

Piloter une Business Unit : les meilleurs outils de gestion

-Référence: **IE-42**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

Les objectifs de la formation

- 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

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

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

Programme

- **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'oeuvre, 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.
- **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.
- **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.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc