

CASH MANAGEMENT

DES FONDAMENTAUX À L'OPEN BANKING : LES BASES DU CASH MANAGEMENT – NIVEAU 1



CONTEXTE

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.

OBJECTIFS

- Comprendre 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
 - Mener une analyse de la structure de comptes et de gestion de liquidité d'une entreprise et savoir proposer des solutions adaptées

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*.

PUBLIC

- 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...

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 DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

- Questionnaire préalable à la formation
- Auto-évaluation
- Feuille d'émargement
- Attestation délivrée à l'issue de la formation

PROGRAMME

INTRODUCTION : DÉFINITION(S) DU CASH MANAGEMENT

1. 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. L'OFFRE DE CASH MANAGEMENT

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

FORMATEURS

Jérôme Cavaliero est *Head of Global Cash Management Sales and Coordination* au sein d'UniCredit. Diplômé de l'ESC Clermont et de l'ESCP. En 1994, il entre chez Société Générale et occupe ensuite des fonctions commerciales et managériales en Payment et Cash Management au service de grandes entreprises et institutions financières chez HSBC, puis ING. Il intègre Crédit Agricole Corporate & Investment Bank en 2010 en qualité de responsable commercial pour l'Europe de l'Ouest, puis comme directeur du marketing stratégique pour la banque commerciale. Il a rejoint UniCredit en 2013 en tant que *Head of Cash Management France*.



JEUDI 20 AVRIL 2023

Formation d'une journée
DURÉE : 7h 9h00 - 17h00

MÉTHODES ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Formation interactive et pratique : présentation théorique, cas pratiques, quiz/QCM
- Remise des supports de formation et de l'ouvrage *Cash Management - Fondamentaux, Solutions, Perspectives*

Nombre de participants limité à 15

LIEU : 18, rue La Fayette 75009 Paris

TARIF : 1 100 €HT (1 320 € TTC)

INSCRIPTION sur rb-formation.fr

CONTACT

Caroline Breton :
formation@revue-banque.fr
Tél. : 01 48 00 54 04

Frédéric Poizat est est responsable Marketing et Réponses aux appels d'offres du métier *International Trade and Transaction Banking* chez Crédit Agricole Corporate & Investment Bank. Il bénéficie d'une large expérience dans le domaine de la trésorerie et du transaction banking, en France et à l'international. En tant que consultant, il a également mené de nombreux projets de Cash Management auprès de grands groupes internationaux. Frédéric est diplômé de l'Essec





CONDITIONS D'INSCRIPTION

Vous pouvez vous inscrire en ligne sur www.rb-formation.fr

Remplissez le formulaire d'inscription en ligne.

Imprimez la page à l'aide de votre navigateur, puis cliquez sur « envoyer ».

Envoyez-nous par email ou courrier le bulletin d'inscription signé.

Dès réception de votre inscription, nous vous adresserons une facture-convention (n° de déclaration d'activité 11-7511101-75).

Une attestation de présence sera délivrée à l'issue de la formation au salarié présent.

CONDITIONS D'ANNULATION

Stagiaire :

En cas de dédit par le stagiaire à moins de 7 jours avant le début de l'action mentionnée à l'article 1 ou abandon au cours de la formation, l'organisme retiendra le coût total des sommes qu'il aura engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article L920-9 du code du travail.

Organisme :

REVUE BANQUE se réserve le droit d'annuler la formation jusqu'à deux semaines avant de le début de celle-ci, si le seuil minimum d'inscrits (5 personnes) n'est pas atteint.

ACCESSIBILITÉ

Merci de nous contacter si vous avez besoin d'aménagements particuliers :

Caroline Breton, par tél. : 01.48.00.54.04 ou par mail formation@revue-banque.fr

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Possibilité d'adaptation sur demande du support, du rythme de la formation.

Aménagement possible de la salle.

CONTACT

Pour toute information :

RB FORMATION

18 rue La Fayette 75009 Paris

formation@revue-banque.fr

Tél. : 01 48 00 54 04

FORMATIONS SUR MESURE

Toutes nos formations peuvent être proposées en intra. Devis sur demande.