

Gestion de la trésorerie



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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



PUBLIC CONCERNÉ

- Gérant d'entreprise, responsable de la trésorerie, comptable



PRÉREQUIS

- Pas de pré-requis



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.
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- Remise d'un support de cours.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles



MOYENS TECHNIQUES EN PRÉSENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.
- Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.



MOYENS TECHNIQUES EN DISTANCIEL

- A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom...), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.



ORGANISATION

- Délai d'accès : 5 jours ouvrés (délai variable en fonction du financeur)
- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



ACCESSIBILITÉ

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.
- Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr



PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.



CERTIFICATION POSSIBLE

- 0

Gestion de la trésorerie

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