

## GESTION DE LA TRÉSORERIE

<b>Durée</b>	<b>2 jours</b>	<b>Référence Formation</b>	<b>5-CGF-GETE</b>
--------------	----------------	----------------------------	-------------------

### 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

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur  
Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion  
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle  
Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques  
Remise d'un support de cours.

### 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

- 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

#### CAP ÉLAN FORMATION

[www.capelanformation.fr](http://www.capelanformation.fr) - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : [contact@capelanformation.fr](mailto:contact@capelanformation.fr)

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

version 2024



**CAP ÉLAN FORMATION**

[www.capelanformation.fr](http://www.capelanformation.fr) - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : [contact@capelanformation.fr](mailto:contact@capelanformation.fr)

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834  
version 2024