

# Sommaire

Avant-propos .....	13
<b>Chapitre 1 - Panorama du financement des ventes.....</b>	<b>15</b>
Les banques n'ont pas le monopole du crédit .....	15
Le crédit au cœur de l'action commerciale.....	17
Une arme commerciale à la portée des PME .....	17
Le financement export.....	18
Résumé : les 4 formes du financement des ventes.....	20
« Dealer finance » ou « wholesale finance ».....	20
« Retail finance ».....	20
« Export finance ».....	21
« Importer finance » .....	22
Une question d'organisation .....	22
<b>Chapitre 2 - Le métier du crédit.....</b>	<b>25</b>
I - Le monde de la banque .....	26
1 - Les métiers de la banque .....	26
2 - La gestion des risques.....	33
II - Les bases comptables .....	37
1 - Les ressources nécessaires : le « cash-flow » .....	38
2 - Les fonds propres et le bas de bilan : la solidité financière.....	40
3 - La couverture des risques.....	47

III - Les bases financières .....	50
1 - « Spread » et valeur actuelle .....	50
2 - Évaluation des crédits - marge actualisée .....	54
3 - Achat et vente des crédits .....	59
<b>Chapitre 3 - « Dealer finance » - Financement des ventes aux grossistes ..</b>	<b>65</b>
I - Gestion passive des concessionnaires .....	67
1 - Au plan commercial .....	68
2 - Au plan financier .....	70
II - Gestion active des concessionnaires .....	71
1 - Un autre dialogue .....	71
2 - Le pilotage du réseau .....	74
3 - Lien avec le « retail finance » .....	76
<b>Chapitre 4 - « Retail finance » - Financement des ventes de détail .....</b>	<b>79</b>
I - La gestion des crédits .....	80
1 - Chaîne de traitement .....	81
2 - « Front », « middle » et « back-office » .....	83
3 - Crédit et « leasing » .....	85
II - Schémas d'organisation .....	86
1 - « Vendor programme » .....	86
2 - « Joint-venture » .....	89
3 - « Stand alone » .....	94
4 - Avantages/inconvénients des trois formules .....	95
<b>Chapitre 5 - Banque captive .....</b>	<b>101</b>
I - Création de la filiale .....	101
1 - Banque ou société de « leasing » .....	101
2 - Aspects pratiques et réglementaires .....	103
II - Gestion de la banque captive .....	103
1 - Tableau de bord .....	104
2 - Contrôle des risques .....	108
3 - Refinancement .....	112

4 - Commercial .....	118
5 - Contentieux.....	119
6 - Management des filiales .....	122
7 - Conseil juridique .....	123
III - Diversification.....	123
1 - Clients existants .....	124
2 - Financer les autres investissements de nouveaux clients .....	125
3 - Vente de services.....	126
IV - Relation avec l'entreprise .....	128
1 - La direction commerciale.....	128
2 - La direction financière .....	130
3 - La direction générale .....	131
V - Exemples d'organisation .....	133
1 - « Vendor programme » régional.....	134
2 - Organisation multipays .....	135
<b>Chapitre 6 - « Export finance » - Financement des exportations.....</b>	<b>141</b>
I - Crédit export et négociation commerciale.....	142
II - Montage et négociation des financements export .....	144
1 - Première étape : le crédit export classique .....	146
2 - Deuxième étape : le financement complémentaire .....	149
3 - Troisième étape : allonger la durée du financement.....	152
4 - Baisser le taux d'intérêt .....	162
5 - Crédit acheteur et crédit fournisseur.....	164
III - Organisation dans l'entreprise.....	167
1 - L'équipe de financiers export .....	168
2 - Positionnement dans l'organigramme .....	169
3 - Recrutement et management .....	171
4 - Relation avec la banque captive.....	172
5 - Financement des importateurs .....	174
IV - Particularités comptables et juridiques.....	175
1 - Impact comptable du financement export.....	175

2 - Négociation des textes juridiques .....	180
<b>Chapitre 7 - Ce qu'il faut savoir de...</b> .....	<b>187</b>
I - Comptabilité et finance .....	187
1 - Le clair-obscur de la comptabilité .....	187
2 - Mathématiques financières .....	192
3 - Calculs financiers utiles.....	195
4 - Simulation comptable .....	199
II - Le « leasing » .....	206
1 - L'affaire des PME.....	206
2 - Une analyse de risque différente.....	209
3 - Comptabilité et réglementation .....	212
4 - Rupture du contrat de « leasing ».....	216
5 - « Leasing » ou crédit : comment choisir ? .....	217
6 - Cas particuliers.....	219
III - La titrisation et les subprimes.....	222
1 - Mécanisme de transfert : la titrisation.....	223
2 - Mécanisme de dilution : les CDO .....	227
3 - La notation des titres .....	229
4 - Mécanisme d'assurance : « monoliners », CDS.....	231
5 - La catastrophe bancaire et économique.....	232
<b>Chapitre 8 - Management et communication</b> .....	<b>243</b>
I - Management des équipes financières .....	243
Le bon manager .....	244
Les catégories de managers .....	244
La formation au management .....	247
L'évaluation du manager .....	248
La confiance, élément primordial .....	249
II - Recrutement des managers.....	249
Profil psychologique du directeur de filiale.....	250
L'interview .....	251
Le recruteur du manager est son futur manager .....	252

---

Les compétences du manager de la filiale financière .....	253
Le suivi du recrutement .....	254
III - Communication.....	255
Communication interne .....	255
Communication externe : les médias.....	256
Conclusion .....	261
Index .....	265
À propos de l'auteur .....	269