

Programme

Finance pour non financier appliquée au métier SALES

Objectifs

Assimiler le **vocabulaire financier** usuel international

Comprendre et interpréter le **P and L** : identifier les impacts de baisse de prix /proposer des leviers

Progresser en **calculs ROI** pour guider les clients

Programme

Jour 1

INTRODUCTION

Echauffement cérébral = TEST Ne pas confondre
Résultat et cash

PARTIE 1 = Vocabulaire financier usuel international

Constitution ensemble d'un lexique FINANCE POUR NON
FINANCIER avec traductions et clarifications
pédagogiques des mots choisis

Mise en situation : NOTRE LISTE de « gros mots » :

*EBITDA/ EBIT/ GROSS MARGIN/ WORKING CAPITAL/P
and L /PERFORMANCE OPERATIONNELLE/CASH IN OUT/
FINANCIAL COST / SG and A /WORKING CAPITAL
REQUIREMENT /*

PARTIE 2 = Compréhension et analyse de P and L

Marge brute / Marge sur coûts directs

MCD MCI, identifier les impacts de baisse prix ou coûts, proposer les leviers

Interprétation sur onglets Onglets P&L ,Cash et Cash Graphique

TEST d'interprétation

Cas avec impact d'une variation de prix versus une variation de coût sur les lignes d'EBIT

Durée

2 JOURS présentiel

OU

4 ½ JOURNEES A DISTANCE

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire pour suivre
cette formation.

Public

Program Managers

Intervenant

Pascal GILQUIN

Formateur/consultant en finance

Jour 2

Introduction = dernière interprétation P and L

PARTIE 4 = Analyse du cash

L'importance des termes de paiement dans une proposition commerciale.

Cas pratiques de simulation de risque de cash

PARTIE 5 = Guider les clients dans le montage financier

La rentabilité c'est quoi ?

Exemple familial

Exemple entreprise avec le cash-flow

NPV IRR et PAY BACK

Exemples de business case avec calcul ROI

ROI d'entreprise avec cash-flow actualisés

Mise en situation

Cas ROI fabriqué avec une solution régie et une solution financement privé

Distinguer les flux d'investissement et les flux d'exploitation

Du point de vue de l'Etat, comprendre l'impact des coûts de financement dans un contexte de hausse des taux d'intérêt

Du point de vue de l'Etat, comment comparer les coûts/bénéfices des modèles de concession et de Régie ?

Du point de vue de l'Etat, quels calculs à faire pour déterminer le modèle de projet le plus avantageux sur le plan financier (intégration des notions de temps et de coût de l'argent) ?

Du point de vue du concessionnaire, comprendre les variables majeures d'analyse d'une opportunité (durée du contrat, part du revenu attribué au concessionnaire) ?

Du point de vue du concessionnaire et/ou de l'Etat, quels est l'impact des termes de paiement imposés par le fournisseur de l'infrastructure et des consommables (e.g. IN Groupe) dans l'analyse financière du projet ?

Conclusion

CQFRA ce qu'il faut retenir absolument

Moyens pédagogiques

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire

Moyens techniques :

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.