

Optimisation des Coûts Bancaires avec Banquier

Lien : https://maroc-performance.com/formation/optimisation-des-cots-bancaires-avec-banquier

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
FNC62

CATÉGORIE
Gestion de Trésorerie et Besoin en Fonds de Roulement

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Connaître les conditions bancaires négociables
- Evaluer précisément les marges de négociation possibles
- Mettre en oeuvre une véritable stratégie de négociation
- Contrôler la bonne application des nouvelles conditions obtenues

POUR QUI ?

- Trésorier
- Assistant trésorier
- Contrôleur de gestion
- Responsable administratif
- Financier en charge de contrôler l'évolution des coûts bancaires et de négocier avec les banques



Programme détaillé

1 / Quand et comment communiquer avec son banquier

- Le bon timing pour aller voir son banquier
- Les informations à transmettre
- Les outils à utiliser

2 / Comprendre son interlocuteur bancaire

- Maîtriser le langage bancaire usuel
- Connaitre les processus de tarification bancaire
- Comprendre les opportunités et les contraintes de la réglementation bancaire pour les banquiers eux-mêmes

3 / Comment le banquier analyse-t-il la performance de l'entreprise ?

- Les informations à sa disposition
- Les critères d'appréciation utilisés
- Les principaux ratios financiers

2 / Comprendre l'organisation bancaire

- L'environnement
- Les opportunités et contraintes de la réglementation bancaire pour les banquiers eux-mêmes
- Initiation au langage bancaire usuel
- Identification des processus de tarification bancaire
- Comment réduire les délais d’obtention de réponse à des demandes de crédit ?

Maroc Performance

3 / Recenser l'ensemble des conditions bancaires et comprendre les différents crédits

- Pour chacune des conditions bancaires, comparer le " standard ", les conditions de l'entreprise et l'optimum
- Les jours de valeur, les commissions (CPFD, forfait...), les frais
- Facilité de caisse et découvert
- Dailly, escompte, affacturage
- Crédit spot, crédit moyen et long terme
- Emissions obligataires « underwritées »

4 / Préparer son dossier de négociation grâce au compte d'exploitation Banque/Entreprise

- Recenser, par banque, l'ensemble des flux financiers existants
- Synthétiser le revenu net tiré par chacune des banques
- Cartographier les meilleures conditions à obtenir après négociation
- Calculer les enjeux théoriques de négociation et les hiérarchiser

5 / Négocier avec son banquier

- Se fixer des objectifs réalistes
- Préparer son argumentaire et formaliser les accords négociés
- Contrôler la bonne application des résultats
- Spécialiser les banques
- Construire un partenariat équilibré
- Communiquer et informer régulièrement son banquier
- Optimiser la répartition finale des flux et des mouvements

6 / Contrôler la bonne application des conditions bancaires obtenues

- L'organisation générale des contrôles : dates de valeur, taux, frais, commissions
- Les échelles d'intérêts et tickets d'agios
- L'apport de l'outil informatique

Maroc Performance

7 / Construire un partenariat bancaire équilibré

- Le banquier, partenaire privilégié
- Communiquer et informer régulièrement son banquier

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

01 au 02 Déc. 2026	Distanciel
26 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 26 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés