



Le retour des inflations

Protéger ses marges



POUR QUI ?

Directeurs financiers, directeurs du contrôle de gestion, contrôleurs de gestion et toute personne concernée par cette thématique

Prérequis : il est nécessaire de disposer d'une connaissance préalable de la structure des coûts et des calculs de marge



QUELS OBJECTIFS ?

- Interpréter les courbes inflationnistes, mesure, variabilité, incertitude.
- Mesurer l'incidence de l'inflation sur les marges en fonction de la structure des coûts.
- Calculer la hausse de prix de vente requise en fonction d'objectifs de protection des marges.
- Sélectionner des approches pour modéliser, justifier, négocier et contractualiser des accords clients et fournisseurs.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Dans un environnement marqué par la volatilité et l'incertitude, les entreprises sont aujourd'hui confrontées à de fortes pressions inflationnistes qui affectent l'ensemble de la structure de coûts. Aussi, des compétences nouvelles doivent être acquises rapidement par les équipes pour évaluer – justifier – négocier et contractualiser des hausses de répercussion.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- Mode d'animation :** formation à distance.
- Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



PROCHAINES SESSIONS

Après-midi (de 14:00 à 17:00)

- 13 janvier 2027
- 19 avril 2027
- 1^{er} octobre 2027
- 10 décembre 2027

€ TARIF : 740 € HT



Perfectionnement



Les essentiels en 3 heures

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

- Comprendre les impacts économiques d'une hausse de coûts**
 - Incidence d'une augmentation des coûts sur la marge, lien avec la structure des coûts, répercussion dans le prix de vente et protection de la marge (en valeur et en %)
 - Lecture d'une dérive de coûts en glissement annuel et d'une année sur l'autre, courbes typiques d'inflation par nature de coûts
 - Répercussion et logique de passthrough, part récupérable, inertie dans les contrats
 - Clauses d'indexation et formules contractuelles d'ajustement de prix
- ✓ **COMPRENDRE** | Étude de données : lecture et reconnaissance visuelle de courbes inflationnistes
- ✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : simulation de plusieurs cas de figure dans un modèle simplifié fourni
- ✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Quelle est l'évolution year-over-year d'un prix d'achat ?
- Répercussion aux clients : se préparer aux objections et défendre sa réclamation**
 - Monter un dossier de réclamation, indices de référence, fréquence, documentation
 - Argumentation structurée, réponse aux objections, stratégies de négociation
 - Simulation d'un échange client/fournisseur avec points durs
- ✓ **EXPÉRIMENTER** | Jeu de rôle : préparer une présentation client sur la base d'un cas
- ✓ **COMPRENDRE** | Boîte à outils : checklist de préparation avant rendez-vous client
- ✓ **ÉVALUER** | Débrief : retours sur posture, construction et efficacité du message
- Prise en charge des hausses fournisseurs : analyser et challenger**
 - Lecture critique d'une offre fournisseur : données manquantes, clauses obligatoires
 - Offres comparées, aspect structure des coûts, justification des coûts
 - Identifier la ligne rouge, les marges de manœuvre et points de rupture
- ✓ **APPLIQUER** | Cas pratique en groupe : analyse comparative de deux offres – identifier les éléments critiques
- ✓ **EXPÉRIMENTER** | Atelier : écrire sur cartons les points négociables et non négociables pour une restitution en plénière
- ✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... jusqu'où peut-on adapter une offre commerciale sans nuire à la rentabilité ?

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formation à distance :**
 - Trois visuels : l'animateur en vidéo, la présentation, un paperboard virtuel
 - Quiz interactifs
 - 6 participants maximum
- Avant :** quiz d'auto-évaluation
- Pendant la session :** présentation des grands principes, exposé des incidences concrètes, exemples tirés des états financiers récents. Les cas pratiques et les quiz interactifs permettent de s'assurer de l'acquisition des connaissances.
- Après :** apports documentaires.
L'animateur est disponible à l'issue de la formation pour répondre à toute question relevant de la formation.