

Formation : Piloter une Business Unit, les meilleurs outils de gestion

Formation pratique - 3j - 21h00 - Réf. BUT

Prix : 1860 € H.T.

★★★★☆ 4,3 / 5

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, le participant 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

Public concerné

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.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Étude de cas.

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

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

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.
- Évaluer 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.

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 formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation 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 participant 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

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

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'action en phase avec les objectifs.
- Les missions contributives aux objectifs. L'allocation des ressources et des moyens à mettre en œuvre.
- 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

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

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 27 mai, 5 oct., 9 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 27 mai, 5 oct., 9 déc.