



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