

Piloter une Business Unit, les meilleurs outils de gestion

Cours Pratique de 3 jours

Réf : BUT - Prix 2021 : 1 990€ HT

Outils essentiels de comptabilité analytique et construction des principaux indicateurs de bord pour le pilotage commercial et la gestion d'une Business Unit. Bâtir des objectifs budgétaires appuyés aux performances réalisées, chiffrer un budget opérationnel et concevoir des actions correctives périodiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Construire les principaux indicateurs de pilotage et de gestion d'une Business Unit

Calculer un coût de revient, un seuil et une marge de rentabilité

Bâtir des objectifs budgétaires et les décliner en budgets opérationnels

Analyser les écarts budgétaires et concevoir des actions correctives

TRAVAUX PRATIQUES

Etude de cas.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2018

1) Appréhender les outils de gestion usuels

- Utilité de la comptabilité analytique pour le calcul des coûts de revient.
- Les différentes méthodes de calculs des coûts de revient : coût complet, coût partiel, méthode ABC...
- Distinguer charges directes et charges indirectes.
- La répartition des charges indirectes : unités d'œuvre, taux de frais, inducteurs...
- La logique des prix de cession interne.
- Le calcul des marges et du seuil de rentabilité.
- Décider de maintenir ou non un produit, une activité.
- Evaluer la rentabilité prévisionnelle d'un investissement.

Travaux pratiques : Via une comptabilité analytique, calculer le coût de revient des produits finis vendus ou services exécutés. Identifier le point mort. Arbitrer la composition des ventes au moyen du mix-produit.

2) Mettre en place ses indicateurs de bord

- Piloter son activité grâce aux tableaux de bord.
- Identifier les variables d'actions, les indicateurs de performance et de pilotage des outils de gestion.
- Piloter la performance économique et financière.
- Le pilotage par les marges (EBIT, EBITDA, REX, ROP...).
- Le pilotage par les indicateurs de rentabilité économique, rentabilité financière ; le pilotage par le cash.
- Piloter la performance commerciale.
- Piloter la performance des systèmes d'information (introduction).

Travaux pratiques : Savoir utiliser les indicateurs de performance financière et identifier les leviers d'action : calcul du return on equity, du free cash flow, de l'EBITDA.

PARTICIPANTS

Managers opérationnels et cadres responsables d'un service ou d'une unité non spécialisés dans les domaines comptables et financiers.

PRÉREQUIS

Expérience requise en management d'une activité ou d'un service.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation. L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Bâtir et négocier son prochain budget

- La déclinaison opérationnelle des objectifs budgétaires. Le processus budgétaire dans l'entreprise.
- Prendre en compte les priorités et les contraintes fixées. Analyser les performances passées.
- Fixer des objectifs clairs, ambitieux et réalistes. Construire des plans d'actions en phase avec les objectifs.
- Les missions contributives aux objectifs. L'allocation des ressources et des moyens à mettre en oeuvre.
- Le chiffrage du budget opérationnel. La classification des postes budgétaires.
- Les coûts de fonctionnement et d'investissement.
- La présentation et la négociation budgétaire. Argumenter pour lever les objections et convaincre.
- Analyser les écarts et les actions correctives. La re-prévision.

Travaux pratiques : A partir du budget déterminant (budget des ventes), décliner les budgets incidents : masse salariale, frais généraux, impôts et taxes, investissements. Assurer le recadrage trimestriel.

LES DATES

PARIS LA DÉFENSE

2021 : 29 nov.

CLASSE A DISTANCE

2021 : 29 nov.