



1 jour (7 heures)



Cycle avec
option certifiante :
Cash management
Page 11



> 05/04/2018
> 08/10/2018



Adhérent :
790 € HT
Non-adhérent :
940 € HT
Repas compris



Public concerné :
Trésoriers et responsables
financiers



Prérequis :
Pratique de la trésorerie et
culture financière



Moyens pédagogiques,
techniques et
d'encadrement :
Formation présentielle -
Illustration pratique - Quizz

MENER UN APPEL D'OFFRES FLUX BANCAIRES

COMPÉTENCES VISÉES

- Préparer la conduite d'un projet d'appel d'offres flux bancaires pour rationaliser les paiements/encaissements
- Optimiser la liquidité et organiser le changement de partenaires bancaires
- Améliorer les processus manuels, les ressources et la sécurité

PROGRAMME

LES TYPES D'APPELS D'OFFRES FLUX

- National, régional ou international
- Fusion d'échelles, soldes 0, mix et panorama bancaire

LES ACTEURS

- Trésorerie, comptabilité générale, fournisseurs, clients, fiscalité, juridique, informatique, dans l'entreprise et dans la(les) banque(s)
- Solutions d'*outsourcing* possibles : avantages et inconvénients

LE MEILLEUR TIMING

- Les fusions/acquisitions, les refinancements, les fins de semestre/d'année, la gestion des partenaires actuels, ...

L'IMPACT SUR LA GESTION DE LA LIQUIDITÉ

- La mise en place d'une centralisation de trésorerie, le *cash pooling* notionnel ou la remise des soldes à zéro

LA CONDUITE DU PROJET

- La cartographie, la conduite du projet en interne ou avec une aide externe, l'équipe, la méthode, les outils disponibles, le calendrier, la communication, la motivation...

LES PRINCIPALES ÉTAPES

- Le recensement des volumes et les coûts actuels, projetés par banque, par entité, par type de flux et par devises
- Les outils disponibles : ERP, électronique bancaire et *reporting*
- La détermination des objectifs clés en termes de bénéfices
- Les interviews des utilisateurs finaux, des entités participant au projet et des banques envisagées
- La définition d'un comité de projet et de pilotage
- La rédaction de l'appel d'offres et du cahier des charges
- L'utilisation de la grille d'évaluation des réponses des banques et notation
- L'organisation des présentations et sélection
- La finalisation des aspects contractuels avec le/les partenaire(s) retenu(s)
- La rédaction des conventions de tarif et de service
- La mise en œuvre du projet et tests
- La mise en production
- La revue post-démarrage

Illustration pratique

- L'exposé de l'intervenant sera ponctué d'exemples concrets issus de sa pratique professionnelle et permettant d'apporter une illustration pratique des thèmes abordés

Quizz

- Test de connaissances