

2 jours (14 heures)**PRÉSENTIEL OU
DISTANCIEL**► 16 et 17/05/2022
► 26 et 27/09/2022**Adhérent**

1 390 € HT

Non-adhérent

1 590 € HT

Repas offert

**Public concerné**Trésoriers, DAF
et responsables
financiers, consolidateurs,
comptables et chefs
d'entreprises**Prérequis**Pratique de la trésorerie
et culture financière**Moyens pédagogiques
et d'évaluation**- Études de cas
- Travaux de groupe
- Auto-évaluation à
chaud

LE CASH MANAGEMENT

PILOTER PAR LE CASH, LE LEVIER DU BFR

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

Études 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

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 optimaux, 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

ACTUALITÉS FINTECH

- Exploration des nouvelles solutions : nouveaux acteurs, innovations, solutions digitales disponibles à court ou moyen termes