

GESTION DE LA TRÉSORERIE

Durée

2 jours

Référence Formation

5-CGF-IFRS

Objectifs

Comprendre les différentes sources et les soldes de Cash flow de trésorerie
Connaître les conditions standards et savoir jusqu'où il est possible de les négocier
Savoir construire des prévisions de trésorerie : encaissements/décaissements à partir des comptes clients et fournisseurs, portefeuilles de commandes, grands livres

Participants

Gérants d'entreprises, responsables de la trésorerie, comptables

Pré-requis

Pas de prérequis spécifiques

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.
Formateur expert dans son domaine d'intervention
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.
Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

PROGRAMME

- La tenue de la trésorerie en valeur

Le calcul du solde en valeur à partir du relevé de compte bancaire
Les équilibrages
Comment gérer les mouvements aléatoires
Comment arbitrer entre liquidité et placement
Comment placer vos excédents de Trésorerie : les différents supports de placement : DAT, SICAV CT, certificats de dépôt

- Le face à face avec le banquier

Savoir sur quels postes faire porter la négociation
Les conditions que le banquier peut appliquer pour ses « bons » clients
Contrôler les documents bancaires et les échelles d'intérêt (agios)

- Les conditions bancaires et la gestion des découverts

CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]

Conditions de taux : découvert, escompte, crédits

Les dates de valeur

Le calendrier bancaire

Les commissions sur les opérations courantes : frais de tenue de compte, commissions de plus fort découverts, etc

- Apprenez à négocier les crédits bancaires

Capacité d'autofinancement, Ratios, Notation Banque de France

Le taux du crédit : comment déterminer le coût réel d'un crédit ?

Les coûts dits accessoires et les frais de dossier

Les frais liés à la prise de garanties par la banque

Fréquence et date des remboursements (terme échu, à échoir)

Emprunts à annuités constantes, amortissements constants, In fine