



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Hauts-de-Seine

Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Hauts-de-Seine

GESTION D'ENTREPRISE

Pour la bonne gestion de votre affaire !

✓ Réussir son business plan	2
✓ Arrêter son activité	3
✓ Élaborer des tableaux de bord	4
✓ Coûts et marges	5

Restez informé et maîtrisez les techniques de gestion.
Construire et présenter son projet de développement.

RÉUSSIR SON BUSINESS PLAN

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

*Construire et présenter son projet de développement.
Chiffrer des coûts prévisionnels et justifier les hypothèses.
Arbitrer et valider les décisions.*

Apporter son opinion sur la fiabilité et la validité d'un business plan.

Programme

Identifier les étapes du business plan

- Déterminer un modèle économique et souligner la cohérence du projet avec la stratégie de l'entreprise
- Utiliser les différents outils d'analyse stratégique (matrice BCG, SWOTT)
- Identifier les risques et les opportunités

Établir le modèle financier du business plan

- Élaborer les prévisions d'activité : méthodes basées sur le marché, les clients, les produits...
- Déterminer les flux de trésorerie liés aux projets : dépenses initiales du projet d'investissement, gains additionnels et charges d'exploitation, flux de fonds associés, besoin en fonds de roulement lié au projet
- Calculer les cash-flows futurs actualisés (méthode des Discounted Cash Flow) et le Free Xash Flow

Évaluer la rentabilité financière d'un projet

- Calculer les différents critères de rentabilité a VAN (Valeur Actuelle Nett), le TRI (Taux de Rendement Interne), le Pay Back, le ROI (Return On Investment)

- Arbitrer entre les différents critères de rentabilité, risque et trésorerie

Déterminer les besoins de financements liés à l'investissement

- Recenser les sources de financement et leur coût ; interne (CAF, capacité d'autofinancement, capitaux propres et quasi-fonds propres) et externe (emprunt, crédit-bail...)
- Élaborer et analyser le plan de financement : équilibre financier, effet de levier

Organiser le suivi du projet

- Effectuer le reporting du projet : coûts, délais et bénéfices d'exploitation
- Créer le tableau de bord du projet incluant les indicateurs de performance et de pilotage

Présenter le business plan

- Conditions de fond et de forme pour l'executive summary
- Présenter le bon scénario, proposer des alternatives
- Savoir faire ressortir les points clés du projet
- Conseils pour réussir une présentation orale

Méthodes et moyens pédagogiques :

Apports théoriques. Travail sur les problématiques exprimées par les stagiaires.

Public : Chefs d'entreprise, conjoints, salariés.

Pré-requis : Disposer d'un niveau d'information permettant de mesurer les enjeux financiers

Évaluation :

L'évaluation des acquis est effectuée à l'aide d'un cas pratique reprenant tous les points du programme.

Dates, lieu, durée et horaires :

Les 9 et 11 octobre 2018

Nanterre

14 heures sur 2 jour

9h15-12h45//13h30-17h

ARRÊTER SON ACTIVITÉ

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Choisir entre cessation ou transmission de l'entreprise.

Programme

Définir l'objectif réel du chef d'entreprise

Transmission de l'entreprise

- Incidence du régime matrimonial
- La boîte à outils de la transmission
 - Pacte Dutreil
 - Les différentes formes de donation
 - Donation-partage avec soulte
 - Paiement des droits : par qui et comment ?
 - La holding passive et animatrice
 - Le family buy out (FBO)

Cession de l'entreprise

- La préparation à la cession
 - La présence d'enfants mineurs au capital
 - Modification de la forme juridique
 - La sortie de l'immobilier
 - Donations/cessions
 - ♦ Apports/cessions
- La cession en 2 fois : l'OBO

Impôt et plus-value

- Que céder ?
 - Céder la holding
 - Céder la société d'exploitation
- Cession de la société d'exploitation détenue en direct
 - Cession à un membre de la famille
 - Cession et réinvestissement
 - Cession et départ en retraite
 - Cession de titres démembrés
- Cession de la société d'exploitation par la holding

Méthodes et moyens pédagogiques :

Apports théoriques. Travail sur les problématiques exprimées par les stagiaires.

Public :

Chefs d'entreprise, conjoints, envisageant un arrêt d'activité à court ou moyen terme.

Pré-requis :

Être concerné à court ou moyen terme par la cessation d'activité.
Disposer d'un niveau d'information permettant de mesurer les enjeux financiers.

Évaluation :

L'évaluation des acquis est effectuée à l'aide d'un cas pratique reprenant tous les points du programme.

Dates, lieu, durée et horaires :

Lundi 12 novembre 2018

Nanterre

7 heures sur 1 jour

9h15-12h45//13h30-17h

ÉLABORER DES TABLEAUX DE BORD

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Mesurer l'intérêt des tableaux de bord et élaborer ces documents.

Programme

Le tableau de bord : outil de pilotage de l'entreprise

- La place du tableau de bord dans le système d'information et de gestion
- Les caractéristiques d'un tableau de bord efficace
- Un support essentiel à la décision et à la communication
- Son rôle dans le pilotage à court et moyen terme de l'activité

La construction du tableau de bord

- Adapter le système de tableaux de bord à l'organisation
- Structurer et formaliser la démarche
- Définir les objectifs de l'entreprise et des différents centres de responsabilité
- Identifier les leviers et les variables d'action à mettre sous contrôle

Les indicateurs pertinents

- Caractéristiques d'un indicateur de gestion
- Typologie des indicateurs
- Construire, sélectionner et hiérarchiser les indicateurs appropriés
- La recherche et la collecte des informations utiles à leur élaboration
- Définir des normes et des seuils d'alerte

Mise en place de l'outil

- La sélection et le coût de l'information
- Définir et diffuser les règles de construction du tableau de bord

Méthodes et moyens pédagogiques :

Apports théoriques illustrés d'exemples et de cas pratiques.

Public :

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés.

Pré-requis :

Avoir des notions informatiques.

Évaluation :

L'évaluation des acquis est effectuée à l'aide de tests et QCM.

Dates, lieu, durée et horaires :

Les 29 nov et 3 décembre 2018

Nanterre

14 heures sur 2 jours

9h15-12h45/13h30-17h

COÛTS ET MARGES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

*Calculer ses coûts unitaires de base pour vendre au juste prix.
Mieux calculer sa marge.*

Programme

Le contenu des coûts

- Objectifs du calcul de coût : apprécier la rentabilité par produit, fixer ses prix de vente

Le calcul du coût de revient

- Distinction entre charges directes et charges indirectes
- Analyse du cycle d'exploitation
- Méthode de répartition des frais généraux entre coûts de revient des produits
- Définition d'une unité d'œuvre
- Calcul d'un coût d'achat, coût de production et de revient

Le calcul des marges

- Réalisation du devis, de la facture en fonction du coût de revient, des objectifs de marge et de la concurrence
- Calcul du bénéfice par produit, du taux de rentabilité

Coûts partiels

- Distinction entre charges fixes et charges variables
- Le compte de résultat simplifié
- Détermination du seuil de rentabilité
- Calcul de la marge sur coût spécifique

Méthodes et moyens pédagogiques :

Apports théoriques illustrés d'exemples et de cas pratiques.

Public :

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés.

Pré-requis :

Avoir des notions informatiques.

Évaluation :

L'évaluation des acquis est effectuée à l'aide de tests et QCM.

Dates, lieu, durée et horaires :

Lundis 3 et 10 décembre 2018

Sceaux

14 heures sur 2 jours

9h15-12h45/13h30-17h



BULLETIN D'INSCRIPTION

Stagiaire :

M. M^{me} Nom :
Prénom : Né(e) le :

Déclare sur l'honneur être : Chef d'entreprise Salarié Conjoint collaborateur⁽¹⁾ Conjoint associé⁽²⁾ Auxiliaire familial⁽³⁾

Le stagiaire éligible au financement par le Conseil de la formation de la CRMA IdF autorise la CMA92 à percevoir de la CRMA IdF le financement des formations suivies.

Entreprise :

Nom du chef d'entreprise : M. M^{me} Nom : Prénom :

Statut du chef d'entreprise : Salarié Non salarié

Nom de l'entreprise : Activité :

Y a-t-il des salarié(s) dans l'entreprise ? Oui Non

Adresse de l'entreprise :

Code postal : Ville :

Téléphone : Fax : E-mail : Siren :

Je m'inscris aux stages suivants :

- RÉUSSIR SON BUSINESS PLAN** Les 9 et 11 octobre 2018 à Nanterre
- ARRÊTER SON ACTIVITÉ** Lundi 12 novembre 2018 à Nanterre
- ÉLABORER DES TABLEAUX DE BORD** Les 29 novembre et 3 décembre 2018 à Nanterre
- COÛTS ET MARGES** Lundis 3 et 10 décembre 2018 à Sceaux

Je joins chèque(s) à l'ordre de la CMA92 :

- un chèque de 50 € pour les frais d'inscription (valable pour l'année 2018). Une facture vous sera remise pour votre comptabilité.
- j'ai déjà réglé les frais d'inscription pour l'année 2018.
- un chèque de caution de 50 € (valable pour l'année 2018).
Ce chèque vous sera restitué à la fin de l'année, sous réserve de votre présence à l'ensemble des stages choisis.
- j'ai déjà remis un chèque de caution pour l'année 2018.

Je joins le règlement de la formation de mon salarié, soit un chèque de €

A, le

Signature

Tarifs / Prise en charge

- ✓ Pour le **chef d'entreprise non salarié⁽¹⁾, conjoint collaborateur⁽¹⁾, conjoint associé⁽²⁾, auxiliaire familial⁽³⁾**, vos formations sont prises en charges à 100 % par le Conseil de la formation de la CRMAIDF.

Vous réglez UNIQUEMENT un droit d'inscription de 50 € qui vous permet d'accéder à l'ensemble des formations sans frais supplémentaires, dans la limite de 150 heures par an (hors formations diplômantes).

- * Les chefs d'entreprise micro-entrepreneurs du secteur artisanal devront présenter l'attestation SSI de versement de la contribution à la formation ou la déclaration SSI de chiffre d'affaires pour bénéficier du financement de leur formation par le Conseil de la formation de la CRMAIDF.

- ✓ Pour le **salarié d'entreprise artisanale** : 150 € par journée de formation
- ✓ Pour tout autre public, consultez le Service Formation de la CMA92

(1) Inscrit au Répertoire des Métiers

(2) Mentionné dans les statuts de l'entreprise (fournir une copie des statuts)

(3) Ascendant ou descendant du chef d'entreprise non salarié et qui collabore à l'activité (fournir une attestation de versement par l'entreprise des cotisations sociales et retraites).
La demande ne sera pas prise en compte si le bulletin n'est pas accompagné des chèques.

La CMA92
30 ans d'expérience de la formation !



Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Hauts-de-Seine
17 bis rue des Venêts
92000 Nanterre



Antenne de Sceaux
5 square Robinson - Résidence Clémencia
92330 Sceaux



23/08/2018 - MA

Avec la formation, donnez un avenir à vos ambitions !