GESTION - FINANCE

Techniques de gestion de trésorerie : prévoir, placer et négocier ses conditions

Le trésorier construit ses prévisions à partir d'informations qui arrivent en ordre dispersé du commercial de la comptabilité et des achats. Les décalages entre l'encaissement prévu et l'encaissement réel faussent la position et conduisent soit à des découverts coûteux soit à des soldes dormants. Les conditions bancaires sont rarement comparées faute de méthode de calcul commune. Ces deux jours installent les techniques de la gestion quotidienne. Vous construisez un plan de trésorerie glissant puis vous apprenez la gestion en date de valeur et l'arbitrage des placements ainsi que la préparation d'une négociation bancaire chiffrée.

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
Trésoriers et comptables en charge des encaissements ainsi que responsables administratifs et financiers de PME et collaborateurs des services financiers.

PRÉREQUIS
Connaître les mécanismes comptables courants des encaissements et des décaissements.

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 à partir des flux prévisionnels
- Suivre la position quotidienne en date de valeur
- Analyser les conditions bancaires et le coût réel des financements courants
- Arbitrer entre le placement des excédents et la couverture des besoins
- Préparer une négociation bancaire appuyée sur des chiffres

03 Programme détaillé

M1 Prévision des flux

- Voir venir les mouvements
- Collecte des informations auprès des services opérationnels
- Construction du plan de trésorerie glissant
- Fiabilité des prévisions d'encaissement client
- Suivi des écarts entre prévision et réalisation
- Atelier : Chaque participant bâtit un plan de trésorerie glissant à partir de flux fournis en séance.

M2 Gestion quotidienne en date de valeur

- Le solde qui compte vraiment
- Dates d'opération et dates de valeur
- Équilibrage des comptes et virements internes
- Suivi des soldes et décisions de fin de journée
- Erreurs de valeur et réclamations bancaires
- Cas pratique : Le groupe corrige une position quotidienne établie à tort sur les dates comptables.

M3 Financements courants et placements

- Couvrir le besoin ou employer l'excédent
- Découvert escompte et financement du poste client
- Affacturage et mobilisation de créances
- Supports de placement des excédents et horizon de liquidité
- Arbitrage entre sécurité et rendement
- Atelier : Les participants comparent le coût de plusieurs solutions de financement à court terme.

M4 Relation et négociation bancaires

- Payer le juste prix des services
- Analyse des conditions et des commissions
- Calcul du coût global de la relation bancaire
- Préparation du dossier de négociation
- Répartition des flux entre plusieurs partenaires
- Mise en situation : Chaque participant conduit un entretien de négociation avec un banquier joué par le formateur.

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