GESTION - FINANCE

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

Une entreprise rentable peut se retrouver en difficulté de paiement : encaissements décalés, stocks qui immobilisent la trésorerie, lignes court terme négociées dans l'urgence et donc coûteuses. Sans prévision fiable alimentée par les opérations, le trésorier découvre les tensions quand il ne reste plus qu'une solution. Sept jours pour installer une gestion active de la trésorerie : prévision glissante, action sur le besoin en fonds de roulement, financement court terme, placement des excédents et couverture des risques, sécurisation des paiements. Chaque participant construit son plan de trésorerie et son reporting.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 jours — 49 h	**Présentiel**	**À partir de 5 755 € 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
Trésoriers, responsables administratifs et financiers, comptables et contrôleurs de gestion chargés du suivi de la trésorerie.

PRÉREQUIS
Maîtriser la lecture du bilan et du compte de résultat.

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 un plan de trésorerie glissant et analyser les écarts
- Agir sur le besoin en fonds de roulement par des leviers chiffrés
- Comparer les solutions de financement court terme et leur coût réel
- Définir une politique de placement des excédents et de couverture des risques
- Sécuriser les paiements contre la fraude et organiser la relation bancaire

03 Programme détaillé

M1 Construire la prévision de trésorerie

- Voir venir les tensions
- Bâtir un plan de trésorerie glissant alimenté par les services
- Distinguer prévision de flux et budget de trésorerie
- Fiabiliser les hypothèses d'encaissement et de décaissement
- Analyser les écarts entre prévision et réalisé
- Atelier : Construction d'un plan de trésorerie glissant à partir des données d'une entreprise fictive.

M2 Agir sur le besoin en fonds de roulement

- La trésorerie se gagne dans les opérations
- Réduire les délais de règlement clients par des actions ciblées
- Négocier les conditions fournisseurs sans dégrader la relation
- Maîtriser le niveau des stocks et son coût de portage
- Mesurer l'effet de chaque levier sur la trésorerie disponible
- Cas pratique : Chiffrage de trois leviers de réduction du besoin en fonds de roulement.

M3 Financer le court terme

- Choisir la bonne solution au bon moment
- Comparer les solutions de financement du poste clients
- Utiliser les lignes court terme et le découvert à bon escient
- Évaluer le coût réel de chaque financement
- Négocier et suivre les conditions bancaires
- Atelier : Comparaison du coût réel de plusieurs solutions de financement d'un même besoin.

M4 Placer les excédents et couvrir les risques

- Sécurité avant rendement
- Définir une politique de placement des excédents
- Arbitrer entre disponibilité sécurité et rendement
- Identifier l'exposition aux risques de change et de taux
- Mettre en place des couvertures adaptées au profil de l'entreprise
- Cas pratique : Choix d'une couverture pour un flux d'achat libellé en devise étrangère.

M5 Sécuriser les opérations et piloter la fonction

- Organisation contrôle et reporting
- Organiser la relation bancaire et la gestion des comptes
- Séparer les rôles pour prévenir la fraude aux paiements
- Détecter les tentatives de fraude au virement
- Construire le reporting de trésorerie destiné à la direction
- Mise en situation : Traitement d'une demande de changement de coordonnées bancaires d'un fournisseur.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 5 755 € 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