

---

## Programme de Formation

---

# Cash Management et Open Banking Niveau 1 Les bases du Cash Management

---

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

---

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Chargés d'affaire entreprises (secteur bancaire)

Collaborateurs entrant sur un poste Cash Management

Autres fonctions nécessitant une bonne connaissance du Cash Management : trésorier (les secteurs bancaire ou entreprise), conseils...



#### **Objectifs pédagogiques**

- Connaître le contexte du Cash Management les attentes des entreprises face à leur banques, l'apport du Cash Management à la banque
- Connaître les principaux outils et techniques de Cash Management, en particulier :
  - Moyens de paiements
  - Outils de communication bancaire
  - Techniques de centralisation de trésorerie
    - Savoir mener une analyse de la structure de comptes et de gestion de liquidité d'une entreprise et proposer des solutions adaptées



#### **Description**

Dans un contexte de recherche de revenus stables et sans consommation du capital de la Banque, le Cash Management et les métiers du Transaction Banking sont déterminants et revêtent désormais une importance stratégique. Cette première partie de cycle donnera à chacun les bases nécessaires pour comprendre l'environnement ainsi que les évolutions actuelles et futures liées à ce métier.

NB : cette première partie est orientée sur la compréhension et l'acquisition des fondamentaux du Cash Management. Elle s'adresse à l'ensemble des professionnels de la finance. Elle est introductive à la seconde partie orientée, quant à elle, sur les structures complexes de Cash Management, l'innovation et l'Open Banking.

#### **Introduction : définition(s) du Cash Management**

##### **1. Le nouvel environnement du Cash Management**

- Un domaine en pleine mutation
- Les attentes des entreprises
- L'environnement réglementaire
- Les systèmes d'échange

##### **2. Le Cash Management dans la banque**



- Position au sein de la structure de la banque
- Revenus issus du Cash Management
- Intérêt de proposer une offre

### 3. Les offres de Cash Management

- Les moyens de paiements
- La communication bancaire
- La centralisation de trésorerie
- Les solutions de placement
- Les nouvelles offres : SWIFT GPI, Instant Payments, Open Banking, EBAM, BSB...

### ★ Prérequis

Cette formation nécessite de travailler dans le secteur de la banque ou en entreprise et justifier d'une fonction actuelle (ou future) concernée par le Cash Management.



### Modalités pédagogiques

Formation interactive et pratique : présentation théorique, cas pratiques, quizz, analyses de bonnes pratiques



### Moyens et supports pédagogiques

Remise du support pédagogique aux stagiaires



### Modalités d'évaluation et de suivi

Un questionnaire préalable ainsi qu'une auto-évaluation d'entrée sont envoyés aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie  
Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)

Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation

Echange en fin de formation entre les participants et le formateur pour valider que la formation a bien répondu aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

Un questionnaire d'évaluation (auto-évaluation sortie de formation) est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation

Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Une attestation est délivrée à l'issue de la formation