

Optimiser durablement le BFR de l'entreprise

Les objectifs de la formation

- Comprendre les grands mécanismes de la rentabilité et particulièrement les aspects Trésorerie, pour mieux appréhender les leviers générateurs de cash au quotidien.
- Calculer les principaux indicateurs de mesure de la trésorerie.
- Calculer et analyser le BFR de son entreprise
- Identifier les différents leviers d'amélioration du BFR
- Maîtriser les techniques et outils pour optimiser son BFR



durée 21 heures

Formation INTRA, sur mesure.

<u>Lieu :</u> dans votre entreprise	<u>Public :</u> jusqu'à 8 collaborateurs	<u>Accessible aux Personnes en Situation de Handicap</u>
<u>Délai d'accès :</u> Création de votre module au fil de l'eau.	<u>Méthode mobilisée :</u> Mise en situation professionnelle tout au long de la formation de l'eau.	
<u>Conditions financières :</u> devis sur demande, adapté aux spécificités de votre entreprise :		
 davidaudebeau@cabinetecdc.fr		

A qui s'adresse cette formation ?

Profil des stagiaires

Non spécialistes dans les domaines comptables appelés à utiliser l'information comptable dans leur activité.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Quel est le programme de la formation ?

Jour 1 (7h) : Comprendre les enjeux liés à l'optimisation du cash dans son entreprise

La trésorerie : nerf de la guerre pour les entreprises
Le repérage du cash dans les documents financiers de l'entreprise
L'articulation entre le résultat comptable et le cash-flow
La relation entre les différents cycles du bilan : FdR, BFR et trésorerie

Jour 2 (7h) : Développer une dynamique de progrès

La génération de cash " organique " passe par l'optimisation des décisions quotidiennes des opérationnels : l'importance de maîtriser la culture cash pour les opérationnels
Les leviers d'action cash dans l'entreprise :
1/ Connaître les dysfonctionnements les plus fréquents et les plans de progrès nécessaires
✓ Exemples illustrés de plans d'action cash pour les opérationnels

Jour 3 (7h) : Agir au quotidien pour le BFR

Les leviers d'action cash dans l'entreprise :
2/ Rationaliser les stocks
3/ Négocier et respecter des échéances de paiement (clients et fournisseurs)
✓ Exemples illustrés de plans d'action cash pour les opérationnels

Quelle est l'organisation de la formation ?

Formateur

David Audebeau, gérant du cabinet ECDC, est spécialiste de la performance financière et organisationnelle auprès des petites et moyennes entreprises.
15 années d'expérience opérationnelle en Direction Financière (secteurs Grande Distribution et Luxe), pour aider les chefs d'entreprise à prendre leurs décisions en connaissance de cause.
Nos expertises : Contrôle de Gestion et Trésorerie

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Reformulations et vidéos illustratives
- Etude de cas concrets et adaptés au secteur d'activité
- Quizz numériques (tous modes d'accès internet)

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Tours de table pour recueil des attentes (1^{er} jour) et avis (dernier jour)
- Formulaire d'évaluation de la formation, à chaud (dernier jour) et à froid (DJ+90)

 v1_du 15 septembre 2021