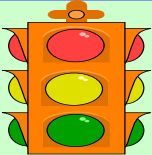




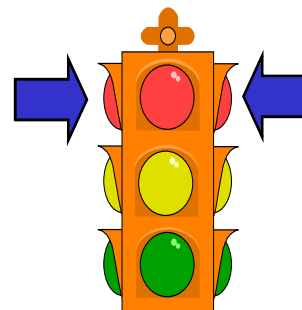
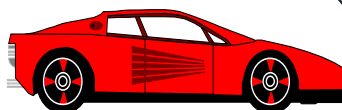
L'optimisation du cash

POURQUOI ?

Le profit permet d'assurer la pérennité de l'entreprise, seulement s'il est transformé en cash.

Moteur = résultat →  ← **Carburant = cash**

Moins de Cash



Moindre flexibilité financière

THALES

→ **Mesure du décalage dans le temps entre :**

- ◆ FINANCEMENT CLIENT (entrées de fonds) = **CASH IN**
- ◆ DEPENSES ENGAGEES (sorties de fonds telles que paiements fournisseurs, coûts propres de Thales, CHP) = **CASH OUT**

$$\text{NET CASH} = \text{CASH IN} - \text{CASH OUT}$$

Éviter les pics, pouvant surclasser l'offre
en catégorie d'approbation supérieure:
Trésorerie négative > à 10% du montant du seuil maxi

→ **Calcul frais / produits financiers :**

Affaire par affaire, au niveau de chaque Price & Cash sheet

Courbe de cash résulte des plans de paiement (in/out)

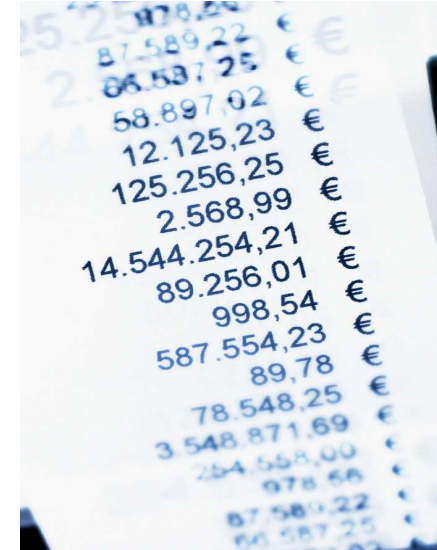
Sur laquelle on applique un taux monétaire conventionnel

Fixé par le Corporate dans la P&C sheet, actuellement:

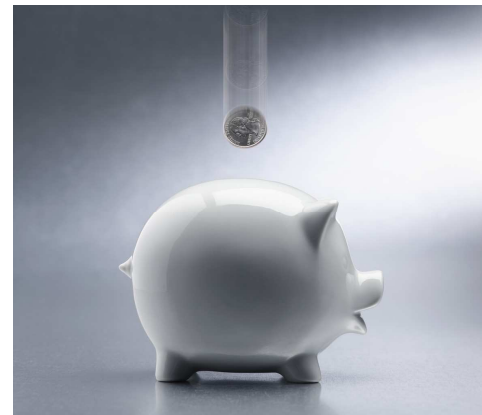
- + 4% /an en cash-in et - 6% /an en cash-out

Le résultat financier impactera la marge nette de l'affaire

- Impliquer les Achats le plus en amont possible
- Transférer les conditions de paiements client défavorables vers les sous-traitants majeurs (offres systèmes)
- Négocier les délais de paiements avec les autres fournisseurs les plus longs possibles
- Négocier le prix des fournisseurs au regard des plans de paiements associés
- Scinder les achats en lots cohérents avec le plan de livraison vers le client



- Sécuriser les paiements
- Fixer des jalons de paiements pertinents dès la phase offre
- Prévoir des conditions de paiement avantageuses avec le client dès le début des négociations
- Ne pas arrêter le prix du contrat tant que les conditions de paiements ne sont pas agréées afin de garder un levier de négociation



- ◆ Joindre à l'offre les échéanciers de paiements, calés
 - sur des clés techniques que nous maîtrisons
 - sur une documentation sous notre contrôle
- ◆ Préférer les cautions aux retenues de paiement
- ◆ Proposer une facturation forfaitaire des services type assistance technique, maintenance, etc.
- ◆ Généraliser la facturation d'avance pour ces services

→ **Le contrat commercial est déterminant
pour la trésorerie de l'affaire**

Point
here
for**THALES**

Cumulated Cash in & cash out / Interest calculation

Bidding unit	Cash & Price Date	Price & Cash Sheet Ref.	Offer name	Cost Estimate Ref & Number
TCS/ANP	24-févr-12	895 C 4397	SCS AOPS	12ANP079 Ed. 1
Expected contract entry-into-force	30-nov-12			
Expected contract delivery / completion	31-mai-18			
Total cash to receive at completion (without VAT)	7 391			
Total cash-out at completion (without VAT)	-7 389			
Cash left in hand, at completion	2			
Cash left in hand after interest , at completion	0			

Bid type : B1

Interest rate (p.a) applied to positive cash	4%
Interest rate (p.a) applied to negative cash	6%
Total net cost (-) or revenue (+) from cash profile	-2

Checks>>	Total of below >	7 391	-7 389	K EUR
	Yet to adjust >	cash-in OK	cash-out OK	

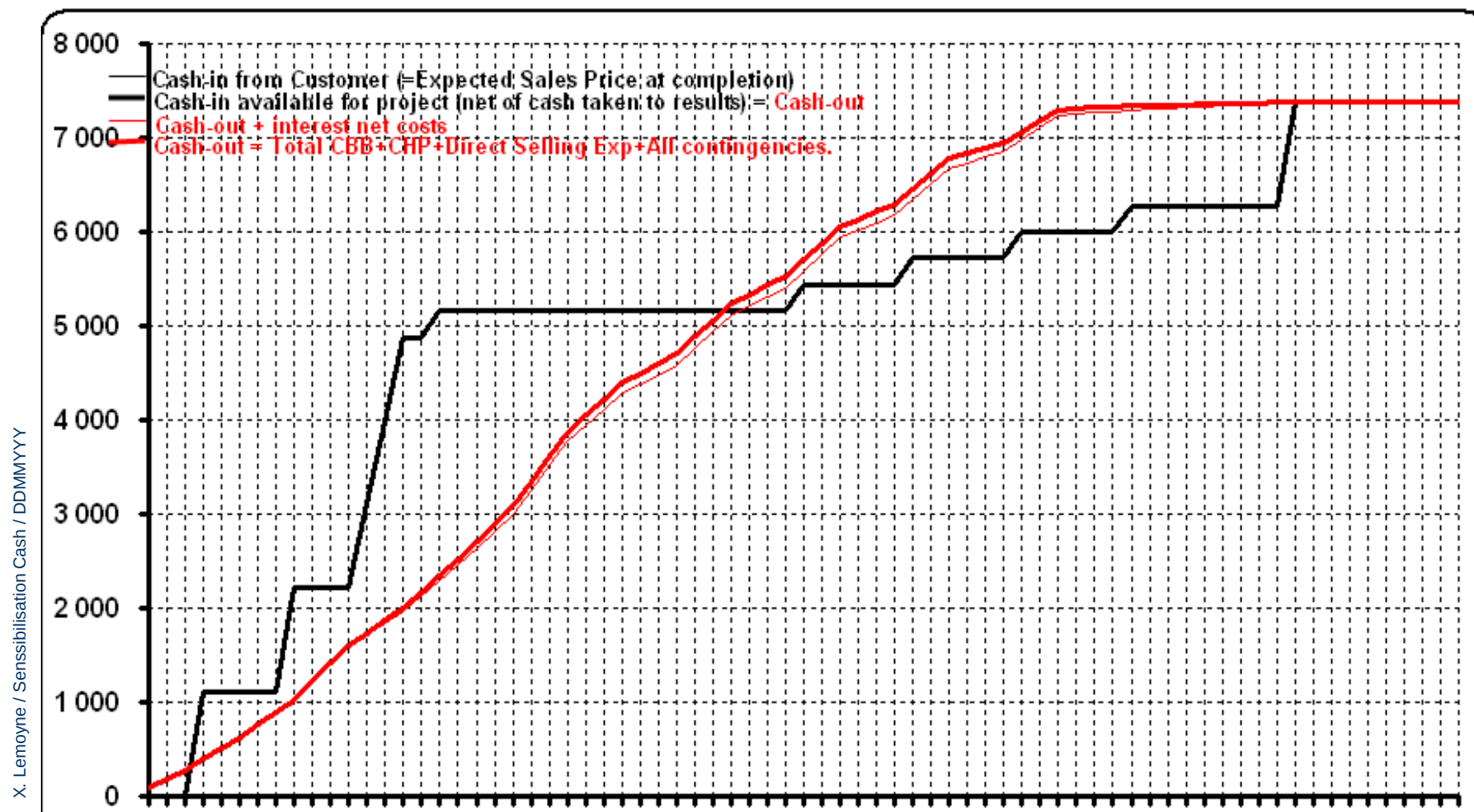
ADD LINE(S)

DELETE LINE(S)

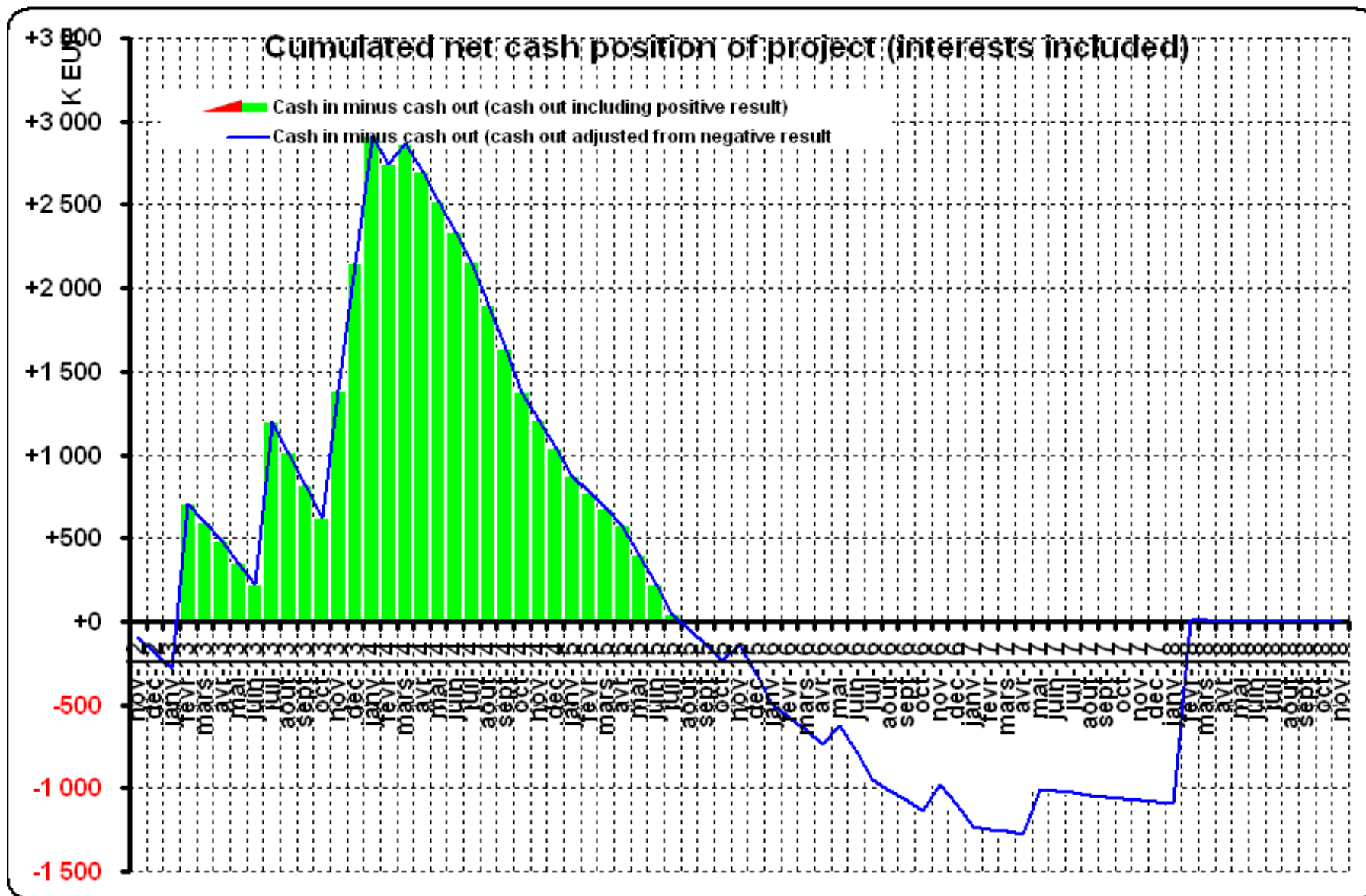
Rank	Month	Contractual events	Monthly cash-in (w/o VAT)	Monthly cash-out (w/o VAT)	Cumulated cash-in (thin black line)	Less : cash withdrawn from contract to results	=Cum. cash-in left for contract (thick black line)	Cumulated cash-out (incl.interest)	Net Cash position of contract (incl.interests)	Interest cost or revenue
0 m	nov-12		0	-93	0	0	0	-93	-93	-0
1 m	déc-12	Kick Off Meeting	0	-93	0	0	0	-187	-187	-1
2 m	janv-13		0	-93	0	0	0	-282	-282	-1
3 m	févr-13		1 109	-115	1 109	-0	1 108	-398	710	2
4 m	mars-13		0	-115	1 109	0	1 108	-511	597	2
5 m	avr-13		0	-115	1 109	0	1 108	-624	484	2
6 m	mai-13	Design doc	0	-131	1 109	0	1 108	-753	355	1
7 m	juin-13		0	-131	1 109	0	1 108	-883	225	1
8 m	juil-13		1 109	-131	2 217	-0	2 217	-1 013	1 203	4
9 m	août-13		0	-196	2 217	0	2 217	-1 205	1 012	3
10 m	sept-13	Accept Test Proc	0	-196	2 217	0	2 217	-1 398	819	3
11 m	oct-13	Test Read. Review	0	-196	2 217	0	2 217	-1 591	626	2
12 m	nov-13	Qualif. review	887	-130	3 104	-0	3 103	-1 718	1 385	5
13 m	déc-13		887	-130	3 991	-0	3 990	-1 844	2 146	7
14 m	janv-14	Shipset 1	887	-130	4 878	-0	4 877	-1 966	2 910	10

X. Lemoyne / Sensibilisation Cash / DDMYYY

Bidding unit	Cash & Price Date	Price & Cash Sheet Ref.	Offer name	Cost Estimate Ref & Number
TCS/ANP	24-févr-12	895 C 4397	SCS AOPS	12ANP079 Ed. 1



X. Lemoine / Sensibilisation Cash / DDMMYYYY



Informations confidentielles / propriété de Thales. Tous droits réservés. / Thales confidential / proprietary information. All rights reserved

Intégrer la problématique de cash le plus en amont possible

- ◆ en faisant intervenir les achats le plus tôt possible dans le projet
- ◆ en posant la négociation du plan de paiement vis à vis du client comme point important de la négociation



Merci pour votre attention !