

 2 jours (14 heures)

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

► 01 et 02/04/2026
► 16 et 17/09/2026 Adhérent

1 445 € HT

Non-adhérent

1 655 € HT

Repas offert

**Public concerné**

Toute personne souhaitant comprendre les leviers pour développer la culture cash dans une entreprise et gérer le BFR au jour le jour

**Prérequis**

Pratique de la trésorerie et culture financière

**Moyens pédagogiques et d'évaluation**

- Études de cas
- Travaux de groupe
- Auto-évaluation à chaud

**Profil formateur(s)**

Directeur dans un cabinet de conseil en trésorerie, il accompagne les directions financières dans l'optimisation de leur Besoin en Fonds de Roulement (BFR).

CASH MANAGEMENT**PILOTER PAR LE CASH,
LE LEVIER DU BFR**

Dans un contexte où la maîtrise du cash devient vitale, piloter avec une vision claire des flux réels et du BFR est un avantage décisif. Cette formation vous aide à passer d'une logique purement comptable à un pilotage financier axé sur la trésorerie. Prévisions, indicateurs, optimisation du besoin en fonds de roulement : gagnez en réactivité, en rentabilité et en contrôle grâce à une approche pragmatique et outillée.

COMPÉTENCES VISÉES

- Permettre aux participants de repartir avec des outils, des méthodes et des idées à mettre en œuvre dans leur entreprise, pour les aider à développer la culture cash et, à piloter et optimiser le BFR
- Comprendre les différents modes de pilotage et la spécificité d'un pilotage très axé sur le cash
- Comprendre les leviers permettant de développer la culture cash au sein de l'entreprise
- Suivre et gérer le BFR au jour le jour
- Pouvoir mettre en place et conduire une démarche efficace et pérenne d'optimisation du besoin en fonds de roulement (BFR)

PROGRAMME**METTRE EN PLACE UN PILOTAGE PAR LE CASH**

- Comprendre les différents modes de pilotage financier (approche cash vs approche comptable), leurs avantages et leurs limites
- L'intérêt d'un pilotage axé sur le cash
- La compréhension du cycle de trésorerie (génération et consommation)
- Les prévisions de trésorerie : horizons, méthodes et *best practices*
- Les outils de prévision

Travail de groupe

- Élaboration d'un tableau de bord orienté cash

LE LEVIER DU BFR - CONDUIRE OU PARTICIPER A UNE DÉMARCHE D'OPTIMISATION

- Le BFR : un enjeu considérable
- Les préalables indispensables
- L'optimisation et le pilotage du BFR
- Le poste clients (cycle *order-to-cash*) : délais et moyens de d'encaissement, *credit management* et recouvrement

- Les stocks (cycle *forecast-to-fulfill*) : niveaux de stock optimums, référencement et rotation
- Le poste fournisseurs (cycle *purchase-to-pay*) : maîtrise de l'acte de paiement, gestion de la relation fournisseurs
- Les indicateurs de mesure de la performance du BFR

Etudes de cas

- Calculs des principaux indicateurs des cycles clients, stocks, fournisseurs et du BFR
- Le financement du BFR
- La communication et l'animation, l'implication et la complémentarité des acteurs
- Les indicateurs et le tableau de bord permettant le pilotage et le suivi du cash

Travail de groupe

- Mise en place des indicateurs de performance permettant le suivi des actions d'optimisation du BFR