

GESTION DE LA TRÉSORERIE

Durée

2 jours

Référence Formation

5-CGF-GETE

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

- 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 - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

version 2025