

OBJECTIFS

- De diagnostiquer précocement l'entreprise en difficulté,
- De comprendre l'importance des garanties et contreparties négociées lors des prises de risques,
- D'avoir à l'esprit les différents traitements amiables et judiciaires des difficultés des entreprises et de leurs conséquences pour la banque.

CONTENU DE LA FORMATION

Pré positionnement

INTRODUCTION :

Les défaillances d'entreprises en France : 97% sont des TPE et PE, mais les moyennes entreprises, les ETI, et les GE, représentent plus de 50% des crédits perdus pour les banques.

Anticiper autrement les difficultés

- Comprendre et apprécier le modèle économique du client.
- Analyser ses performances commerciales.
- Analyser ses capacités de résilience.
- Anticiper ses besoins de trésorerie futurs et sa capacité future à rembourser ses crédits moyen terme.

La prévention et le traitement judiciaire des difficultés des entreprises

- CODEFI, CCSF, médiation du crédit, mandat ad' hoc, conciliation, sauvegarde d'entreprise, redressement judiciaire, liquidation judiciaire.

La valeur des garanties

- La contradiction entre droit des suretés et le droit des faillites et les évolutions attendues (Loi PACTE).
- Issues actuelles des garanties selon les procédures.

Rupture et soutiens abusif

CONCLUSION

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

PUBLICS

Chargés d'affaires entreprise, analystes engagements

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)



CHAUMONT
François

DURÉE : 1 jour soit 7 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 990 € / jour

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes*

LIEU : Sur site avec accès PMR