Finance et gestion pour managers

★★★★★

FT-11 **6 Jours (42 Heures)**

Description

Un manager performant doit être en mesure de piloter de manière de plus en plus fine son unité. Ce pilotage repose pour une large part sur la bonne utilisation des outils de gestion mis à sa disposition ou qu'il se créera afin de répondre à ses besoins spécifiques. Les plans, les budgets, les tableaux de bord, le business plan, la comptabilité analytique sont autant d'outils de pilotage que le manager doit maîtriser pour fixer les objectifs de son équipe, interpréter les écarts, engager les actions correctives et remplir sa mission avec toute la réactivité et la flexibilité qu'exige la compétition économique. C'est l'objectif de ce cycle de formation à la finance et à la gestion conçu pour répondre aux besoins des managers et alliant méthodologie et nombreux cas d'entreprises.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Manager. Responsable d'un centre de profit.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Situer son action par rapport à la situation financière de l'entreprise.
- Conduire avec efficacité son service en sachant : réaliser le diagnostic financier de son activité ; identifier les éléments de performance et de pilotage ; élaborer des prévisions, fixer des objectifs et bà¢tir un budget ; bà¢tir et exploiter son tableau de bord ; construire un business plan ; analyser la rentabilité des investissements.
- Gagner en performance dans la gestion de sa business unit.

Programme de la formation

La logique financière

- 'Vendre pour réaliser un bénéfice implique d'investir, d'avancer de la trésorerie et donc de financer'.
- Immobilisations, stocks, et encours, créances clients.
- Capital, réserves, emprunts MLT, fournisseurs, crédits CT.

Lire les documents comptables

- Les principaux postes du compte de résultat et du bilan en format français et anglo-saxon.
- Amortissements et provisions.

Agir sur l'équilibre financier

- Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement = Trésorerie. identifier les crises de trésorerie et les principaux remèdes.
- Mise en situation Cas : diagnostic d'une crise de trésorerie.

Agir sur la profitabilité

- Marge brute, excédent brut d'exploitation (Ebitda), résultat opérationnel, capacité d'autofinancement.
- Causes de variation du résultat : effet ciseau et absorption des charges fixes.
- Mise en situation Cas : diagnostic de situations de perte de profitabilité.

Réaliser une analyse financière

- Étapes : activité, profitabilité, flux de trésorerie, équilibres financiers, rentabilité.
- Ratios clés : structure, trésorerie, couverture des frais fin, capacité de remboursement.
- Ratio de rentabilité économique (ROCE) des capitaux engagés.
- Mise en situation Cas d'analyse financière.

Évaluer la performance par les flux de trésorerie

- Interaction entre Flux opérationnel, et d'investissement.
- Repérer les choix de financement.
- Leviers d'amélioration du flux de trésorerie disponible (free cash flow).
- Mise en situation Cas : analyse par les flux, flux de trésorerie disponible

Activités à distance

- Pour acquérir une connaissance théorique deux expert : 'S'initier à l'analyse de la rentabilité et des flux de trésorerie' et 'Etude de cas : analyse financière d'une entreprise'.

Maîtriser les coûts

- Quelle méthode de comptabilité analytique pour quelles décisions : coûts complets, coûts variables, directs, coûts standard.
- Seuil de rentabilité.

Établir et argumenter son budget

- Utilité du budget pour la direction, le manager.
- Défendre son budget : SAR (Sorties, Activités, Ressources).
- Intégrer orientations stratégiques, proposer ses plans d'actions.
- Articulation des différents budgets, commercial, production, frais généraux, investissement.
- Identifier ses missions, les activités, les moyens nécessaires.
- Construire son modèle, définir les indicateurs pertinents.
- Mise en situation Cas : Évaluer différents scénarios budgétaires.

Suivre son budget

- Mesurer et interpréter les écarts.
- Réaliser une reprévision.
- Mise en situation Cas : analyser les écarts sur ventes et sur coûts.

Le tableau de bord outil de management et communication

- Formaliser les missions de son activité.
- Aligner ses objectifs sur la stratégie de l'entreprise.
- Aligner les objectifs individuels.

Concevoir son tableau de bord

- SAR : Sorties, Activités, Ressources.
- Indicateurs de performance pour fixer des objectifs et suivre la performance.
- Indicateurs de pilotage de son activité : de moyens, d'activité, déploiement des indicateurs de performance.
- Traduire les objectifs en indicateurs.
- Les différentes catégories d'indicateurs par la méthode DEFI : établir le tableau de bord d'une fonction opérationnelle ; établir le tableau de bord d'un centre de profit.
- Méthode CAREM pour fixer des objectifs clairs et motivants.

Piloter son activité en lien avec la stratégie de l'entreprise

- Analyse stratégique : facteurs clés de succès.
- Les 4 perspectives du balanced score card : financier, client (internes ou externes), processus clés, personnel et innovation.
- Mise en situation Cas : Sélectionner les indicateurs du tableau de bord stratégique.

Activité à distance

- Pour acquérir une connaissance théorique : un expert 'Piloter la performance : démarche et outils'.

Exploiter le business plan

- Circonstances nécessitant un business plan.
- Business plan projet et financier.
- Les 8 clés pour convaincre.

Défendre sa stratégie

- Analyse stratégique : PESTEL, Matrice de Porter.
- Segmentation, courbe de vie du produit, matrice attraits/atouts, matrice Emoff (Swot), facteurs clés de succès, 'business model'.
- Présenter son modèle économique, les plans d'actions opérationnels.
- Mise en situation Cas : construire sa matrice EMOFF.

Élaborer des prévisions d'activité crédibles

- Les 3 méthodes permettant d'élaborer des prévisions d'activité.
- Mise en situation Exercice : Évaluation des prévisions des chiffre d'affaires et coût.

Évaluer la rentabilité du projet

- Flux de trésorerie d'investissement (FTI), d'exploitation (FTE), flux de trésorerie disponible (Free cash flow).
- Choix du taux d'actualisation en fonction du risque projet.
- Critères de sélection : délai de récupération, valeur actualisée nette (VAN), Taux de rentabilité interne (TRI), Indice de profitabilité (IP).
- Arbitrer entre les différents critères.
- Arbitrer entre risque et rentabilité.
- Mise en situation Cas : évaluer la rentabilité d'un projet sur tableur.

Présenter plusieurs scénarios

- Exploiter la courbe de trésorerie du projet.
- Incidence de différents scénarios sur la rentabilité et la trésorerie.
- Agir sur le modèle économique pour améliorer la rentabilité.
- Mise en situation Scénario à l'abandon. Cas : Analyse critique de 2 scénarios.

Évaluer les risques

- Identifier les risques opérationnel.
- Évaluer le point mort en résultat et trésorerie.
- Détecter les variables sensibles, présenter différents scénarios.

Aperçu du financement

- Enchaînement de la prévision financière à MLT : compte de résultat, Plan de financement bilan et ratios.
- Analyse d'un plan de financement prévisionnel.
- Présenter son plan de financement au conseil d'administration.

Présenter son projet à l'écrit, à l'oral

- Analyse de plans type.
- Adapter la présentation à son projet

Activités à distance

- Pour acquérir une connaissance théorique : un expert 'Présenter son business plan à l'écrit, à l'oral' .

  Évaluation des acquis