

LE RETOUR DES INFLATIONS : PROTÉGER SES MARGES



1 demi journée

LES ESSENTIELS EN 3 HEURES

PROGRAMME DE LA 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

Étude de données : lecture et reconnaissance visuelle de courbes inflationnistes

Cas pratique : simulation de plusieurs cas de figure dans un modèle simplifié fourni

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

Jeu de rôle : préparer une présentation client sur la base d'un cas

Boîte à outils : checklist de préparation avant rendez-vous client

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

Cas pratique en groupe : analyse comparative de deux offres – identifier les éléments critiques

Atelier : écrire sur cartons les points négociables et non négociables pour une restitution en plénière

Quiz : à votre avis... jusqu'où peut-on adapter une offre commerciale sans nuire à la rentabilité ?



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.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une réponse concrète aux enjeux actuels de volatilité et d'inflation, avec une approche pragmatique pour analyser l'impact des hausses de coûts et sécuriser les marges

Des outils immédiatement mobilisables pour justifier, négocier et contractualiser les ajustements de prix auprès des clients comme des fournisseurs

Des jeux de rôle, des cas pratiques et des analyses d'offres permettant de travailler argumentaire et posture

Une boîte à outils opérationnelle, incluant modèles de calcul, checklist de négociation et grilles d'analyse

PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Formation à distance : Trois visuels : l'animateur en vidéo, la présentation, un paperboard virtuel Quiz interactifs 6 participants maximum 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 : l'animateur est disponible à l'issue de la formation pour répondre à toute question relevant de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :

le 14 janvier 2026 de 09:00 à 12:00

le 13 avril 2026 de 09:00 à 12:00

le 2 octobre 2026 de 09:00 à 12:00

le 11 décembre 2026 de 09:00 à 12:00

A définir :

le 3 octobre 2025 de 09:00 à 12:00

le 12 décembre 2025 de 09:00 à 12:00

Sessions en régions :

www.gereso.com/FHINFL

