

## Gérer sa trésorerie

### Le Banquier, mon partenaire (module 5)

#### Objectifs et contenu :

##### **Mon banquier, il est là pour quoi ?**

- Il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier !
- Les différents financements et placements bancaires  
(Facilités de caisse, escomptes clients et fournisseurs, lignes de trésorerie, Placements SICAV ou de plus long terme)
- Anticipation de ses besoins ou excédents

##### **La psychologie de mon banquier ?**

- Prendre conscience de son environnement, connaître ses limites d'actions, ses obligations et ses pouvoirs
- Repérer son mode de fonctionnement, ses signaux d'alerte : les informations à sa disposition, les principaux ratios financiers
- Son langage : EURIBOR, jours de valeur, échelle d'intérêts, commissions de mouvements etc..

##### **Négocier au mieux avec lui**

- Il regarde en premier : le bilan et le compte de résultat
- Lui présenter son Business Plan, son Budget et sa prévision de trésorerie
- Découvrir ses marges de manœuvre, négocier les taux pour réduire les coûts bancaires
- Lui donner confiance en l'avenir, l'informer régulièrement de l'évolution de l'entreprise

#### Méthodes pédagogiques :

Des apports théoriques et pratiques

Du partage d'expériences et des échanges collectifs sur les situations vécues

#### Pour qui ?

Dirigeants, Responsables financiers, Comptables et toute personne en charge des relations bancaires

#### Prérequis :

Aucun

#### Durée :

1 demi-journée

Tarif : Intra Entreprise  
650 €<sup>HT</sup>

Maximum : 12 stagiaires - Nous  
contacter pour autres formules