



1 jour (7 heures)

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

- 19/05/2027
- 01/12/2027



Certificat / Parcours
Gestion et optimisation
des flux financiers
Page 25

**Adhérent**

885 € HT

Non-adhérent

980 € HT

Repas offert

**Public concerné**

Toute personne souhaitant
améliorer ses pratiques
ou s'impliquer dans un
projet d'appel d'offres flux
bancaires

**Prérequis**

Pratique de la trésorerie et
culture financière

**Moyens pédagogiques et d'évaluation**

- Illustration pratique
- Activités digitales
- Rapport d'auto-évaluation

**Profil formateur(s)**

Professionnelle de la trésorerie
et du cash management, avec
plus de 20 ans d'expérience
au sein de grands groupes
internationaux et en conseil.

CASH MANAGEMENT**MENER UN APPEL D'OFFRES FLUX BANCAIRES**

Réussissez vos appels d'offres bancaires et optimisez votre cash management. Lancer un appel d'offres flux ne s'improvise pas : il s'agit d'un levier stratégique pour rationaliser vos coûts, sécuriser vos opérations et choisir les bons partenaires bancaires. Cette formation vous guide à chaque étape, de la définition des objectifs à la mise en œuvre opérationnelle, avec une approche concrète et illustrée par des cas réels. Un incontournable pour structurer efficacement votre trésorerie.

COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre et préparer la conduite d'un projet d'appel d'offres flux bancaires
- Définir les objectifs et adapter les ressources
- Optimiser la liquidité, automatiser les processus et renforcer la sécurité

PROGRAMME**LES TYPES D'APPELS D'OFFRES FLUX**

- National, régional ou international
- Avec ou sans cash pooling ? (physique, notionnel, mono ou multibanque)

POUR QUELS OBJECTIFS ?

- La rationalisation des coûts de cash management
- L'optimisation de la liquidité
- Le changement de partenaires bancaires
- L'amélioration des processus manuels, des ressources, de la sécurité

LES ACTEURS

- Les départements trésorerie, comptabilité, fiscalité, juridique, informatique, dans l'entreprise ; et ressources dédiées dans les banques
- Les solutions d'outsourcing possibles : avantages et inconvénients

LE TIMING

- Quand lancer ou éviter de lancer un appel d'offres

LA CONDUITE DU PROJET

- Les différentes étapes du projet : de la phase préparatoire à la revue post-démarrage
- 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...

Illustration pratique

- L'exposé de l'intervenant sera ponctué d'exemples issus de sa pratique professionnelle