

Finance et gestion pour non financiers – Company Vision ®

Responsabiliser chacun par rapport aux aspects financiers

Objectifs

- Démystifier les fondements de la finance : bilan, compte de résultats, plan financier, négociations avec la banque, calculs de rentabilité, ratios financiers...
- Acquérir une compréhension pratique des bases de la gestion : étude du marché, analyse SWOT, stratégie, gestion de trésorerie, négociations de vente...
- Faire comprendre les bases de la rentabilité et la responsabilité de chacun
- Consolider l'esprit d'équipe et le travail vers des objectifs communs.

Contenus

Un business game non informatisé pour faciliter l'apprentissage :

- Les participants travaillent en 3 à 6 équipes de 2 à 4 personnes
- Devant chaque équipe, le plateau du business game exclusif *Company Vision* ® :
 - une visualisation claire de l'entreprise à gérer : finance, production...
 - une mise en pratique immédiate des concepts théoriques
- Des documents : études de marché, bilan, compte de résultats, plan financier...
- Durant un ou deux jours, chaque équipe gère plusieurs trimestres de son entreprise en concurrence contre les autres équipes :
 - Analyser les données du marché, fixer ses objectifs, établir sa stratégie
 - Calculer sa rentabilité
 - Etablir le plan financier et négocier les emprunts avec la banque
 - Négocier avec les clients et remplir son carnet de commandes
 - Produire efficacement, livrer, enregistrer les créances
 - A la fin de chaque trimestre : bilan, compte de résultats, ratios financiers...

L'alternance théorie/pratique permet d'acquérir en profondeur une compréhension des bases de la gestion et de la finance.

Notes et documents remis aux participants :

- Notes de cours : synthétisent en un langage clair les différents thèmes abordés
- Lexique comptable et financier : démystifie les termes-clés de gestion, finance et marketing
- Documents de travail : bilan, compte de résultats, plan de trésorerie, calculs de rentabilité, ratios financiers, plan stratégique et analyse SWOT.

Public cible

- Toute personne désireuse de démystifier les fondements de la finance et de la gestion d'entreprise (aucun pré-requis en finance n'est nécessaire).

Une grande variété d'entreprises ont déjà utilisé *Company Vision* ® : banques, constructeurs automobiles, informatique, fast food, chimie, chambres de commerce, compagnie immobilière, université...

Quelques exemples pratiques :

- Des managers dont la finance n'est pas le point fort, mais qui aimeraient démystifier par la pratique des notions telles que bilan, comptes de résultats, calculs de rentabilité, ratios financiers...
- Des gestionnaires d'agences bancaires ou des responsables de crédits aux entreprises afin de les mettre à la place de leurs entreprises-clients. Ils se retrouvent à faire un plan financier, des prévisions de cash...
- Des étudiants en gestion : un exercice très pratique intégrant les principales notions couvertes dans leurs études souvent très théoriques
- Des concessionnaires automobiles (et d'autres franchisés) : afin de les responsabiliser davantage sur les questions financières et la rentabilité.

Comment les participants réagissent :

En début de session, une certaine tension : a priori, la finance n'est pas un sujet drôle et la crainte de ne pas comprendre, voire d'être jugé, de ne pas être à la hauteur est parfois constatée.

Puis, les participants rentrent dans le jeu, constatent qu'ils ne sont pas les seuls à ne pas tout comprendre : c'est normal, chacun fait des erreurs, ensemble on peut les réparer.

Le climat se détend fortement et l'enthousiasme s'installe. Chacun apprend vite de ses erreurs et réussit de mieux en mieux.

En fin de session, personne n'a été parfait, mais chacun l'a vu et sait pourquoi. La détente est là. L'apprentissage aussi.

Une autre leçon en est ressortie : l'importance primordiale du bon sens en gestion.

Company Vision ® est également un excellent travail d'équipe.

L'approche est à chaque fois adaptée au profil de l'entreprise et des participants : durée, organisation des équipes, thèmes théoriques couverts, plan d'action... Cela peut aller jusqu'à revoir la dynamique même du jeu.

En pratique

Durée

- 2 jours (une version compacte d'une journée est possible).

Personnalisation

- L'approche est adaptée au profil des participants : managers, jeunes cadres, vendeurs, responsables d'un centre de profit...

Langues

- Français – Néerlandais – Anglais : business game *Company Vision* ®, animation, notes de cours, lexique et documents de travail.

Participants

- Entre 6 et 24. Aucun pré-requis n'est nécessaire.