

# DÉCROCHER SON FINANCEMENT BANCAIRE

## 7 HEURES

en présentiel

## 4 SÉQUENCES

+cas pratique, check-list & outils

## OBJECTIF

Comprendre la logique bancaire pour maximiser les chances d'obtenir un financement bancaire.

## DÉROULÉ DE LA JOURNÉE

### SÉQUENCE 1

Comprendre la logique bancaire

1H00

### SÉQUENCE 2

Construire un plan de financement crédible et convainquant

2H30

### SÉQUENCE 3

Connaitre toutes les aides de financement mobilisables

1H00

### SÉQUENCE 4

Réussir son rendez-vous pour bancaire

1H00

Chaque séquence comprend : apports théoriques ciblés - exercices pratiques - astuces terrain - outils

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Méthodes actives

Apports théoriques courts, études de cas, exercices pratiques, échanges avec les participants.

### Supports remis

Modèle de plan de financement (tableur), fiches aides et dispositifs, Trame de présentation dossier, checklist pour avoir un dossier bancaire complet

### Évaluation

Quiz de positionnement, étude de cas et attestation de formation

## COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES

- Structurer un plan de financement de A à Z
- Calculer une capacité de remboursement simple
- Mobiliser les aides et dispositifs de soutien
- Préparer un dossier de demande de financement
- Comparer et négocier plusieurs offres bancaires

## COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- Présenter son projet avec assurance devant un banquier
- Anticiper les questions et objections bancaires
- Prendre des décisions financières éclairées
- Identifier les marges de manœuvre dans une négociation bancaire

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS

### A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

1. De comprendre la logique bancaire et les mécanismes d'octroi des prêts
2. Identifier et chiffrer les postes de dépenses nécessaires au lancement de son activité
3. Construire un plan de financement initial équilibré et crédible pour une banque
4. Connaître les normes bancaires et équilibres financiers généralement attendus par les établissements bancaires
5. Identifier les aides financières mobilisables et les intégrer dans son plan de financement
6. Vérifier si son projet peut supporter le remboursement d'un emprunt bancaire
7. Préparer la mise en concurrence de plusieurs banques et optimiser la négociation
8. Identifier les éléments négociables dans une offre de prêt et obtenir de meilleures conditions
9. Savoir présenter à l'oral son projet pour convaincre un banquier

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Séquence 1 - Décrypter la logique bancaire & structurer un dossier crédible

#### Comprendre ce que cherche un banquier — et comment y répondre 🕒 1h

- Comprendre comment raisonne réellement une banque lorsqu'elle analyse une demande de financement.
- Découvrir le parcours d'un dossier dans une banque : rendez-vous avec le conseiller, analyse du projet, étude financière et passage en comité de crédit.
- Identifier les principaux critères étudiés par les banques : profil du porteur de projet, crédibilité du projet, viabilité économique et capacité de remboursement.
- Apprendre à compléter correctement sa fiche patrimoniale.
- Comprendre les principales raisons de refus bancaire et les erreurs les plus fréquentes dans les dossiers de financement.
- Exercice : analyser un dossier fictif et identifier 3 forces et 3 faiblesses

### Séquence 2 - Construire son plan de financement

#### Identifier les besoins, structurer le financement, connaître les normes bancaires 🕒 2h30

- Comprendre **ce qu'est un plan de financement** et son importance dans la décision d'une banque.
- Identifier les **différents postes d'un plan de financement** : investissements matériels, immatériels, besoin en fonds de roulement.
- Distinguer **les dépenses généralement finançables par les banques** et celles qui le sont plus difficilement.
- Connaître les **attentes des banques** : niveau d'apport personnel, équilibre financier du projet et cohérence globale du dossier.
- **Exercice pratique** : construire un plan de financement clair, cohérent et structuré.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Séquence 3 - Les aides financières et la capacité de remboursement

#### Trouver les aides, lever l'apport manquant, vérifier la faisabilité du remboursement 🕒 1h

- Présentation des principaux dispositifs d'aides mobilisables pour une création ou reprise d'entreprise.
- Explication du rôle des aides dans la structuration d'un financement et dans le renforcement des fonds propres.
- Calculer sa capacité d'autofinancement simplement
- Calculer la mensualité de crédit supportable par l'entreprise.
- Exercice pratique : Simulation de calcul de capacité d'autofinancement

### Séquence 4 - Négocier avec les banques et maximiser ses chances

#### Mettre les banques en concurrence, négocier les conditions, réussir le rendez-vous 🕒 2h30

- Mettre les banques en concurrence : la bonne méthode
- Présentation des éléments indispensables d'un dossier de financement : présentation du projet, plan de financement, prévisionnel financier et éléments rassurant sur le porteur de projet.
- Comment structurer son pitch de présentation
- Exercice pratique : préparer un pitch percutant
- Explication des bonnes pratiques pour réussir son rendez-vous bancaire.
- Les éléments négociables dans un financement

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

#### Évaluation avant la formation

Questionnaire pour connaître le niveau d'avancement de chaque participant dans leur projet mais aussi leur niveau de connaissance initial sur le plan de financement, les aides, la négociation.

#### Évaluations formatives (pendant)

Quiz rapide (3 questions) à la fin de chaque séquence.  
Exercices pratiques guidés et corrigés collectivement. Feedback immédiat.

#### Évaluation finale (sortie)

Construire son propre plan de financement complet.  
Attestation remise.

# RÉUSSIR SON CONTRÔLE TRACFIN

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### ( MATIN )

#### 9h00 – 10h30 : Introduction à la réglementation Tracfin

- Rappel : Présentation de Tracfin, rôle, missions, et pouvoirs.
- Cadre réglementaire et obligations de déclaration.

#### 10h45 – 12h30 : Identification des opérations suspectes

- Typologies des opérations suspectes.
- Méthodes d'analyse et de détection des comportements à risque.
- Recherche bénéficiaires effectifs

## ÉVALUATION

À la fin de la session, un test d'évaluation des connaissances est réalisé sous forme de questions orales et d'études de cas pratiques.

Ce programme est conçu pour être interactif et pratique, en s'appuyant sur des exemples concrets et des mises en situation pour préparer efficacement les participants à un contrôle Tracfin. Si vous souhaitez des ajustements ou des informations supplémentaires, n'hésitez pas à me le faire savoir !

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### ( APRÈS-MIDI )

#### 13h30 – 14h30 : Droit des sociétés

- Notion de base en droit des sociétés
- Responsabilité des dirigeants.

#### 14h40 – 16h00 : Procédures de contrôle interne et de conformité

- Constitution d'un dossier complet – Pièces justificatives
- Cas pratiques et mise en situation
- Mise en place de procédures internes efficaces selon centre d'affaires
- Importance de la traçabilité et de la conservation des documents.

#### 16h15 – 17h45 : Préparation au contrôle Tracfin – Cas pratiques

- Organisation des documents et des informations nécessaires
- Déroulement d'un contrôle Tracfin et préparation des équipes
- Adoption d'une posture professionnelle et communication avec les agents de Tracfin.

#### 17h45 – 18h00 : Conclusion et questions

- Synthèse des points clés abordés.
- Réponses aux questions des participants.

## COORDONNÉES

Marie-Anne BODRITO / Tél 06.25.05.33.85 / Mail : ma.bodrito@economis.fr ou contact@economis.fr