

## OBJECTIFS

- Comprendre les besoins de financement Court Terme par l'analyse du BFR et du FRNG.
- Connaître les différentes solutions Court Terme et les garanties adéquates
- Savoir gérer le risque commercialement, mise en application de l'analyse du bas de bilan
- Maîtriser les risques juridiques des décisions prises en matière de traitement des comptes en anomalie

## CONTENU DE LA FORMATION

### DISTANCIEL

- Microcapsule sur les financements court terme
- Microcapsule abordant les garanties
- Microcapsule sur les origines des difficultés d'une entreprise

### PRÉSENTIEL

#### Retour sur l'origine des besoins de trésorerie

- Les ratios du bilan aident à comprendre l'origine du besoin de trésorerie
- Les limites de l'analyse financière : utilisation du plan de trésorerie, fonctionnement du compte bancaire

#### Mise en application sur la prise de décision de paiement

- Le responsable de clientèle découvre un client dont le compte est en débit non autorisé
- Analyse du fonctionnement du compte et des documents comptables
- Prise de position
- Débriefing

#### Le contexte juridique

- Gestion des débiteurs : risques et méthodologie
- Contexte juridique et conséquences des rejets et des paiements
- Le désengagement face à une entreprise en difficulté

#### Les différentes solutions en réponse Court Terme

- Les solutions en réponse aux besoins d'accompagnement Court Terme (EPS, découvert, affacturage, escompte, Dailly)
- Les solutions pour l'internationalisation : MCNE
- Proposer la solution conforme : Risque / Bénéfice client

#### Les garanties et leur qualité

- Le choix des garanties en fonction du financement
- Leur portée en cas de défaillance

#### Mise en pratique par l'études de cas

- Client ayant autofinancé un véhicule, sa trésorerie se trouve dégradée
- Entreprise ayant une forte saisonnalité
- Trésorerie dégradée suite mauvaise stratégie lors de la création
- Dirigeant ayant subi un long arrêt maladie, perte de clients et redémarrage difficile avec trésorerie dégradée

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

## PUBLICS

- Conseillers de clientèle de professionnels débutants
- Conseillers de clientèle de particuliers voulant évoluer vers un poste de conseiller en clientèle de professionnels

## PRÉREQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Quiz de rétention final

## FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



MIRALE  
Lionel



NEUVIALE  
Alexandre

**DURÉE** : 2 jours soit 14 heures

### MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet  
Paperboard, vidéoprojecteur

**PRIX** : 1 850 € / jour

Possibilité de dégressivité  
**Maxi** : 8 à 12 personnes

**LIEU** : Sur site avec accès PMR  
Ou en classe virtuelle