GESTION - FINANCE

Pilotage par le cash : réduire le besoin en fonds de roulement et prévoir sa trésorerie

Une entreprise rentable peut manquer de trésorerie. Les stocks gonflent pour sécuriser la production, les délais accordés aux clients s'allongent sous la pression commerciale et les investissements sont décidés sans plan de financement. La direction financière court après l'encaissement alors que les décisions qui immobilisent la trésorerie se prennent ailleurs. Ces deux jours placent la trésorerie au centre du pilotage. Le participant mesure les composantes du besoin en fonds de roulement, construit une prévision de trésorerie fiable, identifie les leviers d'amélioration dans chaque fonction de l'entreprise et prépare le plan d'actions qui les mobilise.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 700 € 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 administratifs et financiers, trésoriers, contrôleurs de gestion, responsables du crédit clients, dirigeants de petites et moyennes entreprises et responsables achats.

PRÉREQUIS
Connaître la structure d'un bilan et le mécanisme du besoin en fonds de roulement.

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 :

- Mesurer les composantes du besoin en fonds de roulement et leur évolution
- Construire une prévision de trésorerie glissante à partir des flux réels
- Identifier les leviers de génération de trésorerie dans chaque fonction
- Chiffrer le gain attendu d'une action d'amélioration
- Animer un plan d'actions impliquant les directions opérationnelles

03 Programme détaillé

M1 Comprendre où dort la trésorerie

- Relier le bilan aux décisions quotidiennes
- Décomposition du besoin en fonds de roulement par cycle
- Écart entre résultat comptable et variation de trésorerie
- Lecture du tableau de flux comme outil de pilotage
- Repérage des décisions opérationnelles qui immobilisent la trésorerie
- Cas pratique : Le groupe explique pourquoi une entreprise bénéficiaire voit sa trésorerie se dégrader sur trois exercices.

M2 Prévision de trésorerie

- Savoir ce qui va se passer
- Construction d'une prévision par encaissements et décaissements
- Fiabilisation des hypothèses de délais de règlement
- Prévision glissante et comparaison avec les réalisations
- Analyse des écarts de prévision et correction du modèle
- Atelier : Chaque participant construit une prévision glissante à partir d'un carnet de commandes et d'un échéancier fournisseurs.

M3 Leviers d'amélioration

- Agir là où la trésorerie se forme
- Réduction des délais et sécurisation du poste clients
- Politique de stocks et arbitrage entre niveau de service et immobilisation
- Conditions de paiement fournisseurs et équilibre de la relation
- Arbitrage entre acquisition et location financière d'un équipement
- Cas pratique : Les participants chiffrent le gain de trésorerie de trois actions puis les classent selon leur difficulté de mise en œuvre.

M4 Mobiliser l'entreprise

- Faire de la trésorerie un objectif partagé
- Traduction des enjeux de trésorerie pour chaque fonction
- Indicateurs suivis par les directions opérationnelles
- Animation d'un comité de suivi et rythme des revues
- Intégration de la trésorerie dans les objectifs et les arbitrages
- Mise en situation : Un participant présente son plan d'actions à un directeur commercial qui refuse de durcir les conditions de règlement.

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 1 700 € 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