

Maîtrise des financements : LOA, LLD et crédit classique

Date et durée
Code formation : BFA003FR Durée : 3 jours Nombre d'heures : 21 heures
Description
Le monde de la finance est en constante évolution, et maîtriser les différents leviers de financement est un atout indispensable pour optimiser vos investissements. Cette formation vous équipe pour comprendre en profondeur des mécanismes comme la LOA, la LLD et le crédit classique, vous permettant d'éviter les pièges et surcoûts inutiles. Vous apprendrez à adapter vos choix à votre situation économique et aux fluctuations du marché, afin de gérer les risques et d'optimiser la valeur de vos investissements. En 3 jours, vous plongerez au cœur des solutions de financement pour particuliers et professionnels. Le programme couvre les différents taux, les assurances et les spécificités de la Location avec Option d'Achat (LOA), de la Location Longue Durée (LLD) et du crédit classique. Des études de cas et simulations de vente vous permettront d'appliquer concrètement ces connaissances et de comprendre le besoin client. À l'issue de ces cours, vous développerez des compétences approfondies sur les modes de financement. Vous serez capable d'analyser, de comparer et d'évaluer les impacts comptables et fiscaux de différentes options. Cela vous positionnera comme un expert capable d'anticiper les évolutions du marché et de conseiller des stratégies financières optimales.
Objectifs
À l'issue de cette formation en analyse financière, vous atteindrez les objectifs de compétences suivants : • analyser et différencier les caractéristiques de chaque mode de financement, qu'il s'agisse de la Location avec Option d'Achat (LOA), de la Location Longue Durée (LLD) ou du crédit classique ; • comparer de manière critique les atouts et les faiblesses de chaque solution de financement, en tenant compte des critères financiers et opérationnels pertinents ; • évaluer précisément les impacts comptables et fiscaux associés aux diverses options de financement disponibles ; • interpréter les clauses fondamentales des contrats de financement afin de prendre des décisions éclairées et stratégiques ; • simuler et élaborer des scénarios de financement personnalisés, adaptés aux besoins spécifiques d'un client ou d'une entreprise ; • développer des arguments solides pour conseiller efficacement un client dans le choix de la solution de financement la plus optimale.
Points forts
• Expertise en mécanismes de financement : bénéficiez d'une formation qui aborde en profondeur les solutions de financement, telles que la LOA, la LLD et le crédit classique, de plus en plus adoptées.

- **Mise en pratique opérationnelle** : maîtrisez les calculs d'assurances et de mensualités grâce à des études de cas concrètes, et pratiquez la simulation de vente pour une meilleure compréhension du besoin client.
- **Comblent un manque sur le marché** : profitez d'une formation sur des mécanismes financiers clés, souvent peu couverts malgré leur pertinence dans les secteurs automobile, immobilier et entrepreneurial.

Modalités d'évaluation

Quiz / QCM
Travaux Pratiques
Etude de cas

Pré-requis

Suivre cette formation nécessite les prérequis suivants :

- **Compréhension des concepts financiers de base** : avoir une connaissance des fondamentaux de la finance et de l'économie, incluant les notions de capital, d'intérêt, de mensualité et de remboursement.
- **Capacité à lire des documents financiers simples** : être en mesure d'appréhender les éléments clés d'un contrat ou d'un tableau d'amortissement, et d'en déduire des implications financières de base.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- **Les professionnels du secteur bancaire ou automobile** qui souhaitent approfondir leurs connaissances .
- **Les entrepreneurs ou responsables financiers** qui cherchent des solutions adaptées pour leurs investissements.

Programme

Module 1 : définir la solution de financement pour les particuliers

- Les différents types de taux (fixes et variables) et les principales solutions de financement accessibles aux particuliers pour divers projets (auto, immobilier ou consommation).
- Le crédit à la consommation traditionnel, ses caractéristiques (durée, mensualités, coût total du crédit) et son fonctionnement.
- L'assurance emprunteur (décès, invalidité, perte d'emploi) et ses services annexes proposés.
- Les principes de la LOA : Location avec Option d'Achat classique (loyers, option d'achat, dépôt de garantie et durée).
- Les spécificités de la LOA avec un dernier loyer plus important (ballon), influençant les mensualités précédentes.
- Les principes de la LLD : Location Longue Durée (durée, kilométrage prédéfini et services inclus possibles).

Étude de cas :

- Analyser des cas sur le calcul des assurances et des mensualités (application concrète des méthodes de calcul pour différents types de financements destinés aux particuliers).

Module 2 : définir les solutions de financement pour les professionnels

- Les principes du crédit bancaire ou du prêt personnel pour les entreprises, leur fonctionnement et leurs applications pour les investissements professionnels.

- Les principes du crédit-bail (ou leasing professionnel), ses différences avec la LOA/LLD, et ses avantages fiscaux pour les entreprises.
- La spécificité du crédit-bail ballon avec une valeur résiduelle élevée.
- L'application de la LLD aux véhicules ou équipements professionnels, incluant la gestion de flotte et les services associés.

Étude de cas :

- Analyser des cas sur le calcul des assurances et de mensualités (application pratique des calculs financiers spécifiques aux financements professionnels).

Module 3 : appliquer la méthode de vente

- Simuler une vente avec la compréhension du besoin client (mise en situation pour pratiquer l'écoute active, l'argumentation et la proposition de solutions de financement face à divers profils clients).