

Formations Bridge 2015



Formation Grand Public

Formation en interne

Plateforme Formations

Tel : +237 242 63 17 58 / 694 63 91 79 / 650 87 51 92

Contact : formations@bridgeconsulting.fr

www.bridgeconsulting.fr



La formation professionnelle: Vraie valeur ajoutée pour l'entreprise



Dans un contexte professionnel en constante évolution, il est primordial de pouvoir s'adapter aux nouveaux outils et méthodes de travail, et tout aussi essentiel que chaque organisation en soit informée. Les formations et les séminaires Bridge Consulting vous assurent un accompagnement de qualité, indispensable pour une gestion optimale de vos projets.

Bridge Consulting mobilise les meilleurs spécialistes pour vous offrir des ateliers pertinents et d'actualité. Les intervenants et partenaires de Bridge sont des experts dans leur domaine, ayant une expérience active dans leur champ de compétences.

Merci de la confiance que vous nous portez et au plaisir de vous rencontrer.

Patrick FOMETHE
Directeur Exécutif
Bridge Consulting SARL

Trois raisons de choisir Bridge Consulting :

1- Une gamme de formations et de séminaires couvrant vos besoins :

Quelle que soit la taille de votre entreprise;

Quels que soient vos objectifs, que vous soyez à la recherche d'une solution simple, efficace et opérationnelle ou d'une solution sur mesure dans des projets complexes;

Faites-nous part de vos besoins et exigences de formation et nous élaborerons ensemble une solution d'affaires. Le large éventail de nos activités nous permet de former votre personnel dans des domaines de pointe sur divers sujets.

2- Un expert du conseil et de l'accompagnement :

En amont : vous aider à analyser et définir vos besoins.

En aval : développer vos solutions et assurer le suivi.

3- Un réseau à l'international

Paris, Londres, New York ... Bridge Consulting s'appuie sur un réseau d'experts établis à l'international et en Afrique pour que vous bénéficiiez de formations de haute qualité. Nos consultants sont également des femmes et des hommes de terrain. Conscients des réalités de l'entreprise, ils occupent eux-mêmes un poste clé au sein de leur organisation; leur vision apporte une réelle plus-value aux ateliers et aux séminaires.

Découvrez notre catalogue 2015 et n'hésitez pas à nous contacter pour toute information complémentaire.

L'équipe de Bridge

Les formations Bridge :

Bridge vous propose :

- ✚ Des séminaires de formations mensuels pour un large public.
- ✚ Une conférence – débat avec un panel d'experts chaque fin de trimestre
- ✚ Des séminaires avec places limitées pour un confort optimal
- ✚ Les formations « en interne » programmables à tout moment de l'année
- ✚ Des séminaires organisés au Cameroun et à l'étranger.

Bridge Consulting en 2014 c'est...

384

Heures de formation

40

Entreprises

107

Participants

✚ **Yaoundé**

✚ **Douala**








✚ **Kribi**


✚ **Libreville**

✚ **Bamako**



✚ **Dakar**

SOMMAIRE

FORMATIONS GRAND PUBLIC - SEMINAIRES		p.6
Les innovations de la loi de finances 2015 - Janvier		p.8
Audit et analyse des comptes – Février		p.9
Finance pour non financier – Février		p.10
Gestion de trésorerie & reporting - Mars		p.11
Techniques et outils de vente des produits bancaires - Mars		p.12
Conférence BRIDGE Session I - Mars		
Outils pratiques de calcul financier sous Excel - Avril		p.13
Fiscalité pour non fiscaliste - Avril		p.14
La semaine des tableaux de bord pour managers - Mai		p.15
Les clefs du marketing stratégique - Mai		p.16
Perfectionnement des assistantes de direction - Juin		p.17
Excel avancé et perfectionnement - Juin		p.18
Conférence BRIDGE Session II		
Gestion de la relance client - Juillet		p.19
Optimiser la performance du département finance - Juillet		p.20
Techniques de vente et négociation commerciale – Août		p.21
Contrôle interne pour les managers – Août		p.22
Calcul financier et suivi budgétaire - Septembre		p.23
Méthodes et outils du contrôle de gestion – Septembre		p.24
Conférence BRIDGE Session III - Septembre		

 Disponible en interne

SOMMAIRE

FORMATIONS GRAND PUBLIC - SEMINAIRES	
Formation utilisateur SAGE SAARI - Octobre	p.25
Formation complète au métier du trésorier – Octobre	p.26
Techniques de l’Audit Assistées par Ordinateur (TAAO) - Novembre	p.28
Bâtir votre plan marketing - Novembre 	p.29
Les clefs du risk management - Décembre	p.30
Outils pratiques de calcul financier sous Excel - Décembre 	p.31
Conférence BRIDGE Session IV - Décembre	
ANNEXES	
Calendrier des formations 2015	p.32
Liste des formations par rubrique	p.34
Quelques références BRIDGE	p.35

 Disponible en interne

SEMINAIRES DE FORMATION

2015



FORMATION PROFESSIONNELLE DES CADRES

Formation grand public



- ✚ Intervenants confirmés dans leur domaine
- ✚ Formation pratique et interactive
- ✚ Organisation dans plusieurs villes
- ✚ Cadre de formation agréable et sécurisé
- ✚ Etudes de cas corrigés
- ✚ Calendrier de formation
- ✚ Annuaire des participants
- ✚ Déjeuners et pauses café offerts
- ✚ Bloc-notes et crayons fournis
- ✚ CD de formation
- ✚ Livret de formation
- ✚ Attestation de formation

Formation en interne



- ✚ Tarifs préférentiels par participant
- ✚ Tarifs groupe (à partir de 10 participants)
- ✚ Mobilité et disponibilité du formateur
- ✚ Programmation modulable
- ✚ Formation sur mesure (contenu, durée)
- ✚ Etudes de cas spécifiques à l'entreprise
- ✚ Coaching personnalisé
- ✚ Intervenants confirmés dans leur domaine
- ✚ Organisation en entreprise ou en externe
- ✚ CD de formation
- ✚ Livret de formation
- ✚ Attestation de formation

Disponible en interne



PROGRAMME DE FORMATION

1. LES DROITS DE DOUANE
2. L'IMPOT SUR LE REVENU (IS) ET (IRPP INCLUANT IRCM)
3. LES INNOVATIONS EN MATIERE DE TVA ET DE DROIT D'ACCISES
4. LA TAXE SPECIALE SUR LE REVENU (TSR)
5. LES REAMENAGEMENTS DE CERTAINS REGIMES FISCAUX DE FAVEUR
6. LES DROITS D'ENREGISTREMENT
7. LE REAMENAGEMENT DES PROCEDURES FISCALES
8. LA FISCALITE LOCALE (LE CAS ECHEANT)

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 1 jour

Date : Janvier 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Recevoir la bonne information sur les nouveautés introduites par la nouvelle loi de finances
- Comprendre la portée des mesures prises et quel(s) impact(s) ces changements peuvent avoir sur la conduite de ses affaires.
- Prendre toutes les mesures utiles pour s'adapter à ces changements dans les meilleurs délais afin d'éviter tout risque fiscal futur.

Public Visé :

- Directeurs Généraux /
Directeurs Financiers /
Responsables des services de fiscalité / Responsables comptables / Directeurs des Ressources Humaines /
Directeurs des Départements Juridiques / Toute personne intéressée par la fiscalité au sein ou non d'une entreprise...

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1. COMMENT ORGANISER SES DONNEES DANS EXCEL POUR FACILITER LEUR ANALYSE

- ✚ Introduction sur les « tableaux » Excel ;
- ✚ Enregistrer les données des sources externes ;
- ✚ Nettoyer les données
- Ajout et suppression de ligne/colonne
- Nettoyer avec les fonctions textes d'Excel
- Utiliser les données validations pour garder les données propres

2. TECHNIQUES D'AUDIT DES COMPTES AVEC EXCEL : CAS PRATIQUE

- ✚ Retrouver tous les doublons : à 100% et à 70% -
- Utilisation des filtres avancés
- ✚ Mise en avant des tendances mensuelles des comptes – Mise en évidence des omissions et des incohérences
- Utilisation des tableaux croisés dynamiques, des sparklines et des mises en forme conditionnelles
- ✚ Analyses des écritures comptables –
- Utilisation des tableaux croisés dynamiques – segment – graphiques avancés

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Février 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Utiliser les techniques et les outils de l'audit
- Maîtriser l'analyse des données grâce aux outils Excel afin d'analyser aisément les grands livres comptables;
- Utiliser Excel pour affiner son contrôle et son audit comptable.

Public Visé :

- Directions financières, contrôleurs de gestion, Comptables, trésoriers, gestionnaires de budget, investisseurs, auditeurs.

Prérequis :

- Pas de prérequis nécessaire

PROGRAMME DE FORMATION

1. LA LOGIQUE DE CONSTRUCTION DU COMPTE DE RESULTAT ET DU BILAN

- ✚ Le compte de résultat, film de l'activité d'une période
- ✚ Logique financière du bilan : emplois et ressources
- ✚ Amortissement, application du principe de rattachement des charges aux produits
- ✚ Provisions, application du principe de prudence
- ✚ Lien entre compte de résultat et bilan : partie double et double détermination du résultat

2. DIAGNOSTIQUER L'ACTIVITE ET LA PROFITABILITE

- ✚ Interpréter les soldes intermédiaires de gestion
- ✚ Importance des indicateurs d'excédent de trésorerie, EBE, CAF, MBA.
- ✚ Causes de dégradation du résultat : effet ciseau et effet point mort.

3. DIAGNOSTIQUER LA STRUCTURE FINANCIERE

- ✚ Retraiter pour avoir le véritable endettement : locations financements, affacturage.
- ✚ Equilibre financier acceptable : Fonds de roulement (FR) – Besoin en fonds de roulement (BFR) = Trésorerie nette (TN).
- ✚ Anticiper et résoudre les crises de trésorerie

4. INTEGRER LES RATIOS AU DIAGNOSTIC

- ✚ Gestion du BFR, structure (capacité d'emprunt à MLT), trésorerie (capacité d'emprunt à CT).
- ✚ Ratios discriminants à surveiller, couverture des frais financiers par l'EBE.
- ✚ Taux apparent d'endettement révélateur de l'endettement réel.
- ✚ Rentabilité économique (ROCE), synthèse de la performance économique.

5. REALISER UN DIAGNOSTIC FINANCIER

- ✚ Repérer les clignotants de risque, points forts et points faibles en lecture directe
- ✚ Poser les bonnes questions pour interpréter les évolutions.

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Février 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire & Avancé

Objectifs :

- Lire et interpréter les états financiers
- Comprendre les indicateurs de performance financière
- Comprendre l'impact financier de leurs décisions
- Participer plus efficacement au processus budgétaire

Public Visé :

- Chefs d'entreprise / Chefs de projets / Managers Non-Financiers / Chefs de Services et de Départements / Toutes professions libérales : avocats, huissiers, médecins, pharmaciens, juristes, comptables, journalistes...

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1. LES PREVISIONS DE TRESORERIE

- ✚ Prévisions financières à court terme : Le budget de trésorerie
- ✚ Prévisions à très court terme : Weekly and daily Cash forecast

2. LES FINANCEMENTS ET LES PLACEMENTS A COURT TERME

- ✚ Principaux financements à court terme
- ✚ Détermination du coût des financements à court terme
- ✚ Les placements à court terme
- ✚ Négociations des conditions bancaires

3. CONSTRUCTION DE TABLEAU DE BORD

- ✚ Méthodologie du tableau de bord
- ✚ Sélectionner les indicateurs de performance par rapport aux missions prioritaires
- ✚ Contrôle du BFR, de la liquidité, des risques (change, taux) et des placements
- ✚ Analyse du réalisé et des écarts
- ✚ Cash Initiatives

4. LES PRINCIPES GENERAUX DU REPORTING

- ✚ Simplicité et Traçabilité
- ✚ Visibilité et moyen de projection pour le management

5. STRUCTURER ET ELABORER UN REPORTING

- ✚ Le Cash-Flow Statement – différents étapes de Construction

6. INITIATION A LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE

- ✚ Les marchés des changes au comptant
- ✚ Compte en devises (Cash Pool)
- ✚ Position de change & Couverture de change (Hedging) : vente et achat à terme / option de change (Call a la money, swap, rolling, forward deal)

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 3 jours

Date : Mars 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Comprendre les principales composantes et les objectifs de la gestion financière à CT
- Maîtriser les principales formes de financement et de placement à CT
- Etre capable de construire un plan de trésorerie
- Connaître les principales caractéristiques de la gestion glissante sur 5 jours
- Structurer et élaborer un reporting financier
- S'initier à la gestion du risque de change.

Public Visé :

- Directions financières, contrôleurs de gestion, Comptables, trésoriers, gestionnaires de budget, investisseurs, assureurs.

Prérequis :

- Pas de prérequis nécessaire

PROGRAMME DE FORMATION

1. LE CLIENT

- ✚ Les motivations d'achat
- ✚ Les facteurs situationnels du client
- ✚ Les objectifs du client
- ✚ Déroutement du processus d'achat

2. LA VENTE ORIENTEE CLIENT (ET NON VERS LE PRODUIT)

- ✚ Les étapes de vente à respecter

3. ETABLIR UNE COMMUNICATION OU LE VENDEUR ET L'ACHETEUR SONT TOUS LES DEUX GAGNANTS

- ✚ Les pièges de la communication
- ✚ La notion de choix
- ✚ Les techniques de communication

4. LA DEMARCHE D'APPROCHE GLOBALE

- ✚ La prise de rendez vous
- ✚ La préparation d'entretien
- ✚ Etablir un climat de confiance
- ✚ Comment débiter un entretien commercial ?
- ✚ Comprendre et traiter la demande du client
- ✚ Découvrir la situation et les objectifs du client
- ✚ Faire une proposition commerciale
- ✚ Obtenir l'accord du client
- ✚ Gérer les objections des clients

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Mars 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

1-Comprendre les bases de la communication

- Les grandes lois de la communication
- Distorsion du message / de l'information donnée
- Les solutions pour améliorer la communication

2-Assimiler les fondamentaux de la vente

- Préparer l'entretien
- Se présenter
- Découvrir les motivations d'achat
- Argumenter
- Traitement des objections
- Comment conclure
- Principes de négociation

Public Visé :

- les chargés d'accueil, les conseillers/responsables commerciaux, les chargés d'affaires,

Prérequis :

- Pas de prérequis nécessaire pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1. UTILISATION ET INTERPRETATION DES FONCTIONS FINANCIERES

- ✚ Calculs d'analyse et financiers
- ✚ Fonctions des arrondis
- ✚ Fonctions financières (taux d'intérêt d'un investissement donné)
- ✚ VPM (remboursement d'un emprunt sur la base de remboursements et un taux - d'intérêt constant)
- ✚ NPM (nombre de versements nécessaires pour rembourser un emprunt)
- ✚ Valeurs cibles

2. FONCTIONS DE RAPPROCHEMENT

- ✚ Notion de listes et de tables, fonctions de recherche
- ✚ Fonctions de tri, d'extrema et de rang
- ✚ Gestion des doublons, extraction et suppression
- ✚ Méthodes de comparaison de deux ou plusieurs listes
- ✚ Exemple d'exercices d'application :
 - Recherche et extraction de doublons dans une liste
 - Tableau croisé dynamique
 - Somme conditionnelle

3. APERCU DES MOYENS DE CALCULS SOUS EXCEL

- ✚ Librairie EXCEL standard, classification des fonctions
- ✚ Librairies standards et spécialisées, installation
- ✚ Fonctions matricielles, utilisation des tables
- ✚ Raccourcis et astuces

4. APPLICATION DES TABLEAUX CROISES DYNAMIQUES

- ✚ Classification des données sous forme d'une base
- ✚ Création et utilisation des tableaux croisés dynamiques
- ✚ Gestion des TCD pour le reporting, le suivi et le contrôle

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Avril 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Ce module a pour objectif d'assurer la maîtrise de l'utilisation d'EXCEL pour une résolution rapide et efficace de toutes les problématiques financières.

Public Visé :

- Cadres d'entreprises, Trésoriers, Comptables, Contrôleur de Gestion, Chargé d'affaires, Assureurs, Collaborateurs de maîtrise d'ouvrage et de maîtrise d'œuvre, Equipes support informatique, Tout collaborateur manipulant des chiffres au quotidien

Prérequis :

- Cette formation nécessite des connaissances de base de l'utilisation d'Excel

PROGRAMME DE FORMATION

1. INTRODUCTION : REGLES GENERALES APPLICABLES EN FISCALITE

- ✚ Nous aborderons ici les types de revenus, les types d'impositions et d'impôts, la notion de catégorie d'imposition, régimes d'impositions, territorialité, les revenus imposables, l'organisation administrative fiscale, etc.)

2. PRESENTATION SYNOPTIQUE DES IMPOSITIONS SUR LE REVENU

- ✚ L'Impôt sur les Sociétés (IS)
- ✚ L'Impôt sur le Revenu des Capitaux Mobiliers (IRCM)
- ✚ L'Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques (IRPP) avec un accent particulier sur le calcul des impôts sur salaires
- ✚ La Taxe Spéciale sur le Revenu (TSR)

3. LA FISCALISATION DE LA CONSOMMATION

- ✚ La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)
- ✚ Les droits d'accises sur les biens de luxe

4. L'IMPOSITION DE LA PROPRIETE

- ✚ Les droits d'enregistrement (mutations de jouissance et mutations de propriété)
- ✚ La taxe sur la propriété foncière
- ✚ Les différents droits de timbre (y compris le timbre sur la publicité et le droit de timbre automobile)

5. LES PROCEDURES FISCALES

- ✚ Le régime de l'immatriculation des personnes physiques et personnes morales
- ✚ Les procédures fiscales déclaratives
- ✚ Les procédures fiscales de paiement
- ✚ Les procédures fiscales informatives
- ✚ Présentation schématique du contentieux fiscal

6. LA FISCALITE LOCALE

- ✚ Les impôts communaux (patente, licence et impôt libératoire)
- ✚ Les centimes additionnels communaux
- ✚ La Taxe de Développement Locale (TDL)
- ✚ Quelques taxes communales courantes (OTVP, droits de fourrière, droits sur le permis de bâtir, droits de parkings, etc.).

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 3 jours

Date : Avril 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Connaitre les principaux impôts et taxes de droit commun applicables au Cameroun ;
- Savoir quelles sont les principales obligations déclaratives, informatives et de paiement à la charge de chaque contribuable en fonction de son régime d'imposition ;
- Comprendre le régime des exonérations et des avantages fiscaux prévus par la loi ;
- Avoir quelques notions sur le contentieux fiscal et comment se défendre face à un contrôle fiscal.

Public Visé :

- Directeurs Généraux
- Directeurs Financiers
- Responsables des services de fiscalité /Responsables comptables /Toute personne intéressée par la fiscalité

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1- MANIPULATIONS ET CALCULS SOUS EXCEL - REVISIONS

- ✚ Manipulations Pratiques Usuelles
- ✚ Fonctions de recherche : RECHERCHEV, RECHERCHEH
- ✚ Fonctions conditionnelles, simples et imbriquées

2- CHOIX DU CHAMP COUVERT PAR LE TABLEAU DE BORD ET DES INDICATEURS

- ✚ Mesurer la performance, définir les indicateurs de performance
- ✚ Piloter les plans d'action, définir les indicateurs de pilotage
- ✚ Définir les objectifs et s'assurer de leur cohérence
- ✚ Distinguer les résultats à atteindre et les moyens d'actions
- ✚ Mesurer la performance, définir les indicateurs de performance
- ✚ Piloter les plans d'action, définir les indicateurs de pilotage
- ✚ Déployer les objectifs par niveau de décision dans l'organisation

Cas Pratiques : Identifier les indicateurs de performance et de pilotage au sein d'un service

3- CONCEVOIR, PRESENTER ET METTRE EN PLACE LE TABLEAU DE BORD

- ✚ Respecter les principes clés de conception
- ✚ Fiabiliser la qualité des informations, définir des règles
- ✚ Faciliter l'analyse grâce à des supports visuels efficaces
- ✚ Respecter les principes clés de conception
- ✚ Faciliter l'analyse grâce à des supports visuels efficaces
- ✚ Gérer les étapes du projet de conception ou de refonte
- ✚ Construire le dictionnaire des indicateurs

Cas Pratiques : Construire la maquette visuelle d'un tableau de bord

4- EXPLOITER LE TABLEAU DE BORD AVEC LES EQUIPES

- ✚ Gérer le réalisé grâce aux tableaux croisés dynamiques
- ✚ Analyser les écarts entre les objectifs et les réalisations
- ✚ Réagir, décider d'un plan d'action

Cas Pratiques : Application pratiques des problématiques concrètes en entreprise

(Département Comptabilité, Services Généraux, Département RH...)

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 4 jours

Date : Mai 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire & Expert

Objectifs :

- Acquérir la méthodologie pour élaborer son tableau de bord
- Valider la pertinence de son tableau de bord
- Identifier les facteurs clés de mise en place des TB
- Maîtriser les outils sur EXCEL pour une mise en place efficace

Public Visé :

- Contrôleurs de gestion / financiers / comptables / responsable des ressources humaines / commercial / Tout collaborateur utilisateur d'Excel souhaitant se perfectionner

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1. SEGMENTATION MARKETING : ENJEUX ET DEMARCHES

- ✚ Objectifs, l'intérêt et enjeux de la segmentation.
- ✚ Segmentation stratégique, marchés et clients : principes clés.
- ✚ Des domaines d'activités stratégiques aux marchés et aux clients : une démarche en arborescence.

2. DE LA SEGMENTATION STRATEGIQUE A LA SEGMENTATION DES MARCHES

- ✚ Relier la segmentation des marchés à la stratégie marketing.
- ✚ La notion de couple produit-marché : quand et comment l'utiliser.
- ✚ Typologie et segmentation : les principales méthodes, leurs domaines d'application.
- ✚ Les critères spécifiques des secteurs B to B et B to C.

3. DE LA SEGMENTATION PRODUIT A LA SEGMENTATION CLIENTS

- ✚ Segmenter par l'analyse du profil client : les types de données intéressantes.
- ✚ Utiliser les matrices d'aide à la segmentation client : matrice de fidélité, de potentiel client, RADAR...
- ✚ Utiliser les méthodes descriptives telles que les scorings RFM, FRAT.
- ✚ Repérer les critères liés à la loyauté client : signes précurseurs d'infidélité, moments de vérité.

4. SEGMENTER SES MARCHES ET SES CLIENTS PAR LA VALEUR

- ✚ Mesurer l'intérêt économique et le degré d'accessibilité de ses marchés cibles ou de ses clients.
- ✚ Les critères relatifs à la segmentation clients : valeur actuelle, valeur potentielle, rentabilité, taux de nourriture...
- ✚ Hiérarchiser ses cibles : choix des critères.

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Mai 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Acquérir les principales méthodes de segmentation des marchés et des clients.
- Enrichir son approche actuelle et déceler de nouvelles pistes de différenciation.
- Identifier et exploiter les données les plus pertinentes pour mesurer et développer son "capital" client.

Public Visé :

- Responsable et directeur marketing, chef de produit, chef de marché, chef de projet marketing.
- Directeur et responsable marketing client, directeur commercial.

Prérequis :

- connaître les fondamentaux du marketing.

PROGRAMME DE FORMATION

1. REDACTION ET CORRESPONDANCE ADMINISTRATIVE
2. GESTION DU TEMPS
3. GESTION DU COURRIER
4. GESTION DES RENCONTRES PROFESSIONNELLES ET ORGANISATION EVENEMENTIELLE
5. ACCUEIL PHYSIQUE ET TELEPHONIQUE
6. CLASSEMENT ET GESTION DES ARCHIVES
7. GESTION DU BUREAU
8. DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET DYNAMISATION DE LA FONCTION

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Juin 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Maîtriser les enjeux et les caractéristiques de la fonction
- Préparer la prise de décision
- Mieux organiser son travail et savoir anticiper
- Connaître le style administratif
- Assurer une meilleure tenue des dossiers ainsi qu'un accès plus aisé à ceux-ci
- Maîtriser la collecte, la mise à jour et la transmission de l'information
- Meilleure maîtrise des gestions annexes (budget, stocks)
- Améliorer l'accueil physique et téléphonique

Public Visé :

- Assistant(e) de Direction / Secrétaire de Direction / Attaché(e) de Direction
- Assistant(e) administratif(ve) / Secrétaire juridique / Secrétaire commercial / Secrétaire comptable.

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1- MANIPULATIONS ET CALCULS SOUS EXCEL

- ✚ Manipuler des dates et des heures : DATEDIF, TEMPS, JOURSEM, MOIS.DECALER, JOUR, MOIS, ANNEE...
- ✚ Utiliser les fonctions de recherche : RECHERCHEV, RECHERCHEH, INDEX, EQUIV, DECALER, INDIRECT
- ✚ Références circulaires et itérations
- ✚ Valeurs cibles
- ✚ Filtres automatiques, filtres élaborés
- ✚ Scénarios, solveur, tables de données

2- OPTIMISER VOTRE RENDEMENT SOUS EXCEL

- ✚ Insérer des commentaires
- ✚ Utiliser les fonctions rechercher et remplacer
- ✚ Faire une vérification d'orthographe
- ✚ Générer une série
- ✚ Listes personnalisées
- ✚ Fonctions conditionnelles, simples et imbriquées
- ✚ Utiliser les liens hypertextes
- ✚ Manipuler les macros

3- UTILISATION ET INTERPRETATION DES GRAPHIQUES

- ✚ Insérer des images, zone de texte, formes, objets,
- ✚ Manipuler les graphiques de données : créer, modifier la source de données, mise en forme, type, modèle, ...
- ✚ Analyser des graphiques de données

4- GESTION ET ANALYSE DE DONNEES

- ✚ Consolidation
- ✚ Effectuer des tris, transposer une plage de cellules
- ✚ Créer et filtrer un tableau de données
- ✚ Utiliser les fonctions statistiques sur bases de données
- ✚ Sous-totaux
- ✚ Affichage : mode plan, quadrillage, ...
- ✚ Se connecter à une source de données externe

5- APPLICATION DES TABLEAUX CROISES DYNAMIQUES

- ✚ Classification des données sous forme base
- ✚ Création et utilisation des tableaux croisés dynamiques
- ✚ Gestion des TCD pour le reporting, le suivi et le contrôle
- ✚ Tableaux de bord – Présentation et Mise en forme conditionnelle
- ✚ Exemples d'application à des problématiques concrètes en entreprise

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 4 jours

Date : Juin 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Avancé & Expert

Objectifs :

- Préparer, organiser et contrôler les données pour en faciliter l'analyse.
- Exploiter le potentiel d'Excel pour automatiser et fiabiliser les calculs : formules complexes et imbriquées, calculs matriciels.
- Exploiter en profondeur la puissance des tableaux croisés dynamiques

Public Visé :

- Contrôleurs de gestion / financiers / comptables / responsable des ressources humaines / commercial / Tout collaborateur utilisateur d'Excel souhaitant se perfectionner

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1. LES ENJEUX
2. L'ETAT DES LIEUX
3. LA MISE EN ŒUVRE D'UNE PROCEDURE DE RELANCE CLIENTS
4. LES PRINCIPES D'UNE COMMUNICATION EFFICACE
5. LES REGLES D'OR DE LA RELANCE TELEPHONIQUE
6. LES REGLES D'OR DE LA RELANCE ECRITE
7. LA NEGOCIATION
8. LA GESTION DU STRESS

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Juillet 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Débutant

Objectifs :

- Comprendre le non-paiement.
- Apprécier le risque client.
- Professionnaliser les relances amiables et préserver la relation commerciale.
- Augmenter l'efficacité des relances écrites et/ou téléphoniques.
- Anticiper et éviter les procédures contentieuses
- Diminuer les impayés.
- Poser les jalons d'une politique de gestion de la relance clients.

Public Visé :

- Agent commercial
- Responsable commercial
- Personnel en charge du suivi des encaissements et du recouvrement.

Prérequis :

- Pas de prérequis nécessaire pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1- TABLEAU DE BORD DE LA FONCTION FINANCE

- + Mettre en évidence les besoins de changement au sein du département
- + (Re)Définir les objectifs de la fonction
- + Mesurer l'atteinte des objectifs grâce aux KPI's
- + Définir les inputs de la stratégie : Détail des tâches, détail des activités ;
- + Cas pratiques

2- LES REGLES POUR CONCEVOIR UN TABLEAU DE BORD

- + Définir les fondations du tableau de bord (l'audience, le type de tableau de bord...)
- + Les erreurs à éviter dans la conception d'un tableau de bord
- + Découvrez la galerie des graphiques pour tableau de bord
- + Comment concevoir des tableaux de bord utiles et efficaces
- + Tout ensemble : galerie des tableaux de bord

3- OPTIMISER LE REPORTING FINANCIER EN TANT QUE DAF

- + Définir les indicateurs financiers essentiels (analyse financière)
- + Comment collecter les données pour bien construire le modèle de reporting
- + Bâtir le modèle de reporting financier sous forme de tableau de bord :
 - Utiliser :
 - Les tableaux croisés dynamiques
 - Les « Sparklines »
 - La mise en forme conditionnelle
 - Les graphiques

4- OUTILS d'EXCEL POUR L'OPTIMISATION DES TACHES FINANCIERES

- + Gestion de la trésorerie avec Excel : construire plusieurs modèles de plan de trésorerie, de cash report...
- + Utiliser Excel pour auditer les comptes (Méthodologie)
- + Utiliser Excel pour analyser les comptes (Tendances, pics,...)

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 4 jours

Date : Juillet 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Identifier les problématiques / Challenges du département FINANCE
- Définir les priorités et les plans d'action ;
- Contribuer à l'amélioration de la performance de l'entreprise
- Mettre en place des outils d'aide à la décision : Tableaux de bord financier, plans de trésorerie, Cash report, Audit automatique des comptes...

Public Visé :

- Contrôleurs de gestion / cadres financiers / cadres comptables / Responsable et Directeurs administratifs et financiers...

Prérequis :

- Pas de prérequis nécessaire

PROGRAMME DE FORMATION

1. GENERALITES SUR LA FONCTION COMMERCIALE

- ✚ Définition des concepts
- ✚ Typologie des techniques de vente et formes de négociation
- ✚ Organisation et gestion de la force de vente

2. TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION COMMERCIALE

- ✚ Qualités et expertises requises
- ✚ Etapes clés de la négociation commerciale et de l'entretien de vente
- ✚ Savoir construire un argumentaire commercial

3. EXPOSE-DEBAT AUTOUR DU THEME :

« Comment Devenir Un Bon Commercial ? »

- ✚ Exposé liminaire
- ✚ Echanges d'expériences et témoignages
- ✚ Discussions
- ✚ Synthèse

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Août 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire & Avancé

Objectifs :

Donner aux commerciaux les outils pour:

- Augmenter leur efficacité commerciale,
- Améliorer leur taux de concrétisation de ventes
- Fidéliser les clients en portefeuille
- Recruter davantage de nouveaux clients

Public Visé :

- Les Cadres commerciaux
- Les Chefs produits
- Les Chefs de groupe
- Les Chefs de vente
- Directeur des Ventes/Commerciaux
- Les Directeurs marketing

Pré requis :

- Pas de prérequis nécessaire pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1 APPREHENDER LE DISPOSITIF DE CONTROLE INTERNE : ACTEURS, MOYENS, METHODES

- ✚ Connaître les objectifs et enjeux du contrôle interne
- ✚ Comprendre le processus de contrôle interne et le lien avec les autres outils de pilotage et de contrôle
- ✚ Connaître les évolutions réglementaires
- ✚ LSF et business risk management
- ✚ Analyser comparativement la méthodologie de contrôle interne et la méthodologie d'audit en risk management

2 LES 4 PHASES DE MISE EN PLACE DU DISPOSITIF DE CONTROLE INTERNE

- ✚ Réaliser une cartographie des centres de risques
- ✚ Organiser le projet
- ✚ Définir et mettre en place le dispositif
- ✚ Assurer le reporting

3 IDENTIFIER ET HIERARCHISER LES ZONES A RISQUES

- ✚ Travailler par approche systémique
- ✚ Formaliser les processus clés avec des logigrammes

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 1 jour

Date : Août 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectif :

- Définir, identifier les différentes facettes du contrôle interne pour les mettre en œuvre.

Public Visé :

- Cadre opérationnel, risk manager, auditeur interne appelés à intervenir dans la mise en œuvre d'un dispositif de contrôle interne.

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1. UTILISATION ET INTERPRETATION DES FONCTIONS FINANCIERES

✚ Calculs d'analyse et financiers

- (1) Fonctions des arrondis
- (2) Fonctions financières (taux d'intérêt d'un investissement, VAN)
- (3) VPM (remboursement d'un emprunt sur la base de remboursements et un taux - d'intérêt constant)
- (4) NPM (nombre de versements nécessaires pour rembourser 1 emprunt)

✚ Valeurs cibles

2. FONCTIONS DE RAPPROCHEMENT

✚ Notion de listes et de tables, fonctions de recherche

✚ Fonctions de tri, d'extrema et de rang

✚ Gestion des doublons, extraction et suppression

✚ Méthodes de comparaison de deux ou plusieurs listes

✚ Exemple d'exercices d'application :

- (1) Recherche et extraction de doublons dans une liste
- (2) Tableau croisé dynamique
- (3) Somme conditionnelle

3. APERCU DES MOYENS DE CALCULS SOUS EXCEL

✚ Librairie EXCEL standard, classification des fonctions

- (1) Librairies standards et spécialisées, installation
- (2) Fonctions matricielles, utilisation des tables
- (3) Raccourcis et astuces

4. APPLICATION DES TABLEAUX CROISES DYNAMIQUES

✚ Classification des données sous forme base

✚ Création et utilisation des tableaux croisés dynamiques

✚ Gestion des TCD pour le reporting, le suivi et le contrôle

✚ Application à des problématiques concrètes en entreprise

5. ASSURER LE SUIVI BUDGETAIRE POUR LA PRISE DE DECISION

✚ Construction du budget

✚ Construction du « Mapping » par axe analytique

✚ Construction de la base des dépenses et des recettes

✚ Comparaison Réalisé vs Budget et Analyse des écarts

6. DU REPORTING AU TABLEAU DE BORD

✚ Reporting et Etapes de construction du

✚ Le tableau de bord comme outil de pilotage

✚ Construction du Tableau de bord

✚ Les indicateurs de performance

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 4 jours

Date : Septembre 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- D'assurer la maîtrise de l'utilisation d'EXCEL pour une résolution rapide et efficace de vos problématiques financières.
- De maîtriser tous les aspects du contrôle et suivi budgétaire
- Gérer le reporting

Public Visé :

- Chefs d'entreprise / Chef de projets / Cadres Financiers d'entreprises / Managers / Trésoriers / Comptables / Contrôleur de Gestion / Tout collaborateur manipulant des données chiffrées au quotidien.

Prérequis :

- Pas de prérequis nécessaire

PROGRAMME DE FORMATION

1. DEFINIR LE ROLE ET LES MISSIONS DU CONTROLE DE GESTION

- ✚ Déclinaison des objectifs stratégiques
- ✚ Comprendre les responsabilités de chaque service
- ✚ Adapter et optimiser le contrôle de gestion
- ✚ Appréhender la variété et l'immatérialité des activités de services
- ✚ Les deux logiques liées à : la qualité « client » ; le coût des activités

2. S'APPROPRIER LES PRINCIPES DE LA COMPTABILITE ANALYTIQUE

- ✚ Enjeux et principes
- ✚ Structure des coûts
- ✚ Choisir la technique de calcul
- ✚ Développer les analyses de marges pertinentes
- ✚ L'apport de la méthode ABC
- ✚ Modéliser les processus métiers
- ✚ Exploiter la complémentarité des méthodes

3. COORDONNER LA CONSTRUCTION ET LE SUIVI DES DIFFERENTS BUDGETS

- ✚ La procédure budgétaire
- ✚ Les principaux budgets
- ✚ Intégrer le cash à la démarche de prévision
- ✚ Mettre sous contrôle les activités grâce au suivi budgétaire systématique
- ✚ Mobiliser les opérationnels sur les plans d'actions

4. CONCEVOIR LE TABLEAU DE BORD

- ✚ Tableau de bord et reporting : les principales différences
- ✚ Analyser l'organisation et identifier les processus
- ✚ Identifier les indicateurs de mesure de la performance des activités des services (KPI)
- ✚ Exploiter les tableaux de bord

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 4 jours

Date : Septembre 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Se préparer à participer activement au contrôle de gestion dans son entreprise
- Coordonner le budget de son unité, et le suivre
- Développer des analyses de coûts et de marges
- S'approprier la démarche de construction d'un tableau de bord
- Apporter aux responsables opérationnels l'assistance et l'analyse économique

Public Visé :

- Contrôleur de gestion
- Directeur financier
- Responsable des associations/agence/établissement
- Délégué général
- Futur contrôleur de gestion
- Contrôleur de gestion

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1. PRESENTATION GENERALE DE SAGE

- ✚ Connexion sur SAGE, navigation dans l'outil
- ✚ Se familiariser avec le nouveau vocabulaire
- ✚ Appréhender l'ergonomie SAGE et manipuler ses principales fonctionnalités

2. LES DONNEES DE BASES SAGE:

- ✚ Gestion des fiches clients
- ✚ Gestion des fiches fournisseurs
- ✚ Gestion des comptes généraux
- ✚ Gestion des banques partenaires

3. TRANSACTIONS GENERALES

- ✚ Comptabiliser les factures et les avoirs
- ✚ Comptabilisation des acomptes
- ✚ Saisie des pièces comptables

4. DECAISSEMENTS ET ENCAISSEMENTS

- ✚ Enregistrer toutes les opérations jusqu'à paiement
- ✚ Enregistrer toutes les opérations jusqu'à l'encaissement définitif

5. TRESORERIE

- ✚ Traitement, Enregistrement des opérations
- ✚ Editions des opérations et documents de trésorerie

6. CLOTURE SAGE

- ✚ Réaliser les travaux liés à la clôture comptable
- ✚ Editer les états liés à la clôture comptable.

7. EXTRACTION FICHER A PARTIR DE SAGE

- ✚ Au Format Excel
- ✚ Au Format Word
- ✚ Autres formats

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 3 jours

Date : Octobre 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Se familiariser avec l'environnement SAGE
- Maîtrise le vocabulaire SAGE
- Maîtriser l'ensemble des transactions standards (Comptabilité Générale, Clients, Fournisseurs)

Public Visé :

- Comptables, chefs d'entreprises
- Directeurs Financiers, contrôleurs de Gestion
- Chefs de projets avec utilisation SAGE
- Jeunes diplômés en recherche d'emploi, avec des bases en comptabilité

Prérequis :

- Cette formation nécessite des connaissances de base en comptabilité

PROGRAMME DE FORMATION

1. LA TRESORERIE DANS LA GESTION FINANCIERE

- ✚ Définir la trésorerie à partir du bilan
- ✚ Les 5 crises de trésorerie et les remèdes associés

2. LA PLACE DU TRESORIER

- ✚ Les grandes missions du trésorier

3. EXPLOITER LES PREVISIONS

- ✚ Budget annuel de trésorerie : prévoir le besoin de financement à CT
- ✚ Prévission glissante : décision de financement ou placement
- ✚ Prévisions en date de valeur : gérer en dates de valeur
- ✚ Créer un circuit d'information avec les opérationnels

4. MAITRISER LA NEGOCIATION BANCAIRE

- ✚ Catalogue des conditions bancaires
- ✚ Contrôle des conditions bancaires
- ✚ Critères d'évaluation bancaire de l'entreprise : FIBEN, Bâle 3, ratios, critères terrain
- ✚ Ce qui est négociable ?
- ✚ Evaluer les enjeux de négociation avec le compte d'exploitation banque - entreprise
- ✚ Commission globale et le forfait
- ✚ Mener un appel d'offres

5. ANTICIPER L'EVOLUTION DES TAUX D'INTERET

- ✚ Missions et actions de la banque centrale
- ✚ Taux de référence

6. LES CREDITS DE TRESORERIE

- ✚ Avantages et inconvénients des différents crédits de trésorerie
- ✚ Taux effectif global (TEG) d'un crédit

7. LES PLACEMENTS DE TRESORERIE

- ✚ Arbitrer entre liquidité et rendement : la notion de risque de taux
- ✚ Dépôt à terme (DAT), DAT à taux progressif, Certificat de dépôt négociable (CDN), SICAV monétaire ou obligataire

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 5 jours

Date : Octobre 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Prendre en main la fonction de trésorier
- Restituer la trésorerie dans la gestion financière de l'entreprise
- Bâtir et exploiter les conditions bancaires
- Evaluer les enjeux de négociation
- Choisir les financements et placements
- Prendre une décision de financement ou placement
- Gérer la trésorerie en dates de valeur
- Gérer le risque de change

Public Visé :

- Trésorier
- Responsable financier
- Directeur financier
- Responsable des financements

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

8. ORGANISER LA GESTION QUOTIDIENNE DE TRESORERIE

- ✚ Erreur d'équilibrage, sur et sous-financement
- ✚ Créer une procédure de gestion en dates de valeur
- ✚ Mouvements aléatoires
- ✚ Répartir les mouvements entre banques : banque pivot
- ✚ Avantages de l'informatisation
- ✚ Anticiper le risque de fraude

9. GERER LA TRESORERIE D'UN GROUPE

- ✚ Choisir une technique de cash pooling
- ✚ Répartition des tâches entre le trésorier groupe et les filiales
- ✚ Négocier les conditions groupe

10. FONCTIONNEMENT DU MARCHE DES CHANGES

- ✚ Cours au comptant, à terme, opérations de swap
- ✚ Passer un ordre de change
- ✚ Gérer la trésorerie en devises

11. LES INSTRUMENTS DE COUVERTURE

- ✚ Couvertures naturelles
- ✚ Avances en devises
- ✚ Achat ou vente à terme, termes à préavis
- ✚ Détermination du report (déport)
- ✚ Proroger ou anticiper l'échéance
- ✚ Les non deliverable forward (NDF)
- ✚ Les options

12. GERER LE RISQUE DE CHANGE

- ✚ Tableau de suivi de la position de change
- ✚ Couvrir des prévisions ou de flux certains
- ✚ Couverture totale ou partielle
- ✚ Durée du cycle de couverture
- ✚ Utilité du comité de gestion du risque de change

13. S'INITIER AUX FINANCEMENTS A MT ET AU RISQUE DE TAUX

- ✚ Crédit-bail, location financière, emprunt
- ✚ Négocier les clauses d'un crédit à MT
- ✚ Swap de taux, Accord de taux futur (ATF), Cap, floor

14. PILOTER LA FONCTION TRESORIER

- ✚ Indicateurs de performance
- ✚ Indicateurs de suivi du besoin

PROGRAMME DE FORMATION

1. L'EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT INFORMATIQUE

- ✚ La dématérialisation croissante de la comptabilité
- ✚ Les risques liés à l'environnement informatique
- ✚ Les contraintes légales et réglementaires
- ✚ Le contrôle fiscal des comptabilités informatisées
- ✚ Présentation générale des techniques d'analyse de données / techniques d'audit assistées par ordinateur
- ✚ Difficultés potentielles et facteurs clés de succès liés à l'utilisation des techniques d'analyse de données
- ✚ Enjeux de l'analyse de données dans la démarche d'audit et le contrôle des comptes

2. LA DEMARCHE D'AUDIT ASSISTE PAR ORDINATEUR

- ✚ Mise en place des techniques d'analyse de données au sein du cabinet
- ✚ Les outils à la disposition des auditeurs
- ✚ Prise de connaissance du contrôle interne et appréciation des risques en environnement informatisé
- ✚ Les techniques d'exploitation des données

3. LA METHOLOGIE PRATIQUE / EXEMPLES D'APPLICATION

- ✚ Les techniques d'analyse de données sur les écritures comptables
- ✚ Méthodologie pratique et exemples de contrôles sur les stocks
- ✚ Méthodologie pratique et exemples de contrôles sur le cycle fournisseurs
- ✚ Méthodologie pratique et exemples de contrôles sur achats
- ✚ Méthodologie pratique et exemples de contrôles sur le cycle clients / ventes
- ✚ Contrôles sur les assertions réalité, exhaustivité et séparation des exercices.
- ✚ Rapprochement de la comptabilité avec l'application de gestion commerciale (réalité et exhaustivité des ventes)
- ✚ Autres exemples de contrôles : immobilisations, personnel et charges sociales, contrôles sur la TVA déductible et la TVA collectée...

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 3 jours

Date : Novembre 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire & Avancé

Objectifs :

- S'initier aux techniques d'analyse de données en expertise-comptable et en audit
- Connaître les principaux contrôles pouvant être mis en œuvre à l'aide d'Excel ou d'un logiciel d'analyse de donnée (IDEA, ACL, Active Data...)
- Comprendre l'organisation du système d'information d'une entité contrôlée, identifier les risques potentiels (ISA-315) et définir des contrôles adaptés (ISA-330)
- Utiliser Excel et les tableaux croisés dynamiques pour réaliser des tests de procédure et des contrôles de substance

Public Visé :

- Cabinets d'audit et d'expertise-comptable, Commissaires aux comptes, Expert-comptable, Auditeurs externes et Auditeurs internes.

Prérequis :

- Cette formation nécessite des connaissances de base de comptabilité et d'utilisation d'Excel

PROGRAMME DE FORMATION

1. LA DEMARCHE DU PLAN MARKETING

- ✚ Objectifs et enjeux des différents plans marketing
- ✚ Les étapes clés de construction du plan marketing
- ✚ Outils et méthodes à chaque étape

2. PLAN MARKETING ET STRATEGIE D'ENTREPRISE

- ✚ Des orientations stratégiques de l'entreprise au plan d'actions opérationnel
- ✚ Interrelation des plans marketing stratégique et opérationnel

3. LE PLAN MARKETING STRATEGIQUE

- ✚ Contribution du marketing au projet d'entreprise
- ✚ La construction du plan : étapes, outils et modèles types
- ✚ L'executive summary : contenu et spécificités
- ✚ Le diagnostic stratégique : mise en perspective des données
- ✚ La fixation des objectifs stratégiques et leur déclinaison par produits et actions marketing
- ✚ Choix des stratégies de segmentation et positionnement
- ✚ Présentation du plan marketing au comité exécutif

4. APPROCHE FINANCIERE DU PLAN MARKETING

- ✚ Le business plan marketing : notions utiles
- ✚ Le budget marketing

5. LE PLAN MARKETING OPERATIONNEL

- ✚ La meilleure adéquation du mix marketing
- ✚ Plans d'actions marketing et commercial : assurer la synergie
- ✚ Stratégie et actions de communication multicanal
- ✚ Déploiement des actions sur le terrain : mise en place du pilotage et des indicateurs
- ✚ Rapport d'activité, book marketing et book commercial

6. ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISE EN FACE A FACE

- ✚ Travail sur son propre plan marketing avec le consultant expert
- ✚ Atouts et pistes de progrès
- ✚ Apports complémentaires personnalisés

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 3 jours

Date : Novembre 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- S'approprier les méthodes et outils pour construire et présenter son plan marketing.
- Valider les étapes clés et la cohérence de son plan marketing jusqu'à la faisabilité financière.
- Structurer les principales phases de son plan : analyse des données, diagnostic, orientations et plans d'actions.

Public Visé :

- Directeur et responsable marketing.
- Chef de produit, chef de marché, chef de groupe.
- Directeur commercial ayant à mettre en œuvre le plan marketing.

Prérequis :

- Occuper un poste marketing, connaître la démarche et les principales méthodes marketing.

PROGRAMME DE FORMATION

1. LE POSITIONNEMENT DU DISPOSITIF RISK MANAGEMENT

- ✚ Le rôle de la direction Risk Management
- ✚ L'attribution du contrôle permanent
- ✚ L'attribution de la direction de l'audit interne

2. L'IDENTIFICATION ET ANALYSE OBJECTIVEE DES RISQUES

- ✚ Les outils d'identification des risques
- ✚ Analyses risques – causes – conséquences : impact sur les processus et les objectifs
- ✚ Les modalités de construction et d'actualisation d'une cartographie

3. LA HIERARCHISATION DU TRAITEMENT DES RISQUES

- ✚ Les trois approches méthodologiques existantes
- ✚ La priorisation par rapport aux axes
- ✚ La quantification des impacts (perte d'exploitation, matérielle...)

4. LA MISE SOUS CONTROLE EFFECTIVE DES RISQUES

- ✚ La matrice Risk Management applicable par typologie de risques
- ✚ Les procédures de sécurité et les outils de gestion de crise
- ✚ Les investissements de sécurité : biens, personnes, informations
- ✚ L'autofinancement et le transfert des risques
- ✚ Le traitement préventif et les solutions curatives

5. LE REPORTING DES RISQUES ET LES KEY RISK INDICATORS

- ✚ Les tableaux de bord sinistralité et les bases incidents
- ✚ Les indicateurs de pré-alerte de gestion de crise : risque produit, fraude...
- ✚ Intégrer les indicateurs de risques dans les tableaux de bord opérationnels

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Décembre 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Positionner le dispositif du risk management par rapport aux autres dispositifs de conformité
- Appréhender la méthodologie en risk management
- Comprendre sa contribution directe en tant que pilotage de risque

Public Visé :

- Manager
- Directeur financier
- Contrôleur interne
- Manager opérationnel

Prérequis :

- Pas de prérequis nécessaire pour cette formation

PROGRAMME DE FORMATION

1. UTILISATION ET INTERPRETATION DES FONCTIONS FINANCIERES

- ✚ Calculs d'analyse et financiers
- ✚ Fonctions des arrondis
- ✚ Fonctions financières (taux d'intérêt d'un investissement donné)
- ✚ VPM (remboursement d'un emprunt sur la base de remboursements et un taux - d'intérêt constant)
- ✚ NPM (nombre de versements nécessaires pour rembourser un emprunt)
- ✚ Valeurs cibles

2. FONCTIONS DE RAPPROCHEMENT

- ✚ Notion de listes et de tables, fonctions de recherche
- ✚ Fonctions de tri, d'extrema et de rang
- ✚ Gestion des doublons, extraction et suppression
- ✚ Méthodes de comparaison de deux ou plusieurs listes
- ✚ Exemple d'exercices d'application :
 - Recherche et extraction de doublons dans une liste
 - Tableau croisé dynamique
 - Somme conditionnelle

3. APERCU DES MOYENS DE CALCULS SOUS EXCEL

- ✚ Librairie EXCEL standard, classification des fonctions
- ✚ Librairies standards et spécialisées, installation
- ✚ Fonctions matricielles, utilisation des tables
- ✚ Raccourcis et astuces

4. APPLICATION DES TABLEAUX CROISES DYNAMIQUES

- ✚ Classification des données sous forme base
- ✚ Création et utilisation des tableaux croisés dynamiques
- ✚ Gestion des TCD pour le reporting, le suivi et le contrôle

Demandez votre devis:

formations@bridgeconsulting.fr

Tel : +237 242 63 17 58

Durée : 2 jours

Date : Décembre 2015

Lieu : Yaoundé/Douala

Niveau : Intermédiaire

Objectifs :

- Ce module a pour objectif d'assurer la maîtrise de l'utilisation d'EXCEL pour une résolution rapide et efficace de toutes les problématiques financières.

Public Visé :

- Cadres d'entreprises / Trésoriers / Comptables / Contrôleur de Gestion / Chargé d'affaires / Assureurs / Collaborateurs de maîtrise d'ouvrage et de maîtrise d'œuvre / Equipes support informatique / Tout collaborateur manipulant des chiffres au quotidien

Prérequis :

- Cette formation nécessite des connaissances de base de l'utilisation d'Excel

ANNEXES

Éléments supplémentaires



1^{er} TRIMESTRE

Janvier

- Les innovations de la Loi de finance 2015

Février

- Audit et analyse des comptes
- Finance pour non financier

Mars

- Gestion de la trésorerie & Reporting
- Techniques et outils de vente des produits bancaires
- Conférence BRIDGE Session I

2^{ème} TRIMESTRE

Avril

- Outils pratiques de calcul financier sous Excel
- Fiscalité pour non fiscaliste

Mai

- La semaine des tableaux de bord pour managers
- Les clefs du marketing stratégique

Juin

- Perfectionnement des assistantes de direction
- Excel avancé et perfectionnement
- Conférence BRIDGE Session II

3^{ème} TRIMESTRE

Juillet

- Gestion de la relance client
- Optimiser la performance du département finance

Aout

- Techniques de vente et négociation commerciale
- Contrôle interne pour les managers

Septembre

- Calcul financier et suivi budgétaire sous Excel
- Méthodes et Outils du contrôle de gestion
- Conférence BRIDGE Session III

4^{ème} TRIMESTRE

Octobre

- Formation utilisateur SAGE SAARI
- Formation complète au métier du trésorier

Novembre

- Techniques de l'audit assistées par ordinateur (TAAO)
- Bâtir votre plan marketing

Décembre

- Les clefs du risk management
- Outils pratiques de calcul financier sous Excel
- Conférence BRIDGE Session IV

FINANCE – TRESORERIE - CONTROLLING

- ✚ Les innovations de la Loi de finance 2015
- ✚ Audit et analyse des comptes
- ✚ Finance pour non financier
- ✚ Gestion de la trésorerie & Reporting
- ✚ Techniques et outils de vente des produits bancaires
- ✚ Outils pratiques de calcul financier sous Excel
- ✚ Fiscalité pour non fiscaliste
- ✚ La semaine des tableaux de bord pour managers
- ✚ Excel avancé et perfectionnement
- ✚ Optimiser la performance du département finance
- ✚ Contrôle interne pour les managers
- ✚ Calcul financier et suivi budgétaire sous Excel
- ✚ Méthodes et Outils du contrôle de gestion
- ✚ Formation utilisateur SAGE SAARI
- ✚ Formation complète au métier du trésorier
- ✚ Techniques de l'audit assistées par ordinateur

MARKETING

- ✚ Les clefs du marketing stratégique
- ✚ Gestion de la relance client
- ✚ Techniques de vente et négociation commerciale
- ✚ Bâtir votre plan marketing

MANAGEMENT

- ✚ Perfectionnement des assistantes de direction
- ✚ Les clefs du risk management
- ✚ Data visualisation pour mieux exploiter les données
- ✚ La semaine des tableaux de bord pour managers
- ✚ Contrôle interne pour les managers

QUELQUES REFERENCES BRIDGE





Plateforme Formations

Tel : +237 242 63 17 58 / 694 63 91 79 / 650 87 51 92

Contact : formations@bridgeconsulting.fr

www.bridgeconsulting.fr

