




Manuel de compréhension :

Le Parcours de la Clôture Intermédiaire 2026

1. Pourquoi la clôture intermédiaire est votre meilleure alliée

La clôture intermédiaire au **30 juin 2026** n'est pas une simple contrainte de calendrier ; c'est un arrêt sur image stratégique indispensable à la santé financière de votre établissement. En tant que gestionnaire, ce processus vous permet de transformer une gestion subie en un pilotage proactif.

Voici les trois "**Promesses de valeur**" de cette étape clé :

-  **Optimisation de l'enveloppe** : En purgeant les engagements dormants, vous récupérez des fonds précieux pour financer de nouveaux besoins.
-  **Planification du 2ème semestre** : C'est le moment de réajuster votre trajectoire et de lancer, si nécessaire, votre "plan complémentaire".
-  **Simplification de la fin d'année** : Le travail accompli aujourd'hui est autant de charge mentale et administrative en moins lors du rush de décembre.

Transition : Avant de passer à l'analyse chiffrée, votre première mission d'expert est de garantir que chaque dossier de formation est rigoureusement traité.

2. Étape 1 : Le "Nettoyage" Administratif (Création et Relances)

La fiabilité de votre clôture repose sur une règle d'or : votre logiciel de gestion doit refléter la réalité du terrain. Pour ce faire, vous devez transformer vos intentions en actes administratifs concrets.

Action prioritaire : La mise à jour de l'existant

- **Création des dossiers** : Avant toute chose, créez les dossiers de prise en charge manquants et engagez officiellement toutes les formations déjà lancées ou prévues. Un dossier non créé est un dossier qui n'existe pas aux yeux de l'ANFH.

Actions vers les Agents (Collecte des justificatifs)

- **Frais de déplacement** : Relancez les agents pour obtenir les justificatifs originaux.
 - *Le Pourquoi* : C'est l'unique moyen de transformer une simple "prévision" en une "dépense réelle" remboursable, sécurisant ainsi votre situation au 30 juin.
- **Avances et remboursements** : Soldez les avances. En cas d'annulation, exigez un remboursement (virement de préférence, demandez-nous le RIB).
 - *Le Pourquoi* : Cela permet d'apurer la dette de l'agent envers l'institution et de remettre les compteurs à zéro.

Actions vers les Organismes de Formation (Facturation)

- **Factures et attestations de présence** : Relancez systématiquement les prestataires pour tout document manquant.
 - *Le Pourquoi* : Sans attestation, le service n'est pas "fait" juridiquement ; sans facture, l'engagement reste théorique et bloque vos fonds inutilement.

Transition : Une fois le nettoyage effectué, vous devez maintenant arbitrer le sort des formations qui n'ont pas encore eu lieu pour libérer de la capacité financière.

3. Étape 2 : L'Arbitrage du Plan (Annulations et Reports)

L'arbitrage est le moteur du "Plan Complémentaire". En recyclant les fonds des projets abandonnés, vous redonnez de l'oxygène à votre stratégie de formation.

Scénario A : La formation est annulée	Scénario B : La formation est reportée
Action : Procéder à l'annulation immédiate du dossier.	Action : Modifier les dates de l'action pour les basculer officiellement sur le 2nd semestre 2026.
Impact : Libère les fonds engagés, permettant de financer de nouveaux besoins imprévus via le plan complémentaire .	Impact : Sécurise le budget sur la fin d'année tout en maintenant un calendrier de réalisation réaliste.

Transition : Votre calendrier étant désormais à jour, il est temps de passer au réglage technique des montants engagés.

4. Étape 3 : L'Ajustement Financier et le Cas Particulier des DENM 2025

L'ajustement consiste à affiner vos prévisions. Le "**réajustement d'engagement**" signifie simplement faire correspondre la somme réservée au départ avec le coût final réel.

- **Solder les dossiers terminés** : Une fois que tous les paiements (factures, frais de traitement) sont effectués, vous devez **impérativement solder le dossier**. Un dossier "soldé" disparaît de vos encours et assainit votre visibilité.
- **DENM 2025 (Dépenses Engagées non Mandatées)** : Il s'agit des reliquats de l'année précédente dont la situation est notée "**ED**" (**Engagé Dossier**).
 - *Action* : Relancer l'organisme de formation pour obtenir la facture afin de mettre en paiement l'en cours de l'exercice antérieur. **Signaler toute DENM à annuler** pour solder définitivement l'engagement qui n'a pas lieu d'être.

Transition : Pour garantir qu'aucun dossier ne passe entre les mailles du filet, votre logiciel de gestion propose trois rapports de pilotage essentiels.

5. La Boîte à Outils du Gestionnaire : Les Éditions de Suivi

Considérez ces éditions comme votre tableau de bord de contrôle. Pour chaque extraction, vérifiez bien les filtres appliqués.

1. Le Suivi Financier (Dossiers "En Cours")

- *Chemin* : ÉDITIONS -> SUIVI FINANCIER
- *Paramètres* : Situation "**EC**" (**En Cours**) + Date d'arrêté au **30/06/2026**.

2. Le Suivi des DENM 2025

- *Chemin* : ÉDITIONS -> SUIVI DES DENM 2025
- *Paramètre* : Situation "ED" (Engagé Dossier).

3. Liste des sessions sans suivi, sans avis ou sans candidatures

- *Critères* : Date de fin au **30/06/2026** + État "sessions avec au moins un suivi non saisi".

4. Dossiers Individuels (CFP et Bilan de compétences)

- *Action cruciale* : Transmettez vos demandes de remboursement de frais de traitement. **Attention : toute demande est irrecevable si elle n'est pas accompagnée des titres de recettes correspondants.**

Transition : La maîtrise technique de ces outils doit s'aligner sur le respect strict du calendrier de clôture pour être efficace.

6. Les Dates Clés à retenir

La clôture est un sprint qui se prépare dès le début de l'été.

- **30 Juin 2026** : Date de référence. Tous vos rapports doivent être édités avec cet arrêté pour figer la situation du 1^{er} semestre.
- **31 Juillet 2026** : Échéance pour transmettre vos demandes de remboursement et apurer les actions du 1^{er} semestre.
- **Courant de l'été** : Votre **Conseiller en Gestion de Fonds** vous contactera pour vous accompagner sur la clôture intermédiaire.
- **13 Août 2026 : Date butoir finale.** Passé ce délai, les compteurs sont figés pour la période intermédiaire.

7. Conclusion : Vers un second semestre serein

La clôture intermédiaire n'est pas une simple corvée administrative, c'est l'outil qui garantit la **validité et la pertinence de votre plan de formation**. En purgeant vos dossiers avec rigueur, vous transformez vos contraintes budgétaires en opportunités de développement pour vos agents.

Gardez le cap : votre précision aujourd'hui est le gage d'une gestion sereine et valorisée demain !