

Relations  
humaines

### 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

### Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifique.

### Participants

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

### Méthodes pédagogiques

- Méthode participative et active
- Support de cours remis aux participants
- Exercices pratiques

### Modalités d'évaluation

- La validation des acquis sera réalisée à travers un quiz et/ou une certification
- Une évaluation qualitative de la formation sera complétée par le stagiaire

### Durée

- 2 jours soit 14 heures

### Tarifs et dates

- [Voir nos plannings et nos tarifs](#)

*La trésorerie nette est un indicateur comptable et financier fondamental pour une entreprise. Sa détermination, son analyse et son suivi permettent de pratiquer une gestion efficace des affaires. Qu'est-ce que la trésorerie nette ? Comment la calculer ? Comment l'interpréter ? Quel est son intérêt ? Grâce à cette formation, la trésorerie n'aura plus aucun secret pour vous.*

### ✓ Introduction

- Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

### ✓ 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

- Sachez sur quels postes faire porter la négociation
- Les conditions que le banquier peut appliquer pour ses « bons » clients
- Contrôlez 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 forts 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.

### ✓ Bilan, évaluation et synthèse de la formation