

“Faire prendre conscience aux décideurs de l’impact de leurs décisions sur l’ensemble de l’entreprise.”

Six entreprises capitalistiques se disputent la clientèle sur un marché hautement concurrentiel en mutation rapide. Les participants tiennent le rôle de l’équipe de la direction composée des chefs des services des finances, de la production, du marketing et de l’intelligence économique. Leur tâche est d’effectuer les investissements appropriés au moment opportun. Et d’en retirer les bénéfices requis.

Les différentes équipes gèrent elles-mêmes les variables stratégiques, opérationnelles et financières qui permettent de diminuer les coûts et de pénétrer de nouveaux marchés.

Des décisions lourdes de conséquences doivent être prises en matière d’investissement :

- Faut-il investir maintenant...ou plus tard ?
- Faut-il viser tous les marchés...ou seulement quelques uns ?
- Vaut-il mieux être leader...ou suiveur immédiat ?
- Faut-il construire des lignes de montage - assemblage performantes...ou des ateliers à cheminement unique flexibles ?
- Faut-il emprunter les fonds...ou les gagner soi-même ?
- Faut-il s’en tenir aux choses connues...ou innover ?

Les équipes apprennent à mieux exploiter les bilans et ratios financiers comme outils de planification en vue de stimuler la productivité et la rentabilité sur une période de 10 ans. Travaillant ensemble, les participants acquièrent une conscience aigüe de la complexité des relations entre services financiers.

Et ils comprennent dans le même temps le travail nécessaire pour avancer dans la même voie et pour inscrire dans la réalité chaque nouvelle compétence et connaissance acquises.



Ce que disent nos clients

“Le programme démontre son efficacité quand les services de la production, de la vente et du marketing commencent à se mettre à l’écoute des besoins des uns des autres et à se comprendre mutuellement.”

- Directeur de 3M

“À nos yeux, Celemi Decision Base™ est d’une très grande valeur. Le fait d’assumer les tâches de cadres d’entreprises a permis à nos commerciaux d’avoir une nouvelle approche du travail de nos clients, ce qui leur a permis d’acquérir une plus grande capacité à parler le langage de ces mêmes clients.”

“Nous avons demandé à ce que chaque représentant commercial d’Oracle USA suive ce stage.” C’était exceptionnel.”

- Directeur commercial d’Oracle

“Je comprends mieux mon impact personnel sur les résultats financiers et j’espère ainsi trouver les moyens de faire mieux...J’espère que tout le monde suivra ce stage. Il fournit les éléments qui permettent d’accroître la compréhension des conditions et des interactions financières dans le contexte de l’entreprise.”

- Participant, Hewlett Packard

Tirer dans le même sens

Quels bénéficiaires ?

- Celemi Decision Base™ permet à toute personne assumant des responsabilités financières, que ce soit dans une entreprise de fabrication ou dans une entreprise capitalistique, d'acquérir une intelligence "décloisonnée" des différents services et des indices de performance correspondants.
- Les commerciaux, les fournisseurs d'accès et les conseillers acquièrent une meilleure connaissance du travail de leurs clients.
- Celemi Decision Base® peut permettre aux entreprises qui sont en train d'installer de nouvelles architectures NTIC de se servir du programme pour identifier les bons leviers.
- Les écoles de commerce, les universités et académies d'entreprise peuvent l'intégrer dans leur filière de perfectionnement des cadres afin de présenter et faire des applications de stratégie, d'économie des affaires et de compétences financières.

Résultats essentiels

- Amélioration de la productivité grâce à un meilleur travail d'équipe et à une meilleure communication et coordination.
- Acquisition d'une vue d'ensemble de l'entreprise et compréhension approfondie des initiatives stratégiques et tactiques.
- Meilleures décisions pour une affectation optimale des ressources.
- Meilleure réactivité aux besoins internes et externes des clients.
- Elévation du niveau de connaissance du monde des affaires et de perspicacité financière.
- Meilleure compréhension de l'impact des décisions financières sur le destin de l'entreprise.

Concepts clés

- Part de marché
- Profitabilité
- Rentabilité des capitaux engagés
- Cash flow
- Coût du capital
- Rentabilité des investissements dans les domaines du marketing, des produits et de la production
- Calcul de la valeur économique ajoutée (méthode EVA®), optionnel
- Calcul de la valeur ajoutée de trésorerie (méthode CVA®), optionnel
- Calcul de la valeur actualisée nette (NPV), optionnel
- Comptabilité de gestion par activités (méthode ABC), optionnel



Fiche factuelle

Matériel

Tablette et accessoires de simulation d'entreprise.

Nombre de participants

Six équipes en compétition, 12 à 24 personnes en tout. Possibilité de séminaires multiples simultanés.

Participants

Cadres et autres personnes exerçant des fonctions décisionnelles.

Temps nécessaire

2 à 2,5 jours correspondant à la simulation de 10 années d'entreprise.

Facilitateur

Les facilitateurs sont des personnes certifiées par Celemi.

Langues

Nous traduisons nos produits continuellement, pour une liste actualisée veuillez consulter notre site www.celemi.com.



CELEMI

THE POWER OF LEARNING