

FINANCEMENT D'ENTREPRISE

2 jours

OUTILS ET TECHNIQUES

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPRENDRE LES ENJEUX DU FINANCEMENT ET LES CAUSES DE DÉFAILLANCE

- › Risques de défaut et conséquences économiques

Illustration : calcul des impacts d'un retard de paiement et d'un défaut de paiement

Illustration : chaîne des impacts d'un incident de paiement

- › Prévention et règlement des difficultés de l'entreprise

Cas pratique : déterminer les sources de financement adaptées au risque spécifique à chaque entreprise

Quiz : à votre avis... qui peut déclencher une procédure d'alerte ?

CHOISIR LES MODES DE FINANCEMENT ADAPTÉS

- › Panorama des instruments : dette, capital, hybridation, crowdfunding
- › Critères de choix : coût, dilution, autonomie, levier
- › Pecking order et arbitrage en fonction du risque

Étude guidée : comparaison entre les principaux modes de financement

Cas pratique : associer les instruments de financement aux besoins d'une entreprise type

Cas pratique : quels sont les prêteurs / investisseurs en fonction du type de financement

Quiz : à votre avis... quels financements sont assimilés à des fonds propres ?

ADAPTER LE FINANCEMENT AU CYCLE DE VIE ET AUX RISQUES DE L'ENTREPRISE

- › Financements early stage, croissance, maturité, retournement
- › Financements à long terme : crédit bancaire, LBO, titres de dette
- › Financements par le marché : IPO, EuroPP, obligations

Déterminer les acteurs, la durée et les instruments sur le marché monétaire

Illustration : schéma de financement selon les étapes du cycle de vie

Quiz : à votre avis... quel créancier est remboursé en dernier en cas de défaillance ?

GÉRER LES RELATIONS AVEC LA BANQUE

- › Comprendre le point de vue et les contraintes du banquier
- › Contraintes prudentielles, ratios de Bâle, risques du banquier
- › Équilibre bilantiel, marges bancaires, courbe des taux
- › Gestion de la relation bancaire : transparence, alertes, négociation

Analyse de cas : rôle des banques dans le financement et la défaillance

Quiz : à votre avis... qu'est-ce que le soutien abusif de crédit ?

FINANCER LES INVESTISSEMENTS ET LE CYCLE D'EXPLOITATION

- › Prêts classiques, crédit-bail, affacturage, lease-back, titrisation
- › Le reverse factoring
- › Financement d'un projet d'investissement et logique de rentabilité
- › Cash pooling, lignes de trésorerie, financement export
- › Partenariats publics privés
- › Les couvertures de taux et l'assurance crédit
- › Financement d'une transmission d'entreprise, le LBO

Cas pratique : quels sont les risques d'un projet d'investissement en fonction des différentes étapes et des objectifs du projet

Atelier : choisir la durée et le profil de remboursement en fonction du projet à financer

Quiz : à votre avis... quel est le coût réel de l'affacturage ?

OBJECTIFS

Identifier les besoins de financement de l'entreprise.

Comparer les différents modes de financement existants, leurs modalités, les acteurs et les risques associés.

Mesurer les impacts sur les états financiers pour prendre des décisions dans ce domaine

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une vision complète et actualisée du financement d'entreprise, des fondamentaux aux leviers avancés

Une approche stratégique et opérationnelle : analyse des besoins, arbitrage des solutions, gestion des relations bancaires

Des cas pratiques concrets inspirés de situations réelles d'entreprises, pour une mise en application directe

Un focus sur la communication financière, essentiel pour dialoguer efficacement avec les partenaires bancaires et investisseurs

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs et contrôleurs financiers, membres financiers des comités de direction, trésoriers, banquiers, chargés d'affaires, analystes financiers, experts comptables, commissaires aux comptes
 Il est recommandé d'avoir suivi la formation « Analyse financière – Niveau 1 – Lire et comprendre les états financiers »

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Pendant la session : exposé technique accompagné de nombreux cas pratiques. Illustrations tirées de l'actualité et de cas réels rencontrés par les sociétés et/ou de l'expérience terrain de l'animateur. Échange de bonnes pratiques. Les quiz interactifs en cours de séance et un cas de synthèse récapitulatif permettent de s'assurer de l'acquisition des connaissances. Après : fiches de synthèse. L'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'embarquement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
 les 29 et 30 janvier 2026
 les 10 et 11 juin 2026
 le 30 septembre 2026 et le 1 octobre 2026

A définir :
 le 30 septembre 2025 et le 1 octobre 2025

Sessions en régions :
www.gereso.com/FHFIEN

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal [][][][][][] Ville

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret []

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal [][][][][][] Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv	