

Programme de la formation

Avoir une vision CASH de son entreprise

-  Individuel sur site
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Indépendant et dirigeant · 1 participant
-  À partir de 5 700 € HT / 6 840 € TTC par participant

Description courte

Formation visant à développer une lecture opérationnelle et dynamique centrée sur la trésorerie.

Formation portée par 25 ans d'expérience terrain du formateur dans les secteurs d'activités de l'industrie, le BTP, le service et le commerce (B2B & B2C).

Cette formation permet de travailler concrètement sur les cas d'usage réels des participants.

Profil des participants

Chef d'entreprise, Dirigeant

Possibilité d'adapter une partie pour le management de l'entreprise

Prérequis

Avoir une compréhension de lecture des liasses fiscales et de management par les indicateurs financiers d'une société

Objectifs

L'objectif de la formation est :

- Appréhender l'entreprise avec une vision CASH
- Avoir une approche adaptée au métier des sociétés accompagnées : Industrielles, BTP, Service ou commerce
- Comparer la vision traditionnelle annuelle de liasse fiscale ou reporting de contrôle de gestion avec la vision Cash
- Passer en mode analytique des processus avec les équipes, de la théorie à la pratique
- Devenir moins dépendant des parties prenantes (banques, clients, fournisseurs...)

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les apprenants seront capables à l'issue de la formation de :

- Savoir clarifier la lecture de sa liasse fiscale annuelle et ses reportings avec un œil CASH
- Savoir regarder les composants du BFRE avec un œil opérationnel et impactant
- Savoir comparer les différentes approches d'analyse des banques

CADRES

EN MISSION

- Savoir prioriser les actions à mettre en place dans son plan de génération de cash
- Savoir responsabiliser ses équipes dans un processus global
- Savoir projeter les chiffres financiers de son activité, service ou processus en flux financiers

Contenu

Savoir clarifier la lecture de sa liasse fiscale avec un œil CASH

Savoir analyser les composants du BFRE avec un regard opérationnel

Savoir prioriser les actions de son plan de génération de cash

Savoir responsabiliser ses équipes dans un processus global

Pédagogie et organisation

- Alternance apports théoriques courts / exercices pratiques / études de cas
- Exemples concrets issus de 25 ans d'expérience terrain
- Possibilité d'intégrer les cas d'usage réels des participants
- Outils livrés : grille de cartographie BFRE, trame de plan d'action Cash, matrice de priorisation

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Quiz de positionnement en amont
- Évaluation des acquis en fin de parcours via la restitution du plan d'actions
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Mode de validation

Attestation de fin de Formation

Financements possibles

Selon les modalités possibles de financements de formation des clients: OPCO et fonds privés

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès à la formation : inscription au plus tard 15 jours calendaires avant la date de début de la formation

Délai d'accès : durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : 15 jours

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Demander si une adaptation liée à un handicap est à mettre en place.

Formation sur site chez le client et/ou en visio.

Intervenant

Depuis 30 ans, au sein de Groupe, d'ETI ou de PME, l'intervenant travail sur l'approche cash. De trésorier, à crédit manager, contrôleur de gestion, "Monsieur BFR", Directeur Administratif et Financier, Directeur Exécutif des Fonctions supports, Directeur Général Groupe à mandataire social de plusieurs sociétés (exploitation, industrielle, BTP, services partagés),

L'intervenant connaît le sujet "de l'intérieur", de ses fonctions de managers d'équipes et de projets, membre de CODIR, COMEX, Conseil d'administration,

Pendant plus de 25 ans, dans des ETI familiales exigeantes s'adaptant rapidement aux aléas des marchés (industrie, BTP, services), il a appris une chose :

la performance se construit par l'HUMAIN, avec une vision globale du métier et une CULTURE DU RÉSULTAT portée par chacun, à chaque maillon de l'entreprise pour satisfaire nos clients.

Habitué à cartographier rapidement une situation, à distinguer les faits des opinions, à identifier les forces des équipes et les interactions entre services et processus,

Dans l'intention d'agir en mode projet pour des premiers résultats rapides et impactants.