

UNE SÉLECTION  
DE FORMATIONS POUR SOUTENIR  
LE DÉVELOPPEMENT  
DE VOTRE ENTREPRISE

Prépresse - Imprimerie - Sérigraphie  
Reliure-Brochure-Dorure - Routage

web to print  
total covering  
offre multicanal  
impression numérique  
marketing gestion  
entretien professionnel  
site web  
appel d'offre



100%  
FINANCÉES

FONDS PARITAIRE  
DE SÉCURISATION DES PARCOURS PROFESSIONNELS

AGEFOS PME  
**CGM** COMMUNICATION  
GRAPHIQUE ET  
MULTIMÉDIA

Pour plus d'informations,  
[www.agefospme-cgm.fr](http://www.agefospme-cgm.fr)



# Programme de formation

## Audigny

### *Optimiser la relation avec son banquier et la gestion de trésorerie*

#### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les mécanismes de gestion de trésorerie : FDR, BFR, trésorerie, les principaux ratios.
- Appréhender sa situation de trésorerie
- Savoir établir un plan de trésorerie
- Connaître les différents financements à courts terme
- Savoir étayer et argumenter une demande auprès du banquier

#### Pré requis

- Savoir lire un bilan

#### Durée

14h en continu

#### Évaluation

Attestations de compétences

## Programme détaillé

### **1) Focus sur les fondamentaux financiers**

- ✓ Notions générales de gestion,
- ✓ Les flux de trésorerie : nature, origine et présentation,
- ✓ La gestion des flux : besoins et ressources,
- ✓ Les différents ratios et leur analyse

### **2) Trésorerie : faire un Etat des lieux**

- ✓ La gestion « en bon père de famille » : notions générales,
- ✓ Mettre en place des outils de suivi : outils informatiques,
- ✓ Apprendre à anticiper.

### **3) Les clés de la maîtrise de la trésorerie :**

- ✓ Analyser ses besoins
- ✓ Les différents moyens de paiement : caractéristiques et délais,
- ✓ Maîtriser les flux entrants et sortants : règlements clients et fournisseurs, la gestion des délais,
- ✓ Les outils de gestion informatisés,
- ✓ Les tableaux de bord et le reporting.

### **4) Financements : les leviers à appréhender**

- ✓ Les sources de financement de l'entreprise : notions générales
- ✓ Les ressources internes et externes,
- ✓ Les organismes financiers,
- ✓ Les types et modalités de financement

### **5) Le rapport avec son banquier : pourquoi apprendre à communiquer autrement**

- ✓ La relation bancaire : les intervenants et leur psychologie,
- ✓ L'univers financier actuel,
- ✓ Etablir son besoin et préparer une stratégie,
- ✓ Réaliser un dossier de présentation : fiches techniques, prévisionnel financier, etc...
- ✓ Savoir communiquer : présenter sa demande, étayer ses chiffres, argumenter,
- ✓ Gérer la réponse et anticiper un éventuel refus.

## Contact

Mme Elvire del FONDO

[contact@audigny.net](mailto:contact@audigny.net)

01 43 97 07 78