

**2 jours** (14 heures)

- 05 et 06/05/2020
- 29 et 30/09/2020



**Adhérent**  
1 300 € HT

**Non-adhérent**  
1 580 € HT  
Repas compris



**Public concerné**

Trésoriers, DAF et responsables financiers, consolidateurs, comptables et chefs d'entreprises



**Prérequis**

Pratique de la trésorerie et culture financière



**Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement**

- Formation présentielle
- Étude de cas
- Travail de groupe

**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 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
- Les spécificités 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

**Etude 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

**ACTUALITÉS FINTECH**

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