



2 jours (14 heures)

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

- 26 et 27/05/2027
- 06 et 07/10/2027

**Adhèrent**

1 445 € HT

Non-adhèrent

1 655 € HT

Repas offert

**Public concerné**

Toute personne souhaitant s'impliquer ou améliorer ses pratiques dans le suivi et la négociation des coûts bancaires

**Prérequis**

Pratique de la trésorerie et culture financière

**Moyens pédagogiques et d'évaluation**

- Exercices d'application
- Travaux de groupe
- Questionnaires de connaissance
- Auto-évaluation à chaud

**Profil formateur(s)**

Vision croisée d'un directeur de la trésorerie et des financements d'un groupe international et consultant d'un cabinet de conseil spécialisé en optimisation de la trésorerie, de la dette et de la relation bancaire des entreprises.

CASH MANAGEMENT**GÉRER LA RELATION BANCAIRE : MÉTHODES ET OUTILS**

Piloter une relation bancaire efficace et équilibrée. Comprendre les attentes des banques, structurer ses besoins, négocier en toute connaissance de cause : la relation banque/entreprise est un levier stratégique à ne pas négliger. Cette formation vous apporte les clés pour construire une relation pérenne, rentable et alignée avec les enjeux réglementaires et financiers. RAROC, notation interne, tarification... devenez un interlocuteur bancaire avisé et performant.

COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre les contraintes de l'entreprise et celles de la banque pour mener une négociation réussie
- Connaître les services bancaires négociables
- Disposer d'outils pour préparer des négociations avec les banques
- Connaître les grands principes de calcul de la rentabilité bancaire

PROGRAMME**LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION BANQUE/ENTREPRISE**

- Le panorama bancaire : une offre diversifiée de produits et services
- Savoir ajuster son offre de services au profil de l'entreprise
- L'équilibre entre la pérennité d'une relation et sa rentabilité

LA STRATÉGIE ET L'ORGANISATION INTERNE DE L'ENTREPRISE

- Cartographier les besoins de l'entreprise
- Hiérarchiser les enjeux de négociation
- Déterminer des objectifs chiffrés cohérents

Exercice d'application

- Calcul des enjeux financiers d'une négociation bancaire

LA NÉGOCIATION

- L'environnement bancaire et ses contraintes
- L'évolution des principes de tarification
- Les règles à respecter
- Le compte rendu de la négociation, son suivi et le contrôle des engagements

Exercice d'application

- Élaboration d'un argumentaire de négociation

LA RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE BANCAIRE

- Les grands principes
- La finalisation des réformes de Bâle III
- La convergence entre le capital réglementaire et le capital économique

COMMENT MESURER LA RENTABILITÉ DE VOS RELATIONS BANCAIRES

- Les notions de rentabilité ajustée sur fonds propres : RAROC et RoRWA
- Les paramètres de risque
- L'estimation des revenus et des coûts
- Le calcul du capital économique et du RAROC / RoRWA

Exercice d'application

- Calcul de la rentabilité d'un crédit syndiqué
- Calcul de la rentabilité bancaire (financements+side business) sur une période donnée
- Calculs d'équilibrage de la rentabilité bancaire (capacité de financement en fonction du side business, side business optimal à accorder selon les besoins de financement et de ligne de liquidité)

FOCUS SUR LE PRINCIPAL PARAMÈTRE DE RISQUE : LA PROBABILITÉ DE DEFAULT

- De l'importance de la notation bancaire interne que les banques attribuent à leurs clients
- Méthodologie et approche : scoring financier et questionnaire qualitatif

Exercice d'application

- Déterminez le rating de votre groupe ! (3 dernières années de comptes requises pour l'exercice)