

Négocier avec sa banque — Financements & garanties

Votre banquier n est pas votre adversaire, mais il faut savoir lui parler. En 1 jour, apprenez a presenter un dossier solide et negocier taux, garanties et conditions.

PREMIUM

GESTION & FINANCE

🕒 1jour (7h)

INFORMATIONS PRATIQUES

Référence	LEX-GES-005
Formacode	32626
Durée	1jour (7h)
Version	LEX-GES-005_v1.0 · MAJ

Une question ?

Contenu,
financement,
organisation
— réponse
sous 24h.

**contact@darkcyan-bat-
723962.hostingersite.com**
05 54 07 30 33



LE CONSTAT

En 2025, 35 % des demandes de financement des TPE-PME sont refusees (Banque de France, 2024). Dans 60 % des cas, le refus est lie a la qualite du dossier; pas a la solidite de l entreprise.



NOTRE RÉPONSE

En 1 jour, vous construisez un dossier bancaire qui convainc et negociez vos conditions avec methode.

Source : Banque de France - Statistiques financement TPE-PME, 2024

POUR QUI

PUBLIC CIBLE

Dirigeants de TPE-PME, gerants souhaitant obtenir ou renegocier un financement bancaire.

PRÉREQUIS

Etre dirigeant en activite avec un besoin de financement identifie.

🕒 Délai d'accès : 14 jours ouvres avant la session

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous présentez un dossier bancaire professionnel qui inspire confiance
- ✓ Vous négociez taux et garanties avec des arguments préparés
- ✓ Vous savez quand et comment mettre les banques en concurrence
- ✓ Vous repartez avec des templates de dossier bancaire prêts à l'emploi

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de

- 1 Construire un dossier de financement structuré répondant aux attentes des comités de crédit bancaire
- 2 Présenter son projet et ses chiffres de manière convaincante lors de l'entretien bancaire
- 3 Négocier les conditions de financement (taux, durée, garanties, différées) avec des arguments factuels
- 4 Elaborer une stratégie multi-banque pour maximiser ses chances d'obtenir le financement

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme sur 1 jour (7h)

MOD-NEB-001 — MOD-NEB-001 - Comprendre les critères bancaires

2h

- Ce que regarde un comité de crédit. Les ratios clés. Les garanties demandées. Les signaux d'alerte.

MOD-NEB-002 — MOD-NEB-002 - Construire son dossier

2h

- Structure du dossier : executive summary, prévisionnel, plan de trésorerie. Les documents à joindre. La lettre d'intention. Les erreurs à éviter.

MOD-NEB-003 — MOD-NEB-003 - Négocier les conditions

1h30

- Leviers de négociation : taux, durée, différées. Garanties : caution, hypothèque, nantissement. Assurance emprunteur. Simulation de négociation.

MOD-NEB-004 — MOD-NEB-004 - Stratégie multi-banque

1h30

- Quand mettre en concurrence. Gérer plusieurs interlocuteurs. Le pool bancaire. Plan d'action.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche

 MÉTHODE Cas réels Cas reels et exercices pratiques. Format 8 max.	 FORMAT 8 max Interaction garantie avec le formateur
 MOYENS Support + outils Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, outils, acces replay 30 jours.	 RATIO 75% pratique Vérifié sur scénario minuté

75% Pratique

— cas réels, QCM, échanges

25% Théorie

Moyens techniques — Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, outils, acces replay 30 jours.

FORMATEUR RÉFÉRENT



William Bigot
Expert-comptable

Expert-comptable, William a accompagne plus de 300 dossiers de financement bancaire. Il connait les criteres des comites de credit.

Cette formation peut également être animée par tout formateur qualifié par LEXORA.

ACCESSIBILITÉ



Formation accessible PSH

Adaptation sur demande.

Référent : William Bigot

[accessibilite@darkcyan-bat-](mailto:accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com)

[723962.hostingersite.com](mailto:accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com)

0612225849

ÉVALUATION

Comment nous mesurons vos acquis

 AVANT Questionnaire de positionnement	 PENDANT Exercices pratiques + QCM par bloc	 APRÈS Evaluation a chaud + attestation de competences
---	--	---

Suivi de l'exécution — Feuilles d'emargement signées par demi-journée, attestation d'assiduité, certificat de réalisation.

☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

J+7 Email recapitulatif + ressources	J+14 - J+42 1 defi pratique / semaine pendant 4 semaines	J+30 Evaluation a froid + feedback formateur	J+60 Webinaire Q&A Retour terrain
--	--	--	---

TARIFS

MODALITÉ	FORMAT	TARIF
<i>Sur-mesure</i>		<i>Cette formation est disponible en intra-entreprise sur mesure.</i>