Avancé

**Type de formation:**

Formation en classe

**Prix:**

- Membre: € 550.00
- Non-membre: € 650.00
- Partner BZB: € 550.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

### PUBLIC

---

La formation peut être suivie par différents groupes cibles:

- comptable;
- responsable financier;
- entrepreneur.

### CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

---

**Advanced level:** Les formations de ce type proposent la mise en pratique des connaissances théoriques acquises lors du "basic level" (approfondissement).

## PROGRAMME

---

### CONTENU

Structure des comptes annuels : comment un entrepreneur examine-t-il ses comptes annuels par rapport au banquier / à l'investisseur ?

Ratios : quels sont les « benchmarks » ; que faire s'ils ne répondent pas aux attentes/exigences du banquier/de l'investisseur ?

- Solvabilité
- Liquidité : fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, trésorerie nette, ratio de liquidité générale
- Rentabilité : flux de trésorerie, EBITDA, capacité de remboursement

Détermination des besoins : de quoi/combien avez-vous besoin et quand ?

Discussion au sujet des différentes formes de crédit professionnel et garanties ; points d'attention ; Loi sur le financement des PME (« Loi Laruelle Geens »)

Comment établir un dossier de crédit ? Comment le présenter au banquier ?

Que pouvez-vous négocier avec le(s) banquier(s) et comment vous y prendre ?

### INFORMATIONS PRATIQUES

**Durée:** 1 journée de formation

**Heures:** 9h à 17h (6 heures)

**Lieu :** Febelfin Academy, Bâtiment Phoenix - Boulevard du Roi Albert II 19 1210 Bruxelles

## MÉTHODOLOGIE

---

Une « **Formation en classe** » se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels...

**Type de formation:** En classe

Durant nos **formations théoriques**, nous proposons une combinaison de théorie et d'exercices. Les cas, exemples et exercices sont tirés de la pratique quotidienne ou sont présentés par vos soins et ensuite résolus avec l'aide du formateur.

**Matériel didactique:** Présentation powerpoint (slides)