GESTION - FINANCE

Contrôleur de gestion business partner : influencer, challenger et convaincre

Le contrôleur de gestion expérimenté est consulté tard. Les chiffres qu'il produit servent à justifier une décision déjà prise et ses alertes arrivent quand le budget est engagé. Sa compétence technique n'est pas contestée mais son avis ne pèse pas dans les arbitrages. Ce perfectionnement de deux jours porte sur l'influence et non sur les techniques de calcul. Le participant travaille sa capacité à intervenir en amont des décisions puis à challenger un dossier d'investissement et à tenir une position contestée devant un comité. Les situations jouées sont celles où la relation avec l'opérationnel est déjà tendue.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Contrôleurs de gestion confirmés ainsi que responsables du contrôle de gestion et responsables financiers en relation directe avec les directions opérationnelles.

PRÉREQUIS
Exercer le contrôle de gestion depuis plusieurs années et intervenir auprès de directions opérationnelles.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les moments de décision où l'intervention du contrôleur de gestion est utile
- Challenger un dossier d'investissement sans bloquer le projet
- Formuler une alerte qui déclenche une décision plutôt qu'une justification
- Tenir une position chiffrée contestée en comité
- Négocier un arbitrage budgétaire avec une direction opérationnelle

03 Programme détaillé

M1 Se positionner en amont

- Intervenir avant que la décision soit prise
- Repérage des circuits de décision réels de son entreprise
- Identification des moments où la donnée change un choix
- Construction d'un agenda d'échanges avec les directions
- Sortie de la posture de producteur de reporting
- À retenir : Une alerte formulée après l'engagement des dépenses ne fait plus que documenter une décision.

M2 Challenger un dossier d'investissement

- Mettre les hypothèses à l'épreuve
- Repérage des hypothèses non documentées
- Test de sensibilité sur les paramètres déterminants
- Questionnement des gains annoncés et de leur mesure
- Formulation d'un avis motivé favorable ou réservé
- Cas pratique : Les participants examinent un dossier d'investissement puis rendent un avis argumenté au porteur du projet.

M3 Convaincre et alerter

- Faire du chiffre un déclencheur
- Construction d'un message centré sur la décision attendue
- Choix du niveau de détail selon l'interlocuteur
- Formulation d'une alerte sans mise en cause personnelle
- Anticipation des objections techniques
- Mise en situation : Chaque participant alerte un directeur opérationnel sur une dérive de coûts que celui ci considère comme normale.

M4 Tenir sa position

- Résister sans rompre la relation
- Réaction à une contestation de la méthode de calcul
- Distinction entre désaccord technique et rapport de force
- Préparation d'un arbitrage budgétaire
- Maintien de la relation après un avis défavorable
- Mise en situation : Un comité de direction conteste publiquement un chiffrage et demande sa révision immédiate.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr