

Durée : 2 jour(s)

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

Pré-requis

PUBLIC : Gérant d'entreprise, responsable de la trésorerie, comptable.

PRE-REQUIS : Aucune connaissance des outils comptables et financiers

Plan de cours

1. 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
2. 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)
3. 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
4. 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