

Pratique de la gestion de trésorerie et du risque

Objectifs : Acquérir les notions de gestion de trésorerie. Travailler en synergie avec les interlocuteurs bancaires.	
PROGRAMME	
🔗 Gestion de trésorerie – 2 Jours	
🔗 Introduction ❖ Définition de la trésorerie : approche par le bilan, par les flux, trésorerie réelle et trésorerie potentielle, plan de financement à 3 ans ❖ Origine de la fonction de trésorier ❖ Objectifs du trésorier ❖ Information du trésorier (dont les sites Internet les plus utiles)	
🔗 Les prévisions de trésorerie ❖ Budget annuel de trésorerie ❖ Prévisions mensuelles ❖ Réalisations de trésorerie et l'analyse des écarts réalisations/prévisions	
🔗 L'environnement bancaire ❖ Systèmes interbancaires de paiement (Target, SNP, SIT, ...) ❖ Evolution des moyens de paiement ❖ Choix et gestion des moyens de paiement ❖ Tarification bancaire (exemples concrets)	
🔗 L'environnement des marchés ❖ Marché monétaire ❖ Marchés des devises et des taux (Exercice) ❖ Taux de référence ❖ Calculs de base (formules) (Exercice)	
🔗 Les enjeux de trésorerie et la gestion du cash ❖ Principaux supports de financement et de placement ❖ Les trois erreurs courantes des gestion des comptes bancaires : équilibrage, surmobilisation, sous-mobilisation (Exercice) ❖ Négociation et contrôle des conditions bancaires (Exercice) ❖ Position quotidienne en valeur ❖ Prise en compte de l'horizon prévisionnel ❖ Décisions quotidiennes de trésorerie : équilibrage, cash pooling, placements, financements	
🔗 Les enjeux et gestion des risques ❖ Définition et détermination des risques de change et de taux ❖ Elaboration de la position de change ❖ Produits bancaires de couverture du risque de change (Exercice) ❖ Elaboration de la position de taux ❖ Produits bancaires de couverture du risque de taux (Exercice) ❖ Identification des risques liés aux instruments de couverture (Exercice)	
🔗 L'organisation du service de trésorerie ❖ Organigramme(s) ❖ Description des divers métiers de la salle des marchés d'entreprise ❖ Profils des intervenants de la salle des marchés d'entreprise ❖ Front-office, middle-office et back-office (organisation et fonctionnalité) ❖ Organisation dans les groupes, les grandes entreprises, les PME	
🔗 L'informatisation de la trésorerie ❖ Connexions bancaires bidirectionnelles ❖ Progiciels de trésorerie ❖ Intégration des progiciels de trésorerie avec les autres systèmes de l'entreprise	
🔗 Les relations du trésorier avec les autres services ❖ Nature des relations ❖ Technicité et expérience des interlocuteurs	
Personnes concernées: Toute personne désirant acquérir ou réviser les notions de gestion de trésorerie.	
Pré requis : aucun.	
PEDAGOGIE	
Le formateur Spécialiste en comptabilité et gestion de trésorerie.	
Moyens et pédagogie	
	
Exercices pratiques, études de cas. Des travaux individuels seront demandés pour une adaptation des contenus de la formation aux réalités des participants.	
	
Intra entreprise et sur mesure Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.	
Tarif Inter entreprises Par personne :	
3 jours	
1 550 €	
Réf : GC015	

- ❖ Les dix points essentiels pour améliorer les relations

Le trésorier face à ses banquiers – 1 Jour

Les besoins du Trésorier et ses attentes vis à vis des banques

- ❖ Vision de la banque par le trésorier : la banque un fournisseur comme les autres ?
- ❖ Rôles de la banque : prestataire de services, conseil, intermédiaire de marchés, fournisseur d'informations et d'outils informatiques, formateur aux techniques
- ❖ Limites et contraintes

La politique bancaire

- ❖ Critères de choix
- ❖ Nombre de banques
- ❖ Orientation des flux et spécialisation des banques
- ❖ Quota bancaire

La négociation bancaire

- ❖ Evolution de la tarification ; les contraintes légales
- ❖ Conditions bancaires (Exercice)
- ❖ Crédit (Exercice)
- ❖ Préparation et déroulement de la négociation (Exercice)
- ❖ Suivi et contrôle

L'externalisation

- ❖ Factoring
- ❖ Emission des moyens de paiement
- ❖ Cash Management
- ❖ Suivi des positions de risque de change et de taux

Le financement

- ❖ Détermination des besoins
- ❖ Dossiers de Financement bancaire court terme et moyen/long terme
- ❖ Cautionnement
- ❖ Contrat de financement : les clauses particulières et les covenants
- ❖ Problème des garanties
- ❖ Financement de marché
- ❖ Risques et limites de la banque

Le placement

- ❖ Détermination des besoins ; correspondance de l'offre
- ❖ Problématique de risques : contrepartie, liquidité, taux
- ❖ Risques et limites du conseil

Les outils informatiques et télématiques

- ❖ Offres et limites actuelles
- ❖ Echange de données et d'instructions : sens banque => entreprise et entreprise => banque
- ❖ Besoins et évolution : outils de gestion & d'analyse ; temps réel et intraday ; dématérialisation des moyens de paiement ; extension de la journée utile

Les opérations de fusion/acquisition

- ❖ Mandat acheteur ou mandat vendeur ?
- ❖ Evaluation financière
- ❖ Négociation des « fees » : forfait, success fee, temps passé

La relation avec les interlocuteurs bancaires

- ❖ Nature de la relation : niveau, permanence, personnalisation
- ❖ Technicité et expérience des interlocuteurs
- ❖ Transparence des décisions et analyses
- ❖ Problème de l'immixtion dans la gestion
- ❖ Connaissance des contraintes du banquier

Quelles exigences du banquier ?

- ❖ Informations anticipatives : plan d'affaires, budget et prévisions de trésorerie
- ❖ Transparence de la politique bancaire de l'entreprise
- ❖ Juste rémunération des services

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Informations, dates de stage et inscription sur www.proformalys.com