

**FICHE PEDAGOGIQUE - date de mise à jour : 17/07/200808**

<b>DESCRIPTION DU MODULE</b>	
INTITULE : <b>FINANCE POUR COMMERCIAUX</b>	CODE : MEMLFI2708 ANNEE : 2008/2009
CONTENU : La fonction commerciale demande des notions d'analyse financière pour appréhender la méthodologie de la formation du prix de vente et pour comprendre l'analyse financière. Ce module permet de comprendre la liaison entre l'environnement financier et l'entreprise et d'approcher les outils permettant de réaliser le suivi financier de l'activité de l'entreprise ou de ses clients.	
COMPETENCES VISEES : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les commerciaux doivent analyser les risques qu'ils font prendre à l'entreprise et à ses clients;</li> <li>• L'analyse du risque commercial : capacité des clients (et des fournisseurs) à respecter leurs engagements.</li> <li>• La relation entre le coût cible et l'organisation de l'entreprise; le commercial face à une demande et à la production.</li> </ul>	
DEPARTEMENT/ENTITE FOURNISSEUR : Finance Audit	
RESPONSABLE PEDAGOGIQUE : Catherine Farcouli	BUREAU : E 365a
EMAIL : catherine.farcouli@devinci.fr	TEL : 01 41 16 74 58

<b>POSITIONNEMENT DU MODULE DANS LE CURSUS</b>	
ECOLE : EMLV	ANNEE : 4
PROGRAMME : EMLV	SEMESTRE : 7
OPTION : Marketing Vente + Double Diplôme + SHN	
UNITE D'ENSEIGNEMENT : Finance Audit	

<b>DUREE (EN HEURE)</b>				
TOTAL FACE A FACE : 17h30	CM : 2h30	CA : 15h00	TD :	TP :
TOTAL EVALUATION : 4h30	CC : 2h30	EXAMEN : 2h	SOUTENANCE :	

<b>DESCRIPTIF DETAILLE DU MODULE</b>	
LANGUE D'ENSEIGNEMENT : Français	
PREREQUIS : Les modules précédents de comptabilité financière et de gestion. « Introduction à la comptabilité financière » en S1, « Savoir monter un bilan et un compte de résultat » en S2, « Analyse financière », « Comptabilité de gestion » en S4 ;	
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES : A l'issue de ce module, les étudiants auront approfondi les notions essentielles pour lire et analyser un budget, pour établir le prix de vente d'un produit. Les outils de l'analyse financière seront maîtrisés.	
METHODE PEDAGOGIQUE : Un recueil de TD constitué de cas de difficulté progressive et d'études de situations réelles.	
BIBLIOGRAPHIE : Contrôle de gestion Keiser Anne – Marie Ed Eska 2004 Outils de gestion commerciale Bringer Michel Ed Foucher 2000 Comptabilité analytique de gestion Dubrulle Louis Ed Dunod 1994	

<b>DEROULEMENT DU MODULE</b>						
N° SEANCE	DUREE	TYPE COURS	TRAVAIL PERSONNEL	THEMES (obligatoire si CC )	LOGISTIQUE DU COURS	INTERVENANT(S) Si impact sur planif
1	1h15	CM		<b>Comment gérer un point de vente :</b> L'étude de marché Le cycle de vie du produit	Amphi	
2	2h30	CA	2h	La saisonnalité des ventes : calculs statistiques La fixation des prix : rabais, remises, ristournes, taux de marge, taux de marque	Salle équipée	
3	2h30	CA	2h	Les coûts directs, indirects Les coûts fixes, variables Le seuil de rentabilité ou chiffre d'affaires critique	Salle équipée	
4	2h30	CA	2h	<i>Contrôle</i> <b>Comment construire, articuler et contrôler les différents budgets :</b> Le budget des ventes Le budget des achats	Salle équipée	
5	2h30	CA	2h	La gestion des stocks : cadence d'approvisionnement optimale <i>Les annuités des emprunts</i>	Salle équipée	
6	2h30	CA	2h	<b>Comment effectuer le diagnostic de l'organisation :</b> Analyse du bilan et du compte de résultat. Analyse des soldes intermédiaires de gestion	Salle équipée	
7	2h30	CA	2h	Applications <i>Contrôle</i>	Salle équipée	
8	1h15	CM		Synthèse	Amphi	