



Opération 2010

Relation Banque - Entreprise

210 Chefs d'Entreprise Aquitains apprennent à "Parler Banquier"

Vous : *Chefs d'Entreprise.*

Objectifs : *Comprendre les contraintes et les ratios qui pilotent le Crédit
Savoir minorer le risque du banquier et optimiser votre confiance
Réussir sa communication écrite et orale*

Notre réponse : *Une approche globale de la relation fondée sur la connaissance des exigences et du fonctionnement de la Banque. Des outils, des « tuyaux », de la compétence technique et relationnelle comme moyens d'optimiser le présent et anticiper toutes défaillances.*

Méthodes pédagogiques

La pédagogie est avant tout active, fondée sur la pratique du quotidien :

- *Etudes de cas pratiques*
- *Simulation de situations professionnelles (la vôtre éventuellement)*
- *Utilisation d'outils de diagnostic Crédit*

Supports Pédagogique

*Remise du road book pour suivre et prendre toutes notes utiles
Remise de documents pour pilotage du Crédit et de la Communication*

Intervenant

*Michel Dubois d'Enghien fondateur et dirigeant de PI-R2 Alliance.
20 années au service des PME au travers d'un parcours multiple dans les secteurs bancaire et privé.*

- *Directeur des Crédits*
- *Directeur de Groupes Bancaires*
- *Directeur Administratif et Financier en PME*
- *Ecole Supérieure de Commerce*
- *Diplômé de la formation Etat Major d'un grand groupe bancaire français.*

Quelques références

*Agefos Aquitaine : dispositif anti crise
Réseau des Boutiques de Gestion au plan national
ECF national : syndicat d'Experts Comptables
CEECA Aquitaine
KPMG, Synerga, Eurus
CGPME
DLR (syndicat professionnel TP, BTP) ...*

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 72 33 07751 33 auprès du préfet de région d'Aquitaine

Le Programme

210 Chefs d'Entreprise Aquitains apprennent à "Parler Banquier"

1. Votre Banque : l'envers du décor

Banques et Banquiers

- ✓ *Chez vous, qu'est ce qui intéresse, d'abord, votre Banque*
- ✓ *Le crédit fait-il peur à votre Banquier*
- ✓ *Quelle place pour le Crédit dans les objectifs de votre Banquier*

Processus de décision Crédit

- ✓ *Cotations : De quoi parle-t-on exactement (Banque de France, Mac Donough...)*
- ✓ *Ratios : Quels sont ces indices mystérieux qui orientent la décision*
- ✓ *Décisions : Comment minorent-t-ils le risque (techniques et garanties)*

2. Votre entreprise : Le patron, c'est vous

Savoir de quoi on parle

- ✓ *Etat des lieux : quelle est votre situation en mode banque (Cotation et ratios)*
- ✓ *Prévisions : Quels sont les impacts probables (ratios, exploitation, bilan, trésorerie)*
- ✓ *Techniques et garanties: Envisager toutes les solutions (internes et externes)*

Savoir communiquer

- ✓ *Investissement, renouvellement annuel ou dépassement : à chacun son cadre factuel*
- ✓ *Crise : Les attitudes qui peuvent vous sauver*
- ✓ *Caution personnelle : cela se négocie aussi en sachant argumenter*