

N° de déclaration d'activité : 82 4201834 42

PROGRAMME DE FORMATION GESTION D'ENTREPRISE GE 01-1.1

1- Objectif de la formation

Cette formation permet au stagiaire d'acquérir les principes de gestion d'une entreprise.

2- Public visé

Cette formation est dispensée aux créateurs/repreneurs d'entreprises ainsi qu'aux chefs d'entreprise cherchant à se perfectionner et/ou accroître leurs compétences. Elle s'adresse aussi aux salariés désireux de connaître les mécanismes de fonctionnement de leur entreprise. Elle convient en particulier aux petites structures (moins de vingt salariés).

3- Pré-requis

Le stagiaire doit connaître les principes de fonctionnement d'une entreprise.

4- Type de formation (article L. 900-2) : acquisition

5- Moyens d'évaluation

Le stagiaire fait son auto-évaluation, sur la base d'une grille d'évaluation qui lui est remise, en début et fin de stage. Le formateur fait l'évaluation du stagiaire en fin de stage en identifiant ses acquis. Cette évaluation conditionne l'attestation de fin de stage.

6- Méthode utilisée

La formation est réalisée sur la base de supports Powerpoint (+ vidéoprojecteur) en présentant, tout d'abord, des principes généraux pour arriver à des cas concrets.

7- Programme de formation

Le cycle de formation, sous forme de 3 modules, se compose d'une partie théorique ainsi que d'une partie pratique adaptée aux problématiques de l'entreprise.

Cette dernière a pour but d'assurer la validation des acquis ainsi que de favoriser leur mise en application par les formés.

LE BUDGET PREVISIONNEL D'EXPLOITATION : 12 heures

Objectif : Comprendre les éléments comptables, apprendre à construire le budget d'une entreprise et à analyser sa rentabilité.

- ✓ **Analyser les composantes d'un compte d'exploitation.**
 - Distinction entre les données variables et des données fixes, point mort,
 - Établissement d'un plan de compte,
 - Distinction du chiffre d'affaires marchandises et main d'œuvre,
 - Analyse du poids et des marges des deux composantes.
- ✓ **Analyser le potentiel de production.**
 - Le calendrier de l'entreprise,
 - Recensement du personnel et temps de présence,
 - Analyse de la production et de la performance de chaque salarié,
 - Valorisation des frais de personnel et des charges s'y rapportant,
 - Détermination du potentiel d'heures de production à vendre.
- ✓ **Analyser les moyens de production.**
 - Inventaire du matériel,
 - Calcul de l'amortissement du matériel,
 - Impact des investissements.
- ✓ **Valoriser les frais fixes du budget.**
 - Analyse des charges fixes de l'entreprise,
 - Analyse de l'évolution de l'entreprise,
 - Projection des charges sur le nouvel exercice.
- ✓ **Définir et analyser la validité du budget.**
 - Marge applicable sur les marchandises,
 - Détermination du prix de vente horaire de main d'œuvre,
 - Calcul du potentiel maximum de l'entreprise,
 - Calcul du seuil de rentabilité,
 - Définition des objectifs à atteindre,
 - Détermination des mesures à prendre pour atteindre ces objectifs.

LA RENTABILITE PREVISIONNELLE DES DEVIS : 4 heures

Objectif : Apprendre à analyser un devis et à maîtriser sa rentabilité

- ✓ **Comprendre la logique de construction d'un devis :**
 - Composants du devis : les marchandises et la main d'œuvre,
 - Valorisation d'un devis.
- ✓ **Analyser la rentabilité d'un devis :**
 - Affectation des salaires des productifs,
 - Affectation des frais généraux,
 - Détermination de la rentabilité prévisionnelle du devis.
- ✓ **Mesurer l'impact de la remise d'un devis au Client :**
 - Identification des marges de négociation,
 - Objectifs de temps de réalisation.

LES TABLEAUX DE BORD ET LE PILOTAGE : 8 heures

Objectif : Apprendre à détecter les dérives par rapport aux objectifs initiaux et à mettre en œuvre les actions et les décisions de correction.

- ✓ **Analyser le chiffre d'affaires main d'œuvre à une date donnée et mesure des écarts avec le prévisionnel calculé à cette même date, pour chacun des éléments suivants :**
 - Montant chiffre d'affaires,
 - Nombre d'heures vendables,
 - Prix de revient de l'heure,
 - Prix de vente de l'heure,
 - Nombre d'heures réellement vendues.
- ✓ **Mesurer l'influence sur le résultat de fin d'exercice des éléments permettant d'augmenter le chiffre d'affaires main d'œuvre.**
 - Influence du prix de vente horaire,
 - Influence de l'embauche d'un nouveau salarié,
 - Influence de l'amélioration de la productivité,
 - Influence des investissements prévus.
- ✓ **Analyser le chiffre d'affaires marchandise à une date donnée et mesure des écarts avec le prévisionnel calculé à cette même date, pour chaque élément suivant :**
 - Montant du chiffre d'affaires,
 - Achats de marchandises,
 - Marge sur vente de marchandises.
- ✓ **Mesurer l'influence sur le résultat de fin d'exercice des éléments permettant d'augmenter le chiffre d'affaires marchandise.**
 - ✓ Influence de la marge.
 - ✓ Influence des ventes.