



GESTION - ACHATS ÉCONOMIE

Outils et analyse

Analyse et décision stratégique du dirigeant de PME	64
Concevoir un tableau de bord : marche à suivre	64
Finance pour non financiers	65
Les documents comptables de l'entreprise	65
Analysez votre risque	65
Cycle approfondi de gestion d'entreprise :	66
Gestion financière	66
Gestion des coûts	67
Budget et contrôle de gestion	67
Gestion de trésorerie	67
Comment réduire ses charges	68
Coût par activité ou ABC (Activity Based Costing)	68
Gestion des stocks	68
Autodiagnostic	76

Cycle

Achats

NOUVEAU Le nouveau code des marchés publics	69
NOUVEAU La dématérialisation des marchés publics	69
Négociation d'achat : techniques de base	70
Négociation d'achat : approfondissement	70
Exceller en achat	71
Dématérialisation fiscale des factures	71

Transmission et reprise d'entreprise

Ecole des Managers - Reprendre et développer une TPE/PME	73
Préparez la transmission de votre entreprise	72
Approche de l'évaluation	74
Check-list de la reprise d'une entreprise	74

Economie

De l'économie générale à l'économie d'entreprise	75
Formation économique des membres du Comité d'Entreprise	75

Analyse et décision stratégique du dirigeant de PME

Public

Dirigeant de PME/TPE.

Objectif

- Identifier les enjeux stratégiques pour sa structure
- Evaluer son entreprise dans le cadre d'une démarche de diagnostic stratégique
- Identifier les plans d'actions stratégiques nécessaires au développement de l'entreprise.

Prérequis : expérience de gestion et de management.

Réf : 612
Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : 16 et 23/10/2009
Tarif : 670 euros HT

Programme

Le programme s'articule autour des trois axes suivants

1. Les enjeux de la stratégie d'entreprise

- Construire une stratégie pour quoi faire ?
- Appréhender la cohérence de l'organisation à créer de la valeur dans un environnement concurrentiel

2. Les éléments du diagnostic stratégique La perception de l'environnement de l'entreprise

- Définir la vision et les missions du dirigeant dans l'économie d'environnement
- Sensibiliser à la démarche d'intelligence économique
 - . les problématiques de veille technologique, commerciale, concurrentielle, environnementale, de sécurité de l'information, de connaissances des réseaux d'influence

Le diagnostic stratégique de l'entreprise

- Décomposer et segmenter les activités stratégiques de l'entreprise
- Positionner l'offre de l'entreprise vis-à-vis de l'offre des concurrents
- Evaluer les forces et faiblesses de l'entreprise
- Evaluer le risque sur le portefeuille clients
- Structurer l'organisation orientée client : la gestion par processus

3. Le plan stratégique : les préalables stratégiques aux plans d'actions opérationnels

- Travailler sur la délimitation des domaines d'activités stratégiques
- Identifier les facteurs clés de succès et de création de valeur
- Retenir les nouveaux axes stratégiques de développement de l'entreprise
- Déterminer les plans d'actions commerciales, de communication et de management
- Identifier les indicateurs cibles à suivre

Concevoir un tableau de bord : marche à suivre

Public

Responsable non-financier souhaitant améliorer le pilotage de l'entreprise à travers l'utilisation de tableaux de bord.

Objectif

- Connaître la méthode la plus efficace pour élaborer des tableaux de bord
- Comprendre la logique gigogne d'un réseau de tableaux de bord
 - Concevoir, organiser et maintenir un tableau de bord
 - Analyser, interpréter et communiquer les résultats des tableaux de bord.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

**De la conception à l'optimisation
de son propre tableau de bord**

Réf : 530
Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : 16 et 23/10/2009 - 1er et 8/06/2010
Tarif : 670 euros HT

Programme

Expression et analyse de la notion de tableau de bord propre à chaque participant

Analyser l'activité de son organisation et de sa structure

- La notion d'objectif
- Les tableaux de bord gigognes

Rechercher des informations significatives

- Détermination des facteurs clés de succès

Sélectionner les indicateurs pertinents

- Qualités d'un bon indicateur
- Les différents types d'indicateurs :
 - . indicateurs de performance et de pilotage
 - . indicateurs de moyens, de résultat, d'environnement
 - . indicateurs d'alerte
 - . indicateurs des principales fonctions d'une entreprise

Mettre en forme et suivre les indicateurs

Mettre en forme le tableau de bord

Enrichir le tableau de bord

- Cumul, référence à l'objectif ...

Représenter graphiquement

Du tableau de bord personnel à l'outil de communication pour les partenaires externes

Finance pour non-financiers

Public

Cadre commercial, technique, administratif ou toute personne devant comprendre les documents comptables.

Objectif

- Reconnaître les points de repère indispensables à la lecture d'un bilan, d'un compte de résultat
- Donner un premier avis sur la santé d'une entreprise au vu de ses documents financiers
- Dialoguer avec les financiers.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 510

Durée : 3 jours

Calendrier Rouen : 22, 29/09 et 6/10/2009 -

23/02, 2 et 9/03/2010 - 3, 10 et 17/06/2010

Tarif : 920 euros HT

Programme

Se familiariser avec les documents comptables

- Bilan
 - . actif
 - . passif
- Compte de résultat
 - . charges
 - . produits
- Investissements
- Amortissements, provisions
- TVA

Les grands principes comptables

- Sincérité, régularité, images fidèles
- Prudence
- Permanence des méthodes
- Indépendance des exercices

Utiliser les outils de l'analyse financière

- Signification du résultat
- Les grands équilibres financiers
- Fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, trésorerie
- Soldes intermédiaires de gestion
- Cash flow, capacité d'autofinancement
- Les principaux ratios

Un langage, une logique, une nécessaire prise en compte

Les documents comptables de l'entreprise

Public

Commerçant, responsable de PME/TPE, dirigeant de PME.

Objectif

- Donner les points de repère indispensables à une meilleure compréhension des documents financiers de l'entreprise
- Faire le point sur le vocabulaire technique utilisé.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 511

Durée : 1 jour

Calendrier Rouen : 2/02/2010

Tarif : 400 euros HT

Programme

Lire un bilan et un compte de résultat

- Bilan
 - . le patrimoine de l'entreprise
- Compte de résultat
 - . les flux d'un exercice social
- La logique de classement du plan comptable
- Organisation comptable et documents
 - . journal
 - . grand livre
 - . balance...

Découvrir les principes comptables permettant d'aboutir au bilan et au compte de résultat

- Ventes
- Achats
- Règlements (impact ou non) sur le résultat
- Distinction charges / immobilisations

Acquérir le vocabulaire

- Actif, passif, immobilisations
- Charges, produits
- Amortissements, provisions
- Résultat, réserves, distributions

Dialoguer avec son expert comptable

Se familiariser avec le vocabulaire technique

Analysez votre risque

Public

Dirigeant d'entreprise, directeur et responsable administratif et financier.

Objectif

- Evaluer son risque financier selon une méthode de score
- Connaître les composantes du score pour comprendre celui-ci, l'expliquer et le faire évoluer dans un sens positif.

Prérequis : se repérer dans un bilan et un compte de résultat.

Réf : 532

Durée : 1 jour

Calendrier Rouen : 25/02/2010

Tarif : 400 euros HT

Programme

Utiliser des scores dans l'évaluation :

- du risque client
- du risque fournisseur
- par rapport aux banques
- dans la valeur d'une entreprise...

Présenter le principe général d'identification des scores

- Besoin de distinguer les entreprises saines des entreprises à risques élevés
- Recherche de critères financiers issus des liasses fiscales
- Etudes statistiques sur un panel d'entreprises

Présenter les deux méthodes de score

- Conan et Holder
- ADFCC

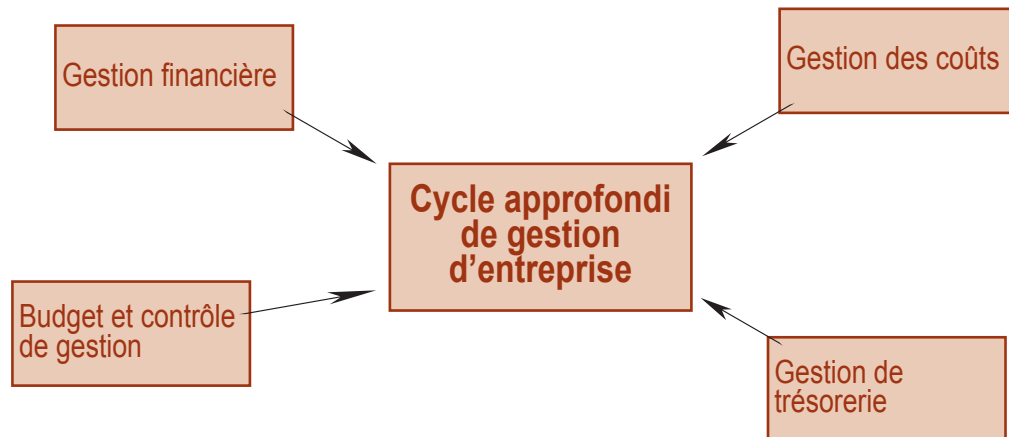
Pour chaque méthode, entreprises ciblées, secteur d'activité, composantes du score, méthodes de calcul, conclusions

Conclusion sur les limites du score et son approche unique financière

Application

- Détermination du score d'une entreprise par la méthode de Conan et Holder

Des outils opérationnels Un panorama de toutes les facettes de la gestion d'entreprise



Cycle approfondi de gestion d'entreprise

Cycle

Public

Tout responsable dans l'entreprise ayant besoin d'une bonne connaissance et d'une bonne pratique des outils de gestion.

Objectif

Etre capable d'utiliser ou de mettre en place des outils de gestion financière, analytique, budgétaire et de trésorerie.

Prérequis : être sensibilisé à la gestion d'entreprise.

Réf : 515
Durée : 11 jours
Démarrage du cycle Rouen : 17/11/2009
Tarif : 2750 euros HT

Programme

Ce cycle comprend les quatre modules suivants :

- Gestion financière
- Gestion des coûts
- Budget et contrôle de gestion
- Gestion de trésorerie

Les 4 modules du cycle approfondi de gestion d'entreprise peuvent être suivis indépendamment

Voir programmes détaillés ci-après.

Gestion financière

Cycle

Public

Cadre et dirigeant d'entreprise.

Objectif

- Interpréter les états financiers (bilan, compte de résultat, annexes)
- Pouvoir dialoguer avec les tiers, notamment les banques, dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie financière
- Donner un avis sur la santé financière d'une entreprise
- Utiliser le vocabulaire des financiers.

Prérequis : être sensibilisé à la gestion d'entreprise.

Réf : 522
Durée : 3 jours
Calendrier Rouen : 17, 24/11 et 1er/12/2009
Tarif : 920 euros HT

Programme

Analyser les états financiers

- Bilan
- Compte de résultat
- Annexes

Retraiter les états financiers

- Le gestionnaire : approche fonctionnelle
- Le banquier ou l'actionnaire : approche liquidités

Etudier l'équilibre financier

- Distinguer la rentabilité de la trésorerie
- Fonds de roulement
- Besoin en fonds de roulement
- Les besoins de financement liés à l'activité
- La trésorerie

Analyser la rentabilité

- Les soldes intermédiaires de gestion
 - . marge commerciale
 - . production
 - . valeur ajoutée
 - . excédent brut d'exploitation
 - . résultat d'exploitation
 - . résultat courant avant impôt
 - . résultat exceptionnel
 - . résultat net
- La capacité d'autofinancement

Diagnostiquer l'entreprise

- Etude des ratios significatifs
- L'évolution du fonds de roulement
 - . le tableau de financement

Gestion des coûts

Cycle

Public

Cadre et dirigeant d'entreprise.

Objectif

- Utiliser ou mettre en place les principales méthodes de calcul des coûts
- Analyser la rentabilité d'une entreprise et de ses produits
- Mieux dialoguer avec le contrôleur de gestion.

Prérequis : être sensibilisé à la gestion d'entreprise.

Réf : 523

Durée : 3 jours

Calendrier Rouen : 14, 21 et 28/01/2010

Tarif : 920 euros HT

Programme

Analyser les coûts de l'entreprise

- Principes généraux et techniques communs aux différents systèmes analytiques

Utiliser la méthode du coût complet

- Les centres d'analyse :
 - . découpage de l'entreprise en centres d'analyse, définition de l'unité d'oeuvre, principes de calcul
 - . calcul du coût de revient
- Méthode de l'imputation rationnelle

Etudier la variabilité des charges

- Distinction charges fixes, charges variables
- Méthode du coût variable "direct costing"

Analyser la rentabilité

- Définition et objet du seuil de rentabilité

Appliquer le coût marginal

Interpréter les écarts

- Composition des coûts standards
- Le processus de calcul
- L'analyse des écarts (réel/standard)

Budget et contrôle de gestion

Cycle

Public

Cadre désireux de comprendre la démarche permettant d'établir des budgets et d'apprécier les résultats et les performances de l'entreprise.

Objectif

- Elaborer les budgets
- Négocier son budget
- Intégrer chaque budget dans le système de contrôle de gestion
- Adapter le contrôle de gestion à la structure de l'entreprise.

Prérequis : il est souhaitable d'avoir quelques connaissances en gestion des coûts.

Réf : 524

Durée : 3 jours

Calendrier Rouen : 4, 11 et 18/03/2010

Tarif : 920 euros HT

Programme

Piloter l'entreprise

- Le contrôle de gestion conçu comme un système de pilotage de l'entreprise
- Les conditions de base pour un fonctionnement performant d'un système de contrôle de gestion

Décliner les budgets par fonction

- L'enchaînement des budgets
- Le budget des ventes
- Le budget des investissements
- Le budget de production
- Le budget des approvisionnements
- Le budget de trésorerie

Budgétiser par centre de responsabilité

- Les prix de cession interne
- La mesure de performance

Budgétiser les services généraux

- Le budget base zéro
- L'analyse de la valeur

Mettre en place des tableaux de bord de gestion

Eviter les déviations budgétaires

Gestion de trésorerie

Cycle

Public

Chef d'entreprise, responsable administratif, comptable et financier.

Objectif

- Bâtir un budget prévisionnel de trésorerie
- Mesurer en permanence les ressources nécessaires au financement de ses engagements financiers
- Anticiper les crises de croissance
- Faire les bon choix de financement
- Construire un partenariat privilégié avec son banquier.

Prérequis : être sensibilisé à la gestion d'entreprise.

Réf : 525

Durée : 2 jours

Calendrier Rouen : 20 et 27/05/2010

Tarif : 670 euros HT

Programme

Bâtir un budget prévisionnel de trésorerie

- Collecte de l'information
- Enchaînement des différents budgets
 - . budget prévisionnel des investissements
 - . budget prévisionnel des encaissements
 - . budget prévisionnel des décaissements
 - . budget prévisionnel des salaires et charges sociales
 - . budget prévisionnel de la TVA
- Suivi des réalisations et mesure des écarts

Maîtriser les leviers influant le besoin en fonds de roulement

- La rotation des stocks
- Le délai de paiement des clients et des fournisseurs
- Mise en place d'un tableau de bord de suivi de ratios

Mesurer le besoin de financement de la croissance

- Outils de financement à court terme
- Outils de financement à long terme

Appréhender les modes de paiement et les conditions bancaires

- Inventaire des conditions bancaires
- Avantages et inconvénients des différents modes de paiement

Choisir un placement adapté à ses excédents

- Les dépôts à terme
- Les billets de trésorerie
- Les SICAV

Etablir un partenariat privilégié avec son banquier

- Le support de la communication avec son banquier
- L'anticipation des variations de trésorerie

Comment réduire ses charges ?

Public

Responsable de service, responsable d'unité de production, technicien...

Objectif

- Analyser les charges de l'entreprise
- Avoir une attitude critique par rapport à ces charges
- Engager une action de réduction des charges.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 531

Durée : 1 jour

Calendrier Rouen : nous consulter

Tarif : 400 euros HT

Programme

Analyser les différentes charges de l'entreprise

Etudier chacune des charges en s'interrogeant sur le bien fondé, la prestation reçue en contrepartie de la charge

- **Les achats**
 - . l'utilité de les stocker ou non
 - . le contrôle des fournitures...
- **Les services extérieurs**
 - . éviter les redondances
 - . la renégociation des contrats, des abonnements...
- **Les impôts**
 - . la taxe professionnelle est-elle plafonnée ?
 - . l'utilisation de la taxe d'apprentissage
- **Les charges de personnel**
 - . le coût de l'emploi
 - . la valeur ajoutée de chacun

- . l'effectif correspond-il au volume de production ?
- **Les charges financières**
 - . acquisition ou crédit-bail ?
- **Les amortissements et provisions**
 - . notion de dépréciation ou d'obsolescence

Ouvrir sur la notion de :

- rentabilité d'investissement
- coût de revient
- "faire" et "faire faire"

Réalisation d'un diagnostic individuel où chacun pourra identifier les postes de charges qui devraient faire l'objet d'une analyse future

Coûts par activité ou ABC (Activity Based Costing)

Public

Contrôleur de gestion, responsable de comptabilité analytique, chef comptable de PME, gestionnaire de département, responsable financier de projets.

Objectif

- Proposer une alternative à la méthode des coûts complets dans les entreprises à structure complexe
- Implanter sur le terrain la méthode des coûts par activité.

Prérequis : posséder les notions de base en comptabilité analytique et notamment les principes de la méthode du coût complet.

Réf : 539

Durée : 2 jours

Calendrier Rouen : 4 et 11/05/2010

Tarif : 670 euros HT

Programme

Dépasser la méthode du coût complet

- Critique de la méthode du coût complet
- Les activités en tant que vecteurs de consommation des ressources de l'entreprise
- Recensement des activités
- Détermination des inducteurs de coûts
- Coût des inducteurs de coûts

Implanter la méthode des coûts par activité

- Schéma de construction du coût des produits
- Application
- Comparaison des résultats obtenus dans les deux méthodes
- Conclusion

En fonction de l'auditoire, l'application peut être traitée sur informatique

Gestion des stocks

Public

Toute personne ayant une fonction approvisionnement, achat, gestion de stock, gestion de magasin.

Objectif

Assurer la disponibilité et la mise à disposition de l'ensemble des fournitures industrielles et commerciales nécessaires pour satisfaire les besoins en temps voulu et dans les meilleures conditions.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 565

Durée : 4 jours

Calendrier Rouen : 3, 4, 10 et 11/12/2009 - 7, 8, 14 et 15/06/2010

Tarif : 1190 euros HT

Programme

Reconnaître les différents types de stocks

- Qu'est-ce qu'un stock, qu'est-ce qu'un flux ?
- Les différents types de stocks - Les objectifs - Tenue des stocks et gestion des stocks

Analyser les stocks sur le plan économique

- Coût unitaire - Méthodes de valorisation (FIFO, LIFO, PMP, standard, par lot) - Coût d'acquisition, de possession et de rupture - Classification, méthode ABC

Codifier les articles et les zones

- Qualité d'une bonne codification - Systèmes de codification - Prévention et détection des erreurs, clés et détrompeurs - Codes barres, étiquetage électronique, RFID - Codification des zones de stockage

Utiliser les méthodes traditionnelles

- Stock et délai - Prévision de la demande - Outils statistiques (courbe de Gauss, liissages)
- Quantité économique - Magasinage et rangement - Transactions (entrées/sorties/dépla-

cements) - Fiches de stocks - Inventaires (permanent/intermittent/tournant) - Procédure d'inventaire - Taux de service, stock de sécurité, stock réservé - Méthodes classiques

Planifier en flux poussé

- Définition et concept - Nomenclature et dépendance - La méthode MRP
- Mettre en place un flux tiré**
- Kanban : le principe, l'étiquette - La gestion des priorités - Les limites et contraintes

Combiner les méthodes

- Avantages et inconvénients de chaque méthode, combinaisons possibles

Appliquer la qualité aux stocks

- Les exigences de la qualité - Identification et traçabilité - Enregistrement et archivage, rôle de l'informatique

Mesurer l'impact financier des stocks

- Incidence du stock sur le compte de résultat et sur le bilan

Le nouveau code des marchés publics

OFFRE DUO

+ Rempportez vos appels d'offres (page 52)

Public

Toute personne amenée à passer ou à répondre à des appels d'offres auprès des institutions administratives et des collectivités territoriales.

Objectif

- Connaître les règles essentielles des marchés publics
- Se familiariser à la logique et au vocabulaire des marchés publics
- Appliquer les règles des marchés publics pour préserver les intérêts de l'entreprise
- Faire le point sur l'évolution et la pratique du nouveau code des marchés publics.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 765
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 8/10/2009 - 7/01/2010 - 19/04/2010
Tarif : 400 euros HT

Programme

Le programme de ce stage sera actualisé au fur et à mesure en fonction de la parution des nouveaux textes

Passer un marché public

- Les principes généraux
- Publicité et mise en concurrence
 - . quelles discussions possibles entre l'entreprise et la collectivité ?
 - . comment bien présenter une offre ?
 - . le risque pénal (délit de favoritisme et infractions voisines)
- Les contestations possibles pour le candidat évincé

Exécuter un marché public

- L'application du marché
 - . les ordres de service
 - . la sous-traitance
- Les modifications du marché
 - . les travaux supplémentaires
 - . les avenants
 - . les marchés complémentaires et de prestations identiques
- Les contestations au stade de l'exécution

Régler le marché public

- Les différentes formes de prix
- La clôture des comptes
- Les délais de paiement

La dématérialisation des marchés publics

NOUVEAU

Public

Toute personne amenée à répondre à des appels d'offres.

Objectif

- Comprendre l'intérêt de la démarche
- Savoir détecter les avis de publicité de marchés publics automatiquement
- Répondre à vos interrogations Garantie de confidentialité - Respects des délais - Coûts induits...
- Maîtriser les formalismes de la réponse électronique afin que votre offre ne soit pas rejetée
- Être à l'aise face à une plateforme de dématérialisation des marchés publics.

Prérequis : comprendre la navigation sur internet et l'informatique de base.

Aucune connaissance spécifique en droit des marchés publics n'est indispensable.

Réf : 766
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 18/11/2009 - 2/02/2010
Calendrier Dieppe : 21/01/2010
Tarif : 450 euros HT

Programme

La dématérialisation des appels d'offres dans le Code des Marchés Publics

- Contraintes et obligations des acheteurs et des vendeurs
- La sécurisation et le fonctionnement des plateformes de dématérialisation

La gestion de vos appels d'offres sur Internet

- L'inscription
- Le téléchargement des DCE
- Les formats de lecture
- Les utilitaires gratuits
- Le dépôt d'une réponse électronique
- La signature des documents
- L'horodatage et l'accusé de réception

La veille sur les appels d'offres

- Recevoir les appels d'offres sur son ordinateur
- Les alertes e-mails de mise en ligne d'une consultation

Point sur les appels d'offres en Europe

Mise en oeuvre pratique

- Télécharger un DCE et répondre à 3 appels d'offres fictifs, mais en conditions réelles, sur trois plateformes différentes (marchés-secu-rises.fr, Medialex (Ouest France) et Megalis)

Prise en main de logiciels utiles pour lire les documents et pour répondre en ligne

- Lecture de plans aux formats compatibles Autocad
- Lecture et impression de documents au format .pdf
- Conversion de documents au format .pdf
- Signature des documents (certificats fournis)
- Décompression de fichiers au format .zip...

Cette formation est pratique et axée sur des exemples concrets et des mises en situations réelles.

Négociation d'achat Techniques de base

Public

Toute personne ayant à mener des négociations d'achat.

Objectif

- Préparer une négociation
- Se fixer des limites acceptables
- Négocier un contrat ou un achat
- Analyser les causes du résultat, que ce soit une réussite ou un échec.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 285

Durée : 3 jours

Calendrier Rouen : 17, 24/11 et 1er/12/2009

Tarif : 990 euros HT

Programme

Comprendre les mécanismes d'une négociation

- Définition
- Conditions, environnement
- Qui négocie ?
- Quand négocie-t-on ?
- Information et pouvoir

Apprécier les éléments fondamentaux d'une négociation

- La force de la position
- Le temps
- L'information
- La capacité de décision

Adopter un style de négociation

- Le style "Pyramide"
- Le style "Combat"
- Le style "Chat et souris"

Mesurer le résultat de la négociation

- Gagnant-Perdant
- Gagnant-Gagnant

Appliquer les bonnes techniques de négociation

- La confiance
- La communication
- L'implication
- Les points de divergences, les butées
- La prise de risque
- La conclusion

Négociation d'achat Approfondissement

Public

Toute personne ayant déjà mené des négociations d'achat et désireuse de se perfectionner.

Objectif

- Préparer une négociation difficile
- Négocier avec des interlocuteurs étrangers
- Négocier dans des conditions difficiles
- Veiller à l'application des règles et conventions résultant d'une négociation
- Entretenir des relations suivies pour préparer de futures négociations.

Prérequis : expérience confirmée en négociation d'achat ou avoir suivi la formation aux techniques de base.

Réf : 286

Durée : 2 jours

Calendrier Rouen : 12 et 19/01/2010

Tarif : 660 euros HT

Programme

Tenir compte des conditions qui compliquent les négociations

- Téléphone, fax ou e-mail
- L'interlocuteur subalterne
- La négociation en équipe
- La négociation à l'étranger

Négocier à distance

- L'initiative
- L'impersonnalité
- Le temps de réflexion
- Gagner du temps

Négocier avec plusieurs interlocuteurs

- Le meneur
- Les rôles
- L'identification

Distinguer le bon interlocuteur

- Le décideur
- Monter d'un cran

Négocier à l'étranger

- L'environnement
- La barrière de la langue
- La psychologie de l'interlocuteur
- L'utilisation du temps

Gérer l'après négociation

Maîtriser les bonnes relations

Exceller en achat

Public

Toute personne amenée à optimiser la politique achat de l'entreprise.

Objectif

- Réaliser la veille technologique "achats" de l'entreprise
- Mettre en place, contrôler et assurer la prospection fournisseurs
- Prospector, consulter, négocier et contractualiser avec les fournisseurs.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 535
Durée : 3 jours
Calendrier Rouen : 11, 18 et 25/03/2010
Tarif : 990 euros HT

Programme

Marketing achat

- Marketing et stratégie d'achat
- Le concept Marketing d'achat
- L'aspect stratégique du Marketing achat
- L'aspect opérationnel du Marketing achat
- Management des ressources extérieures
- Les stratégies clients-fournisseurs
- Les relations clients-fournisseurs
- Coûts internes et acteurs de la fonction achats

Améliorer les performances d'achat

Eviter les dysfonctionnements

- Clarifier la politique d'achat
- L'éthique de l'achat
- Concrétiser les objectifs de l'entreprise

Mettre en œuvre une stratégie qualité.

- Améliorer la qualité dans la fonction achat
- L'assurance qualité des processus d'achat (AQPA)

- La démarche d'assurance qualité fournisseurs (AQF)

- Questionnaire de pré-enquête

- Questionnaire d'évaluation fournisseur

Comparer les performances d'achats

Approche Stratégique

- Outils d'analyse du portefeuille d'achats

- Stratégie de réduction des coûts
- Les leviers de la stratégie de la réduction des coûts
- Méthodologie de la démarche globale

La délocalisation et ses répercussions : le "global sourcing"

- Les mécanismes économiques
- La délocalisation : ses raisons
- La délocalisation : ses répercussions
- La délocalisation : implication de la fonction achat
- Une stratégie particulière : le Global Sourcing
- La Chine : acteur incontournable, le modèle asiatique de développement
- Le lièvre et la tortue : la Chine ou l'Inde qui dominera l'Asie en 2020 !

Conduire le dialogue et la négociation avec les fournisseurs

- Les bases de la négociation
- Préparer la négociation
- Maîtriser le face à face.
- Les tactiques de la négociation
- Les techniques de ventes des fournisseurs

Dématérialisation fiscale des factures

Public

Directeur administratif et financier.
Responsable administration des ventes ou administration fournisseurs.

Objectif

- Comprendre les obligations en matière de dématérialisation fiscale
- Etre conscient des enjeux et des bénéfices induits
- Connaître les solutions de mise en œuvre
- En maîtriser les tenants et aboutissants, pour mener à bien le projet en interne

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 611
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : nous consulter
Tarif : 400 euros HT

Programme

Qu'est-ce que la dématérialisation fiscale ?

Les références légales, les règles du jeu

L'interprétation des textes de loi, la mise en pratique

Les solutions possibles (EDI, signature électronique)

- En interne
- Le recours à un tiers
- Le cas particulier des factures rejetées

Les enjeux et les bénéfices

Les points de contrôle de la DGI

- Déroulement de l'opération

Questions / Réponses

La transmission d'une entreprise familiale ou d'une PME : un moment important pour le chef d'entreprise cédant ou repreneur

C'est sur l'idée que la phase de transmission est perméable au changement et qu'elle doit être vécue comme une opportunité de développement, que se sont créées les Ecoles des Managers en France qui proposent aux repreneurs une formation-action innovante et pragmatique, adaptée au contexte spécifique d'une entreprise familiale ou d'une PME.

Dans le contexte économique actuel, l'expérience du métier ne suffit plus, la performance et la pérennité des entreprises dépendront avant tout de la compétence de leurs nouveaux dirigeants d'où la nécessité de professionnaliser le métier de chef d'entreprise.

A ce jour, plus de 1200 participants ont été formés dans les 26 Ecoles de Managers en France, et leurs entreprises affichent un taux de pérennité de 89% après la reprise. Leurs témoignages sont en ligne sur www.reseau-edm.com

Le CEPPIC, Centre de Formation Continue de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen, met en place un nouveau cycle de formation en Haute-Normandie, à partir d'avril 2010.

D'autres formations sur le thème de la transmission d'entreprise sont proposées :

- Préparez la transmission de votre entreprise
- Approche de l'évaluation
- Check-list de la reprise d'une entreprise

Préparez la transmission de votre entreprise

Public

Chef d'entreprise.

Objectif

- Prendre conscience des enjeux de la transmission
- Constituer une check-list des questions à se poser avant la transmission.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 534
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 8/10/2009
Tarif : 400 euros HT

Programme

Approcher le contexte de la transmission, ses enjeux

Transmettre : une démarche personnelle

- Motivations et objectifs
- Conséquences de la transmission
 - . financières
 - . fiscales
- Les différentes voies de transmission
 - . familiale
 - . interne
 - . externe
- Les modalités de la transmission
 - . crédit-vendeur
 - . durée de la période de passation
- Conclusions

Valoriser l'entreprise : le cœur de la transmission

- Présentation synthétique de l'évaluation
 - . valeur patrimoniale
 - . valeur de rentabilité
 - . valeur de synthèse
- Positionnement de la valeur vendeur

- Importance du risque de l'entreprise sur sa valeur
- Conséquences sur la préparation

Diagnostiquer préalablement l'entreprise

- Objectifs du diagnostic
- Analyse des points forts et points faibles sur les principales composantes de l'entreprise
 - . organisation, commercial, personnel, production,
 - . gestion-finances
- Conséquences et actions rectificatives possibles

Finaliser la transmission

- Communication
- Négociation
- Conclusion

Conclusion sur l'importance de la préparation et le temps nécessaire

Illustration par des cas concrets

Ecole des Managers de Haute-Normandie

Reprendre et développer une TPE/PME



Public

Repreneur interne d'une entreprise familiale ou salarié de l'entreprise.
Repreneur externe dans le cadre du rachat d'une entreprise.
Créateur d'entreprise.

Objectif

A l'issue du cycle, les (futurs) chefs d'entreprise seront capables de :

- Construire une stratégie gagnante en tenant compte du marché de l'entreprise et de son environnement
- Manager efficacement leurs équipes
- Définir et mettre en œuvre une politique commerciale en fonction des atouts et des moyens de l'entreprise
- Respecter les équilibres financiers fondamentaux de l'entreprise et en faire l'analyse financière

Prérequis : expérience professionnelle.

Formation / compréhension / action

Le concept pédagogique s'oriente autour d'une "formation-action" qui, après un solide programme général de cinq mois à temps partiel, permet aux participants de faire l'état des lieux de leur entreprise et, avec l'assistance d'experts, de mettre en place un plan de progrès, en étant assurés d'acquérir les formations complémentaires.

Ce programme pédagogique et la période d'encadrement qui lui fait suite durent cinquante-six jours étalés sur quatorze mois et se déroulent selon le schéma suivant :

Phase 1 Formation	ACQUISITION DES CONNAISSANCES	2 jours/semaine pendant 5 mois soit 26 jours
Phase 2 Compréhension	AUTODIAGNOSTICS SYNTHÈSE	10 jours repartis sur 2 mois
Phase 3 Action	REALISATION DES AXES DU PLAN D'ACTION	20 jours repartis sur 7 mois

56 jours de formation en alternance et d'accompagnement personnalisé sur une période de 14 mois. Articulé autour de trois étapes, le programme est parfaitement adapté aux besoins spécifiques des PME.

1) Acquisition de compétences : 26 jours

Les modules :

Stratégie d'entreprise
Gestion financière et contrôle de gestion
Management
Droit du travail
Marketing / Action commerciale
Communication

2) Autodiagnostic : 10 jours

Un diagnostic stratégique de l'entreprise - analyse de ses forces et faiblesses, le positionnement sur le marché, les opportunités et menaces externes et internes - permet aux participants de dégager les axes de développement les plus importants. Ils peuvent ainsi accéder à une vision globale et objective de leur entreprise, définir les facteurs clés de réussite et construire un plan d'action.

L'autodiagnostic du (futur) chef d'entreprise porte sur ses compétences et champs d'amélioration personnels et permet de formaliser les axes de travail.

Cette phase est complétée par une préparation à la prise de parole en public (communication). Les conclusions sont présentées aux autres participants lors du séminaire de clôture.

Programme

3) Action : 20 jours

A la fin de la phase 2, l'examen de l'autodiagnostic a permis de dégager des composantes d'ordre commercial, stratégique, financier et autres qui deviennent les "chantiers" sur lesquels les participants vont travailler pendant la phase 3.

Les participants engagent une démarche de progrès dans leur entreprise et gèrent les moyens à mettre en œuvre dans les domaines suivants :

- Finance, Contrôle de gestion, Management, Action commerciale, Juridique et Fiscalité, Organisation.

Des apports complémentaires sont proposés en fonction de la demande du groupe (relation avec la banque, veille stratégique,...).

Les participants bénéficient :

- d'un suivi individuel et personnalisé par nos intervenants
- d'un approfondissement de connaissances et de savoir-faire, de façon individuelle ou en groupe.

Le programme est encadré par l'intervenant en stratégie qui assurera la cohérence globale des actions par rapport à la stratégie et en tenant compte du prévisionnel financier réalisé. Il suit chaque stagiaire à intervalles réguliers pour faire le point sur l'avancement des projets.

Le cycle se terminera par une synthèse collective où la consolidation des différentes actions permet de structurer le business plan, quand c'est possible. A l'issue du cycle, chaque (futur) dirigeant a bâti un véritable projet de développement où des actions sont déjà engagées et d'autres pourront être entreprises en cohérence avec la stratégie retenue.

Les +

Une Formation créée par des chefs d'entreprises pour des (futurs) chefs d'entreprises

- Sur-mesure

Chacun travaille sur son cas particulier et bénéficie d'une formation complémentaire ainsi que de conseils adaptés à ses propres besoins et à ceux de son entreprise.

- Intervenants professionnels

Issus du monde de l'entreprise, les intervenants ont une pratique permanente du terrain en qualité de consultants et une expérience confirmée en pédagogie.

- Alternance

Pendant la formation, le repreneur continue d'assurer ses fonctions dans l'entreprise. L'alternance entre la formation et l'entreprise permet une application immédiate sur le terrain.

- Concret

Chaque repreneur a pour sujet d'étude sa propre entreprise dont il réalise un audit, validé sur place par des consultants de l'Ecole des Managers.

Validation de la formation par un diplôme d'état "Chef d'entreprise développeur de PME" homologué niveau II (licence)

Pour plus d'informations sur le réseau national des Ecoles des Managers :

www.reseau-edm.com

Réf : 520
Durée : 56 jours en alternance sur 14 mois
Calendrier Rouen : avril 2010
Tarif : 10000 euros HT

Approche de l'évaluation

Public

Dirigeant d'entreprise, artisan, cadre à la recherche d'entreprise à reprendre.

Objectif

- Discuter d'une évaluation
- Connaître les composantes de calcul de l'évaluation.

Prérequis : connaître la structure d'un bilan et les soldes intermédiaires de gestion.

Réf : 538
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 22/04/2010
Tarif : 400 euros HT

Programme

Approcher les fondements de l'évaluation (valeur, revenu, risque) et ses deux approches (patrimoine et rentabilité)

Evaluer par l'actif de l'entreprise (valeur patrimoniale, souvent référence du vendeur)

- Mode de calcul
- Valorisation du fonds de commerce ou d'industrie
 - . méthode de CA
 - . Goodwill
- Réévaluation d'autres actifs

Evaluer par la rentabilité (souvent référence de l'acheteur)

- Prise en compte
 - . des résultats courants
 - . de la marge brute d'autofinancement et des dividendes
- Notions de PER (Price Earning Ratio) et de risque de l'entreprise

Déterminer une valeur de synthèse

- Pondération des valeurs patrimoniales et de rentabilité
- Valeur selon l'EBITDA

Conclusion sur la prise en compte nécessaire des spécificités et des risques de l'entreprise et de son secteur d'activité dans l'évaluation

Illustration par différents exemples de valorisation

Check-list de la reprise d'une entreprise

Public

Salarié reprenneur potentiel d'une entreprise, chef d'entreprise ou cadre intéressé par la reprise d'une société.

Objectif

- Définir les étapes du parcours de la reprise
- Mesurer les enjeux de ces étapes
- Etablir et utiliser une check-list des questions à se poser.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 540
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 4/02/2010
Tarif : 400 euros HT

Programme

Approcher le contexte de la cession-reprise d'entreprise, sa forte dimension personnelle et le parcours à mener

Diagnostiquer l'entreprise : le cœur de la reprise

- Objectifs du diagnostic
- Principaux éléments d'analyse (points forts/points faibles) sur les grandes composantes de l'entreprise
 - . organisation
 - . commercial
 - . personnel
 - . production
 - . gestion-finances
- Réflexion sur le rôle du dirigeant
- Synthèse nécessaire avec ses proches

Valoriser l'entreprise

- Présentation synthétique des deux approches de l'évaluation
 - . valeur patrimoniale
 - . valeur de rentabilité

- Importance du risque de l'entreprise sur sa valeur
- Positionnement des valeurs vendeur et acheteur

Rechercher un accord avec le cédant

- La négociation du prix
- L'aménagement du prix et de son paiement
- Autres leviers

Intégrer les aspects juridiques, fiscaux et financiers

- Lettre d'intention et protocole d'accord
- La recherche de financement
 - . dossier bancaire
 - . aides...
- Éléments complémentaires sur les garanties et la fiscalité

Distinguer les éléments clés de la reprise

Illustration par des cas concrets

De l'économie générale à l'économie d'entreprise

Public

Toute personne souhaitant resituer l'entreprise dans le contexte économique général.

Objectif

- Parvenir à une compréhension globale du système économique et des principaux mécanismes qui en déterminent l'équilibre
- Resituer l'entreprise comme acteur dans le système économique
- Mettre en évidence la stratégie de l'entreprise dans un environnement concurrentiel.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 731
Durée : 2 à 4 jours
Calendrier Rouen : séminaire intra-entreprise
Tarif : nous consulter

Programme

De l'économie générale ...

Reconnaître les acteurs de la vie économique

- Les ménages, la consommation
- Les entreprises, la production et les investissements
- Les établissements de crédit, le financement de l'économie

L'état, service public

Intégrer les acteurs dans un système économique

- Mise en évidence de leur interdépendance et notion de circuit économique

Intégrer le fonctionnement du marché

- La détermination des prix : de la théorie à la pratique
- Application des notions étudiées à l'analyse des grands problèmes économiques actuels

... à l'économie d'entreprise

Approcher l'entreprise ?

- Les différents types d'entreprises
- L'entreprise face à son environnement
- L'entrepreneur
- La démarche des créateurs
- L'organisation de l'entreprise

Comprendre le fonctionnement de l'entreprise

- La gestion commerciale
- La production
- La logistique
- Les finances
- Les ressources humaines

Le contenu est défini avec l'entreprise en fonction de ses objectifs

Formation économique des membres du Comité d'Entreprise

Public

Tout membre d'un comité d'entreprise ou d'un comité d'établissement, délégué du personnel, représentant du personnel au Conseil d'Administration.

Objectif

- Maîtriser le vocabulaire nécessaire pour comprendre les problèmes de gestion abordés lors des réunions de CE
- Optimiser sa crédibilité auprès de ses partenaires.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 732
Durée : 5 jours
Calendrier Rouen : séminaire intra-entreprise
Tarif : nous consulter

Programme

Resituer l'entreprise dans son contexte économique et juridique

Comparer la gestion d'un ménage et celle d'une entreprise

Gérer l'entreprise

- Le bilan et le compte de résultat
- Les coûts horaires
- Les investissements
- Les stocks

Analyser les résultats financiers

La participation des salariés au résultat

Les difficultés de l'entreprise

- Dépôt de bilan
- Liquidation

Economie

- L'inflation
- La monnaie
- L'Europe

Rôle des membres du comité d'entreprise dans l'information économique

Le contenu est défini avec l'entreprise en fonction de ses objectifs

Les + de ces 2 formations

Réalisées spécifiquement pour vous en séminaire intra-entreprise, contactez Stéphanie Bourges au 02.35.59.44.14

Dirigeants d'entreprise, commerçants faites votre Autodiagnostic

Faites le point sur vos sujets de préoccupation grâce à une méthodologie simple, rapide et concrète.

Évaluez et améliorez vos outils de gestion

Comment ?

Une journée de formation inter-entreprises animée par un consultant spécialisé et une demi-journée d'accompagnement individuel effectuée par un conseiller de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen dans chaque entreprise participante pour valider votre évaluation et appliquer concrètement la formation chez vous.

Pour en finir avec les décisions à vue de nez... INSCRIVEZ-VOUS !

Autodiagnostic Trésorerie

Sachez prévoir votre trésorerie

Etablir un prévisionnel de trésorerie ne supprime pas les difficultés, mais permet de les anticiper.

Le plan de trésorerie est un des outils de gestion indispensables pour agir et non pas subir.

Renseignements et inscriptions :

Valérie AUBLIN
02 35 14 38 56
valerie.aublin@rouen.cci.fr

Autodiagnostic Actions commerciales

Visez juste avec vos actions commerciales

Est-ce moi qui vends ou mes clients qui achètent ?
Mes produits sont-ils adaptés au marché ?
Suis-je un partenaire ou un fournisseur ?
Comment fidéliser ma clientèle ?
Quelle prospection pour quel chiffre d'affaires ?
Mon commercial est-il compétent et suffisamment motivé ?
Coûte-t-il ou rapporte-t-il à l'entreprise ?
Autant de questions essentielles auxquelles vous ne pouvez plus répondre à vue de nez.

Renseignements et inscriptions :

Elsa LOUSTALET-SENS
02 35 14 37 70
elsa.loustalet@rouen.cci.fr