

Le contrôleur de gestion *Business Partner*

Parcours de montée en compétences



POUR QUI ?

Contrôleurs de gestion actuels et futurs – Contrôleurs financiers – Chefs de projet

Prérequis : aucun niveau de connaissance préalable n'est requis



QUELS 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*.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Le contrôle de gestion est au cœur des enjeux de l'entreprise. Ce parcours de formation permet d'en tirer le meilleur et d'améliorer le dialogue de gestion. Il couvre les trois dimensions du rôle du contrôleur de gestion : fournir des données fiables, être le garant des règles de gestion, et agir en tant que *Business Partner*.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- ▶ Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- ▶ **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- ▶ **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



PROCHAINES SESSIONS

- ▶ 23 et 26 février 2027
- ▶ 8 et 11 juin 2027
- ▶ 16 et 19 novembre 2027

€ TARIF : 3 350 € HT



Fondamentaux

2 modules



4 jours

Le parcours s'articule autour de 2 formations complémentaires proposées en inter-entreprises :

- Contrôle de gestion toutes activités – Les fondamentaux du pilotage de la performance [FHC0GE]
- Influencer en finance – S'affirmer comme *Business Partner* [FHINFI]

PROGRAMME DE VOTRE 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

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : analyse du cas « *Engineering Academy* »

✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Quels leviers pour favoriser l'action ?

▶ 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

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : calcul des besoins et levier opérationnel

✓ **EXPÉRIMENTER** | Atelier : identifier les leviers d'amélioration du BFR

▶ 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

✓ **COMPRENDRE** | Illustration : combien coûte un iPad ?

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : calcul du taux MOD, valorisation de stock

✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Quels exemples peut-on donner 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
- Construire une argumentation structurée
 - Les 3 composantes de la communication
 - Gérer un différend, 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

✓ **COMPRENDRE** | Illustration : grille Influence et décision

✓ **EXPÉRIMENTER** | Atelier : jeu de rôles, agence de voyage, le contrôleur et son DG

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : comment traiter les principales objections ?

▶ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.

Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

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.

▶ SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'emargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.