

G3 - Améliorer la rentabilité nette de son entreprise



OBJECTIFS DE LA FORMATION EN TERMES DE CAPACITES ET DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- Comprendre le concept de Coût d’Heure Productive
- Calculer le Coût d’Heure Productive de son entreprise
- Connaître la rentabilité nette de toutes ses prestations
- Identifier ses champs d’activités les plus rentables
- Suivre la rentabilité nette de ses investissements
- Piloter son entreprise

DUREE – HORAIRES -

5 jours – 35 heures— Horaires : à déterminer

PUBLIC CONCERNE

Dirigeant d’entreprise artisanale, conjoint collaborateur.

PRE-REQUIS

Participer à l’élaboration des devis, avoir envie de suivre la rentabilité de son entreprise

PROGRAMME

⇒ **Jour 1 : Le coût d’heure productive - :**

- Intégration de ses charges indirectes dans la rentabilité de ses chantiers
- Différences entre nombre d’heures travaillées et nombre d’heures vendues
- Le coefficient d’efficacité
- Calcul de son coût d’heure productive
- Suivre son CHP pendant l’année
- *Mise en pratique pour son entreprise*

⇒ **Jour 2 : Calcul et suivi de la rentabilité nette de ses chantiers - :**

- Calcul de ses charges directes et indirectes pour le chantier
- Comment repérer puis corriger un devis déficitaire : les 3 leviers de l’entreprise
- Suivre la rentabilité pendant et après le chantier
- Identifier les niches de rentabilité par activité
- *Mise en pratique pour son entreprise*

⇒ **Jour 3 : Identifier ses métiers ou activités les plus rentables - :**

- Comprendre les différences et les enseignements entre
 - La répartition du Chiffre de la Marge Brute par métiers
 - La répartition du Chiffre de la Marge Nette par métiers
- En déduire ses niveaux de chiffres d’affaires cibles pour l’année

⇒ **Jour 4 : Calculer la rentabilité d’un investissement et sa capacité à rembourser - :**

- Quel est le coût réel de mon investissement
- Y inclure les charges indirectes
- Calculer son prix de revient à l’unité (en fonction de son utilisation)
- Le comparer aux prix du marché (clients et locations)
- Déterminer son seuil de rentabilité en nombre d’utilisation
- Déterminer sa capacité d’autofinancement pour négocier avec son banquier

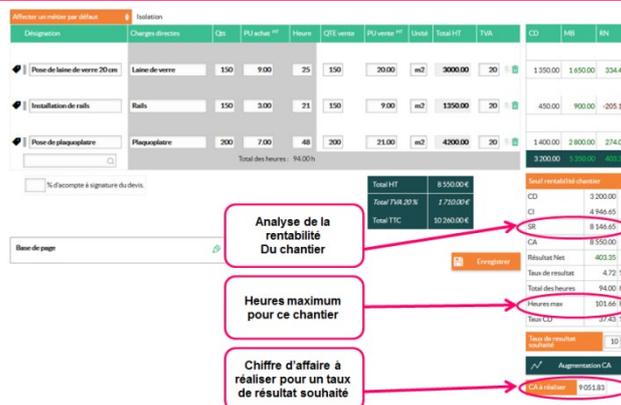
⇒ **Jour 5 : Analyse de son activité et prévisionnel annuel - :**

- Quels sont les points importants pour mon entreprise ?
- Quels sont les points que j'ai à suivre et avec quelle périodicité:
 - Quotidienne
 - Hebdomadaire
 - Mensuelle
 - Trimestrielle / semestrielle
 - Annuelle

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre :

- La pédagogie est volontairement interactive et l'intervenant prend des exemples tirés du vécu du participant.
- La formation alterne l'utilisation de supports vidéo projetés, **d'un outil spécifique pour le suivi de la rentabilité** d'un paperboard, de supports papier.
- Formateur : L'intervenant possède 15 ans d'expérience dans le domaine de la formation notamment dans les domaines de la gestion, du commercial et de l'informatique. Il réalise des formations à destination du public artisan depuis 8 ans. Il a créé de nombreux outils pédagogiques pour faciliter l'appropriation des connaissances par les artisans dans les formations.

Exemple de visuel de l'outil utilisé pour le suivi de la rentabilité



Suivi et évaluation :

- Des exercices pratiques et des mises en situation permettent de valider les acquis de chaque partie avant de passer à la suivante.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action :

- Feuilles d'émergement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur.

Le + de la formation :

- ⇒ Formation spécifique pour un public Artisan
- ⇒ Mise à disposition d'un outil spécifique pour le calcul du coût de revient
- ⇒ Création d'outils personnalisés
- ⇒ Exercices de mises en pratique pour chaque thème étudié
- ⇒ Formation volontairement orientée utilisation « terrain »
- ⇒ Pédagogie participative et interactive

Dates :	Lieu :	Tarif inter :
A déterminer	A déterminer	€ Net de TVA article 261-4-4° du Code Général des Impôts