FINANCE - TRÉSORERIE

Gestion de trésorerie : prévoir les flux, arbitrer et sécuriser les paiements

Beaucoup d'entreprises pilotent leur trésorerie au solde bancaire du matin. Les encaissements clients sont suivis sans lien avec les décaissements engagés et les prévisions se limitent au mois en cours. Les frais bancaires s'accumulent sans contrôle et les tentatives de fraude visent des circuits de validation mal définis. Ces deux jours installent une pratique de trésorier. Le participant construit sa position de trésorerie et la relie aux cycles d'exploitation puis bâtit un plan glissant alimenté par les opérationnels. Il prépare la négociation de ses conditions bancaires et de ses financements court terme puis verrouille les circuits de paiement.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € 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
Comptables responsables administratifs et financiers et collaborateurs prenant en charge la trésorerie d'une entreprise.

PRÉREQUIS
Connaître les mécanismes comptables de base et savoir lire un compte de résultat et un bilan.

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 :

- Construire une position de trésorerie fiable à partir des données bancaires et comptables
- Élaborer un plan de trésorerie glissant alimenté par les services opérationnels
- Analyser les causes des écarts entre prévisions et réalisations
- Négocier les conditions bancaires et choisir un financement de court terme adapté
- Sécuriser les circuits de paiement contre les tentatives de fraude

03 Programme détaillé

M1 Position et cycles de trésorerie

- Relier le solde bancaire à l'activité
- Construction de la position quotidienne et dates de valeur
- Lien entre besoin en fonds de roulement et trésorerie
- Suivi des encaissements clients et des retards de paiement
- Repérage des décalages saisonniers propres à l'activité
- À retenir : Le solde bancaire du jour ne dit rien des engagements déjà pris pour les semaines suivantes.

M2 Prévisions de trésorerie

- Voir venir plutôt que constater
- Budget annuel de trésorerie et plan glissant à court terme
- Collecte des informations auprès des services opérationnels
- Analyse des écarts entre prévision et réalisation
- Scénarios de tension et marges de sécurité
- Atelier : Les participants bâtissent un plan glissant puis testent l'effet d'un retard de règlement majeur.

M3 Relation bancaire et financement

- Payer le juste prix des services bancaires
- Lecture des conditions et des commissions appliquées
- Comparaison des solutions de financement du poste clients
- Découvert autorisé et lignes de court terme
- Préparation d'un rendez-vous de négociation bancaire
- Cas pratique : Une plaquette de conditions bancaires est analysée et les points à renégocier sont hiérarchisés.

M4 Sécurisation des paiements

- Fermer les portes avant l'incident
- Circuit de validation et séparation des tâches
- Vérification des changements de coordonnées bancaires fournisseurs
- Contrôles sur les virements exceptionnels et les urgences
- Suivi des moyens de paiement et rapprochement bancaire
- Mise en situation : Une demande de virement urgent présentée comme venant de la direction est soumise au groupe.

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 1 690 € 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