



DUREE

1 jour (7 heures)

PUBLIC

Dirigeant, DAF, comptable

PREREQUIS

Avoir des bases en comptabilité

OBJECTIFS

Savoir communiquer auprès des financiers en vue d'obtenir leur meilleur concours financier

Construire une relation durable avec ses partenaires financiers.

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques

Etude de cas concrets via divers documents professionnels spécifiques

Conseils personnalisés sur les pratiques des stagiaires

EVALUATION

Etudes de cas

INTERVENANT

Formateur consultant en gestion administrative financière et sociale

LIEU

Chez EvryWare ou sur site Client

Identifier les sources de financement

- Système bancaire
- Autres sources de financement (avantages et limites)

Comprendre la Logique du Partenaire Financier

- Quels critères utilise le partenaire financier pour vous évaluer ?
 - Les critères bancaires d'évaluation
 - Les critères généraux d'évaluation
- Règlementation bancaire (contraintes et opportunités)
- Les différentes garanties

Préparer sa documentation

- Les Etats Comptables (Compte de Résultat, Bilan, Annexe)
- Historisation des flux de trésorerie
- La synthèse d'activité
- La prévision d'activité (stratégie et pilotage)
- Etats prévisionnels
 - Compte de résultat, Bilan
 - Flux de trésorerie
- Identification des « prescripteurs » et des « référents »

Négocier avec ses partenaires financiers

- Connaissance du dossier :
 - Les masses financières (valeur absolue, valeur relative, Evolution)
 - Pouvoir expliquer les variations de performances
- Présentation des objectifs, des moyens et du calendrier
- Recenser l'ensemble des conditions financières et bancaires
- Comparer des offres de financement non homogènes (durée, modalités de remboursement etc.)
- Formaliser les accords
- Construire une relation durable avec ses partenaires financiers

