

PROGRAMME DETAILLE

LES IMPACTS VISIBLES ET INVISIBLES DE LA NOUVELLE DONNE

La nouvelle donne économique :

- Crise économique : de la crise aux mutations durables
- Nouvelle loi LME : rappel des impacts
- Nouvelle loi délais de règlement : les textes, les particularités, les implications concrètes sur votre activité sur la chaîne de facturation, sur le BFR

Diagnostic d'impacts sur l'entreprise, au niveau :

- Des marchés : « réactions des acteurs clés »
- Des clients : « nouveaux comportements »
- Des affaires : l'allongement du « cycle de ventes »
- Du cycle « d'exploitation »
- Du BFR
- De la trésorerie

Conclusion, « du risque subit à l'anticipation des impacts » :

- Les décisions à prendre rapidement dans son management, par soi-même, pour son entreprise
- Passer du « mode manager » au « mode cash-manager »
- Différences, réflexes nouveaux, nouveaux comportements

IDENTIFIER DANS L'EXPLOITATION, LES « SOURCES DE CASH »

Identifier les mouvements et gisements de cash :

- Les SIG : clés de lecture simple de l'exploitation, rappel des mécanismes
- Le cycle d'exploitation : comment utiliser efficacement les SIG pour démonter sa mécanique de cycle d'exploitation
- Cartographier son cycle d'exploitation et déterminer les pistes facilement applicables pour le réduire
- Les effets « Crisogènes » : les identifier et mesurer leurs « impacts combinés » sur le cycle d'exploitation et la trésorerie
- « Cashovors & facilities-Cash » : du cycle d'exploitation au BFR : cibler les activités « cashovores », consommatrices de cash, mais aussi les gisements de cash possibles, les « facilities-cash »
- Les impacts Crisogènes : simuler les impacts « crisogènes » sur les besoins supplémentaires en BFR et sur la trésorerie
- Le DSO (Nombre de jours clients) : comprendre le mécanisme du DSO, son impact sur le BFR et la trésorerie, méthode rapide et simple de calculer son DSO dans son activité
- Du DSO (Nombre de jours clients) au Poste client : un poste stratégique à suivre en période de crise. Les techniques pour le piloter, le mettre sous contrôle
- L'évaluation du risque client : l'assurance crédit, le renseignement commercial, les acteurs clés, les points à retenir, les pièges à éviter.

« Cash-manager, un pilotage spécifique »

- Se doter d'un pilotage et d'un reporting en ligne avec le Cash-Management
- Changer son mode de pilotage et se doter d'indicateurs de Cash-Management

MAITRISER LES ASPECTS FINANCIERS DES VENTES – « LA REGLE DES 2R » : VENDRE RENTABLE ET ENCAISSER RAPIDEMENT

La prévision des ventes en période floue, méthodes, outils, techniques, impacts sur le plan de marche

La politique commerciale et promotionnelle, évaluer les impacts d'une remise sur la marge

La politique tarifaire, le tarif, comment ne pas dégrader sa logique tarifaire et rester cohérent

Les CGV, la loi LME sur les délais de paiement

La chaîne de facturation, foyer de fuite de cash

- Bon de commande
- BL
- Facture
- Le suivi des relances
- La gestion des litiges

SYNTHESE : LES 5 LEVIERS DU CASH-MANAGEMENT

Identifier les leviers, les combiner

- Raccourcir le cycle d'exploitation
- Revoir sa politique tarifaire, commerciale et promotionnelle, ses CGV
- Le pilotage du poste client, méthodes, outils, contrôle
- La relance client, la gestion des impayés, le recouvrement
- L'affacturage, principes, pièges à éviter, acteurs, avantages et inconvénients.

Insuffler une culture « cash-management » à vos équipes

- Développer dans l'entreprise la « Cash-Attitude ».