CORPORATE FINANCE

Communication financière : construire les messages, publier et dialoguer avec le marché

Une société cotée s'adresse en continu à des analystes, des investisseurs et des journalistes qui comparent ses publications d'un trimestre à l'autre. Le moindre écart entre le discours et les chiffres publiés se paie en crédibilité, et la préparation des résultats se fait souvent dans l'urgence, entre arrêté des comptes et contraintes de calendrier. Deux jours pour structurer le dispositif de communication financière, construire les messages autour des résultats et préparer les rendez-vous avec le marché. Les participants travaillent sur des publications réelles et repartent avec une trame de préparation de publication.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables de la communication financière directeurs financiers relations investisseurs contrôleurs de gestion et juristes intervenant sur les publications de sociétés cotées.

PRÉREQUIS
Maîtriser la lecture des états financiers et connaître l'environnement d'une société cotée.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les destinataires de l'information financière et leurs attentes respectives
- Construire les messages clés d'une publication de résultats
- Articuler le rapport financier et les supports de présentation
- Préparer une réunion d'analystes et les questions attendues
- Organiser la coordination interne autour du calendrier de publication

03 Programme détaillé

M1 Destinataires et attentes du marché

- Savoir à qui l'on parle
- Distinguer analystes investisseurs institutionnels et actionnaires individuels
- Comprendre la construction du consensus
- Repérer les attentes sur la trajectoire et non sur le seul résultat
- Situer le rôle des agences et de la presse spécialisée
- À retenir : Le marché évalue moins un résultat isolé que l'écart entre ce résultat et ce qui avait été annoncé.

M2 Construction des messages

- Un discours qui tient sur plusieurs trimestres
- Dégager les messages clés d'une période
- Expliquer un écart sans le minimiser
- Présenter les indicateurs suivis par la société
- Assurer la cohérence entre les supports et les comptes publiés
- Cas pratique : Analyse d'une publication de résultats et réécriture de ses messages clés en sous-groupe.

M3 Supports et calendrier de publication

- Organiser la chaîne de production
- Articuler communiqué présentation et rapport financier
- Organiser la relecture entre finance juridique et communication
- Anticiper les périodes sensibles du calendrier
- Traiter la publication d'une information ponctuelle
- Atelier : Construction du rétroplanning d'une publication semestrielle avec les contributeurs et les points de validation.

M4 Dialogue avec le marché

- Tenir la conversation en direct
- Préparer une réunion d'analystes et sa séance de questions
- Conduire des rencontres investisseurs ciblées
- Répondre à une question sur un sujet non publié
- Assurer le suivi et la remontée interne des retours du marché
- Mise en situation : Réunion d'analystes simulée avec questions insistantes sur une baisse de marge.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr