
DEPHI

Nous faisons le choix de placer le Client au centre de nos préoccupations, partager notre enthousiasme de l'entrepreneuriat, afin de livrer un service sur mesure dans le partage de nos valeurs :

Oser
Faire grandir
Sortir du cadre

Aller à l'essentiel
Déclencher concrètement



DEPHI contribue à
Définir, avec vous, vos grandes
orientations de demain
&
Identifier les moyens financiers
dont vous avez besoin pour leurs
accomplissements

CONTACT

Florence HÄHNLEN
fhahnen@dephi.net
www.dephi.net

CYCLE TRESORERIE



Prendre le recul nécessaire pour
envisager Demain...





"Il faut avoir une stratégie, mais il faut qu'elle soit souple, c'est l'instinct qui nous dit quand il faut changer de stratégie. Les deux sont importants mais on ne peut pas avoir l'un sans l'autre." P. Desmarais

Les séminaires se déroulent, à la carte, en intra ou dans des locaux externes, au mieux de votre choix.

La durée de formation par programme est prévue à la journée. Toutefois une adaptation du programme peut être élaborée, à la demande.

Tarif : nous consulter

Dates : à la demande



CYCLE TRESORERIE

Ce cycle s'articule autour d'un ensemble de programmes de sensibilisation sur les thèmes de la gestion de trésorerie. L'objectif est de sensibiliser les dirigeants et leurs responsables comptables, administratifs et financiers à la gestion de trésorerie et à la culture du « cash » !

REALISER UN BUDGET DE TRÉSORERIE

Objectif : Se familiariser avec le processus de prévision de trésorerie.

Déroulé : Prise de connaissance des étapes clés de l'élaboration d'un budget de trésorerie à l'aide d'un cas pratique.

POLITIQUE FINANCIÈRE & TRESORERIE

Objectif : Comprendre la situation financière de l'entreprise et adopter la bonne politique de financement pour une bonne gestion de la trésorerie.

Déroulé : Prise de connaissance de certains principes fondamentaux de finance et de financements.

CREDIT MANAGEMENT & RECOUVREMENT

Objectif : Optimiser la politique commerciale grâce au credit management. Gérer les recouvrements.

Déroulé : Prise de connaissance des principaux leviers d'action pour une prise de risque clients optimum.

OPTIMISER LE CYCLE DE TRESORERIE

Objectif : Identifier les « pièges » à trésorerie dans les processus internes afin de réduire le cycle de trésorerie et les besoins correspondants.

Déroulé : Approche innovante de l'entreprise (BFR invisible...) et de son cycle de trésorerie,...

MIEUX GÉRER LA RELATION BANCAIRE

Objectif : Améliorer sa compréhension du banquier et savoir négocier les conditions bancaires.

Déroulé : Prise de connaissance du modèle économique de la banque. Apprendre à négocier les conditions bancaires.

CASH MANAGEMENT & TRESORERIE

Objectif : Comprendre les outils de centralisation de trésorerie et leurs critères d'utilisation.

Déroulé : Prise de connaissance solutions bancaires et mise en perspective avec la situation d'une entreprise (cas pratique).

