

## 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