

CONTRÔLEUR DE GESTION BUSINESS PARTNER

4 jours

PARCOURS DE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PROGRAMME DE LA FORMATION

PREMIÈRE PARTIE

COMPRENDRE LE CONTRÔLE DE GESTION ET LE PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

- › Le système de contrôle de gestion et définition de la performance
- › Le positionnement et le rôle du Contrôleur de gestion
- › Le pilotage et la logique d'action

Cas pratique : analyse du cas "Engineering Academy"

Quiz : à votre avis... quels leviers pour favoriser l'action ?

DEUXIÈME PARTIE

LA DÉMARCHE DE PRÉVISION ET SA CONSTRUCTION

- › La construction étape par étape
- › Comprendre et challenger les hypothèses
- › Construire le compte de résultat prévisionnel, et élaborer les prévisions de BFR et de Cash Flows futurs (méthode directe et indirecte)
- › Approches d'analyses, squeeze de marges, point-mort, levier opérationnel
- › Risques et Opportunités, analyse de sensibilité

Cas pratique : calcul des besoins et levier opérationnel

Atelier : identifier les leviers d'amélioration du BFR

TROISIÈME PARTIE

COMPRENDRE LA COMPTABILITÉ ANALYTIQUE ET LA CONSTRUCTION DES PRIX DE REVIENT

- › Les axes d'analyses et les périmètres analytiques
- › Les coûts de revient et valorisation des stocks
- › Introduction aux méthodes ABC et ABM

Illustration : combien coûte un iPad ?

Cas pratique : calcul du taux MOD, valorisation de stock

Quiz : à votre avis... donner des exemples de clés de répartition ?

LES POSTURES DU BUSINESS PARTNER

- › La communication : mieux se connaître pour mieux s'adapter
- › L'écoute active au cœur de la posture de conseiller interne– les principes de l'écoute active, l'analyse des causes, les 5 pourquoi, Diagramme d'Ishikawa– comprendre les attentes psychologiques, SONCAS, Empathy Map et système de valeurs
- › Influence et persuasion : convaincre, influencer, traiter les objections
- › Savoir construire une argumentation structurée– les 3 composantes de la communication– gérer un différent, s'affirmer (méthode DESC)
- › Le contrôleur de gestion Business Partner : donner une image positive du contrôle de gestion, accompagner le changement et piloter le progrès continu

Illustration : grille Influence et décision

Atelier : jeu de rôles, agence de voyage, le contrôleur et son DG

Cas pratique : comment traiter les principales objections?

OBJECTIFS

Appliquer les fondamentaux du métier de contrôleur de gestion.

Examiner les principaux outils en place dans les entreprises en quête d'excellence.

Adopter les meilleurs comportements pour influencer et convaincre en tant que Business Partner.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Un parcours complet structuré autour des trois piliers du rôle de Business Partner

Une pédagogie active articulant apports théoriques, illustrations concrètes et nombreux cas pratiques transposés aux contextes métiers des participants
Un ancrage comportemental fort, grâce à des quiz, jeux de rôles, mises en situation, questionnaires d'autodiagnostic pour développer l'influence et la posture conseil du contrôleur de gestion

PROFIL DES PARTICIPANTS

Contrôleurs de gestion actuels et futurs, contrôleurs financiers, chefs de projet

Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux ...) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

CONTRÔLE DE GESTION TOUTES ACTIVITÉS : LES FONDAMENTAUX

2 jours

PILOTER LA PERFORMANCE AVEC LES MÉTHODES ET LES OUTILS CLÉS

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPRENDRE LE CONTRÔLE DE GESTION ET LE PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

- › Le système de contrôle de gestion et définition de la performance
- › Le positionnement et le rôle du Contrôleur de gestion
- › Le pilotage et la logique d'action
- › Organisation par processus et ERP

Illustration : le triangle de la performance (Hubault)

Cas pratique : analyse du cas "Engineering Academy " et transformation en centre de profit

Quiz : à votre avis... Quels leviers pour favoriser l'action ?

LA DÉMARCHE DE PRÉVISION ET SA CONSTRUCTION

- › Un budget, un PMT (Strategic Plan), un Reforecast : pourquoi ?
- › La construction étape par étape
 - comprendre et challenger les hypothèses
 - construire le compte de résultat prévisionnel, et élaborer les prévisions de BFR et de Cash Flows futurs (méthode directe et indirecte)
 - approches d'analyses, squeeze de marges, point-mort, levier opérationnel
- › Risques et Opportunités, analyse de sensibilité

Cas pratique : calcul des besoins et levier opérationnel

Atelier : identifier les leviers d'amélioration du BFR

Quiz : à votre avis... quelles sont les limites de la planification budgétaire ?

COMPRENDRE LA COMPTABILITÉ ANALYTIQUE ET LA CONSTRUCTION DES PRIX DE REVIENT

- › Les axes d'analyses et les périmètres analytiques
- › Les coûts de revient et valorisation des stocks
- › Les prix de cession interne et transactions interco
- › Introduction aux méthodes ABC et ABM

Illustration : combien coûte un iPad?

Cas pratique : calcul du taux MOD, valorisation de stock

Quiz : à votre avis... donner des exemples de clés de répartition?

LA REVUE DE PERFORMANCE

- › Une revue de performance : pourquoi ?
- › Méthode et supports du dialogue de gestion, tableaux de bord, plan d'action
- › Introduction à l'analyse des écarts

Illustration : rôle et responsabilité du contrôleur de gestion

Cas pratique : refonte du « performance management framework »

Quiz : à votre avis... quand réajuster les frais fixes alloués dans les taux horaires?

OBJECTIFS

Utiliser les outils de base du contrôle de gestion.
Construire un budget ainsi qu'un plan à moyen terme, en allant du compte de résultat jusqu'au Cash Flow.

Appliquer la construction des coûts de revient.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une approche centrée sur la réalité de l'entreprise offrant une meilleure lisibilité du rôle du contrôle de gestion dans le pilotage de la performance
Une montée en compétence progressive et appliquée grâce aux nombreux exemples issus de cas réels enrichis par des mises en situation concrètes

Des cas pratiques variés et réguliers, proposés tout au long de la formation pour valider les acquis et favoriser l'ancrage des compétences

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Contrôleurs de gestion, responsables financiers, consolidation et comptabilité, comptables, consolidateurs, responsables opérationnels accédant au contrôle de gestion, chiffreurs
Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Avant : vidéos pédagogiques et quiz d'auto-évaluation
Pendant la session : alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation. Après : module e-learning. L'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :

les 10 et 11 septembre 2026

les 17 et 18 novembre 2026

les 23 et 24 février 2027

les 8 et 9 juin 2027

les 9 et 10 septembre 2027

les 16 et 17 novembre 2027

INFLUENCER EN FINANCE

2 jours

S'AFFIRMER COMME BUSINESS PARTNER

PROGRAMME DE LA FORMATION

QU'ATTEND-ON D'UN BUSINESS PARTNER ?

- › Prendre conscience des évolutions du rôle du financier
- › Reconnaître les compétences-clés

Grille de positionnement

IDENTIFIER LE PROFIL DE SON INTERLOCUTEUR

- › Se connaître pour mieux se gérer
- › Connaître les autres pour mieux gérer sa relation

Questionnaire d'autodiagnostic de profil dominant

Analyse des caractéristiques des différents profils

ADAPTER SA COMMUNICATION

- › Développer les principes de l'écoute active
- › Identifier les intérêts et motivations de son interlocuteur
- › Appliquer les méthodes de recherche d'origine de causes

Quiz interactifs

Ateliers sur les méthodes de recherche de causes

Jeu de rôles : identifier les besoins et adapter sa communication

INFLUENCER ET PERSUADER

- › Construire une argumentation structurée pour avoir de l'impact
- › Adopter les bonnes postures pour influencer et convaincre (sans autorité)
- › Faire des suggestions originales et percutantes
- › Contribuer à la prise de décision
- › Véhiculer une image positive de la fonction finance

Atelier de conception d'argumentation structurée

Jeu de rôles : convaincre un responsable opérationnel

ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT ET PILOTER LE PROGRÈS CONTINU

- › Identifier les freins au changement
- › Adopter une posture adéquate à chaque étape du changement

S'AFFIRMER EN TOUTES CIRCONSTANCES

- › Traiter les objections
- › Gérer le conflit et les situations de tension

Réflexions de groupe et restitution en plénière

SYNTHÈSE : VOS ENGAGEMENTS ET VOTRE PLAN D'ACTION PERSONNEL



OBJECTIFS

Identifier les meilleures pratiques pour améliorer le dialogue avec les opérationnels.

Adopter une posture et des comportements favorisant l'exécution de la stratégie.

Communiquer de façon convaincante pour influencer et avoir de l'impact.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une approche centrée sur les enjeux concrets de l'EPM et du dialogue de gestion pour renforcer son rôle de Business Partner et sa maîtrise du pilotage de la performance

Des mises en situation, jeux de rôle et études de cas pour ancrer durablement les apports dans sa pratique professionnelle

Une pédagogie animée par des experts de terrain, qui partagent leur expérience et leurs bonnes pratiques

Un plan d'action personnalisé remis à chaque participant, véritable feuille de route opérationnelle

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Contrôleurs de gestion, Directeurs et contrôleurs financiers, Responsables financiers, consolidation et comptabilité, Consolidateurs, Comptables, Auditeurs internes

Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Avant : apports documentaires. Pendant la session : alternance de développements théoriques, d'illustrations et de cas pratiques. Plusieurs mises en situation et jeux de rôle. Échanges de bonnes pratiques. Les participants sont invités à faire un véritable travail de transposition à leurs situations métier. Ils repartent de l'atelier avec leur propre poster présentant leur plan d'action. Après : apports documentaires. L'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :

les 19 et 20 novembre 2026

les 25 et 26 février 2027

les 22 et 23 avril 2027

les 10 et 11 juin 2027

les 18 et 19 novembre 2027

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :

- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))