

BIEN GÉRER SA TRÉSORERIE AU QUOTIDIEN

2 jours

MAÎTRISER SON BFR, LES RISQUES À COURT TERME ET LES PLACEMENTS

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENJEUX DE LA GESTION DE TRÉSORERIE

- › Rôle du gestionnaire de trésorerie
 - le quotidien du trésorier
 - les notions de "cash pooling" et de "banque pivot"
- › Aspects "trésorerie" dans le bilan
- › Gestion des comptes de liaison dans le cas de groupes
- › Déterminer la trésorerie idéale

Quiz sur la gestion de trésorerie

CONCEVOIR LE TABLEAU DE TRÉSORERIE, OUTIL DE SUIVI ET DE PRÉVENTION

- › Méthode d'élaboration et principe des prévisions glissantes
- › Collecte des données
- › Techniques de régulation : reports d'échéances, escomptes de règlement
- › Passage du plan de trésorerie à court terme au plan de trésorerie à moyen terme

Étude de cas sur la base d'un tableau de trésorerie

LES TECHNIQUES PERMETTANT DE RÉGULER LA TRÉSORERIE À COURT TERME

- › Escompte et loi Dailly, arbitrage "escompte/découvert"
- › Affacturage, crédit documentaire, assurance crédit, crédit spot
- › Gestion des dates de valeur
- › Facilités de caisse, crédit de campagne
- › Gérer la cotation au certain et à l'incertain ainsi que les contrats à terme
- › Gestion de la trésorerie au quotidien : erreurs d'équilibrage, sur et sous-financement

Cas pratique : réguler la trésorerie à court terme

NÉGOCIATION DES COMMISSIONS ET TAUX BANCAIRES

- › Action sur la marge additionnelle au taux de base
- › Action sur les dates de valeur et le coût du service
- › Contrôle de la facturation bancaire
 - les jours de valeur, les commissions de mouvement...
 - le calcul des intérêts et du Taux Effectif Global (TEG)

PLACEMENT DES EXCÉDENTS PROVISOIRES DE TRÉSORERIE

- › Sicav monétaires, billets de trésorerie, certificats de dépôt
- › Comptes à terme, bons de caisse...
- › Arbitrage emprunts/placements et sécurité/rentabilité

MAÎTRISER LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

- › Mode de calcul du BFR exploitation et hors exploitation
- › Leviers d'optimisation de la trésorerie
- › Importance du suivi du crédit fournisseur pour parer les risques de défaillances : notion de score
- › Les sept techniques permettant d'agir sur l'encours client, les normes de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME)
- › Tableau de bord financier permettant le suivi des composantes "exploitation"
- › Suivi du BFR normatif et de la variation du BFR en phase de développement

Étude d'un cas d'entreprise

OBJECTIFS

- Mettre en oeuvre les techniques et principaux leviers permettant de réguler et d'améliorer la trésorerie au quotidien.
- Élaborer un budget de trésorerie équilibré.
- Choisir efficacement entre différents placements, arbitrer entre emprunts/placements et rentabilité/sécurité.
- Anticiper des difficultés de trésorerie liées à une baisse de chiffre d'affaires/de marges ou des retards de paiement de certains clients.
- Déterminer à tout moment la trésorerie "idéale".

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une approche pratique des différentes modalités et opportunités de gestion de la trésorerie, se focalisant sur le "quotidien" du trésorier
- Une formation alliant les aspects techniques et stratégiques de la trésorerie

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Gestionnaires de trésorerie, cadres et collaborateurs comptables, comptables uniques (de PME, d'unité de production, de filiale), responsables de centre de profit

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 530 € HT - Réf : CTA-TESO

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
 les 4 et 5 avril 2024
 les 10 et 11 juin 2024
 les 14 et 15 octobre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :
 CPF Entreprise OPCO