FINANCE - GESTION POUR NON-SPÉCIALISTES

Finance pour non-financiers perfectionnement : analyser, arbitrer et défendre un budget

Le manager qui a acquis le vocabulaire financier bute sur l'étape suivante. Il lit un compte de résultat mais ne sait pas quantifier l'effet d'une décision de son périmètre. Ses demandes de budget ou d'investissement sont évaluées sur des critères financiers qu'il ne manie pas et il perd l'arbitrage faute d'argumentation chiffrée. Ces deux jours prolongent une première approche de la finance. Le participant apprend à analyser la performance de son activité puis à construire un dossier d'investissement défendable. Il travaille l'effet de ses décisions sur la trésorerie et s'entraîne à soutenir une demande budgétaire face à une direction financière.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € 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
Managers responsables opérationnels chefs de projet et cadres ayant déjà suivi une initiation à la finance d'entreprise.

PRÉREQUIS
Connaître la structure du bilan et du compte de résultat ou avoir suivi une formation d'initiation à la finance.

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 :

- Analyser la performance financière de son périmètre au-delà du chiffre d'affaires
- Quantifier l'effet financier d'une décision opérationnelle
- Construire un dossier d'investissement avec ses hypothèses et ses risques
- Mesurer l'impact de ses décisions sur le besoin en fonds de roulement
- Défendre une demande budgétaire face à des objections financières

03 Programme détaillé

M1 Analyser la performance de son activité

- Aller au-delà du chiffre d'affaires et de la marge affichée
- Décomposition de la marge par produit client ou activité
- Distinction entre coûts variables coûts fixes et coûts de structure
- Calcul d'un point mort et de la marge de sécurité
- Lecture de la contribution réelle d'une activité
- Cas pratique : Les participants recalculent la contribution de trois activités d'une entreprise dont une seule paraissait déficitaire.

M2 Traduire une décision en euros

- Chiffrer avant de proposer
- Effet d'une remise commerciale sur le volume nécessaire
- Coût réel d'une internalisation ou d'une externalisation
- Conséquence d'un allongement de délai de paiement accordé
- Distinction entre économie annoncée et économie constatée
- Atelier : Chaque participant chiffre l'effet sur le résultat d'une décision qu'il envisage dans son périmètre.

M3 Construire un dossier d'investissement

- Donner à la direction de quoi décider
- Formalisation des hypothèses et de leur origine
- Flux prévisionnels et critères de choix utilisés par la direction financière
- Identification des risques et des scénarios dégradés
- Présentation des alternatives écartées
- Cas pratique : Montage complet d'un dossier d'investissement puis épreuve d'un scénario où le volume attendu baisse.

M4 Budget et arbitrage

- Soutenir sa demande dans la discussion financière
- Construction d'une demande budgétaire argumentée
- Anticipation des objections classiques de la direction financière
- Effet des décisions sur la trésorerie et le besoin en fonds de roulement
- Négociation d'un arbitrage entre plusieurs demandes concurrentes
- Mise en situation : Chaque participant défend sa demande budgétaire devant une direction financière qui dispose d'une enveloppe réduite.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

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 1 590 € 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