

Garantir la viabilité économique et financière de l'entreprise

PROMEO

Gestion - Administration - Comptabilité

09/10/2026

Public et prérequis

Tous collaborateurs désirant comprendre le fonctionnement économique et financier de leur entreprise, et pouvoir ainsi mieux contribuer à sa viabilité

Les objectifs

Gérer concrètement et en équipe le développement d'une entreprise dans toutes ses composantes : Commerciale, production, achats, comptabilité, finances, ressources humaines, organisation, administration
Agir ensemble sur toutes ces composantes pour atteindre progressivement sa viabilité économique et financière

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

La formation est basée sur la pédagogie active et l'effectuation : apprendre en gérant une entreprise en démarrage, en étant confronté à diverses situations
Elle est animée par deux formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 10 à 20 années d'expérience dans leur domaine de compétences. Ils s'appuient sur la méthode CEPaGE : Comprendre l'Entreprise Pour Agir en Entrepreneur, pour laquelle ils sont qualifiés
La formation veille à s'appuyer sur des exemples concrets vécus par les participants dans leurs entreprises et filières métiers

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Pédagogie active : jeux de rôle alternant mises en situation, interactions avec divers partenaires de l'entreprise et apports théoriques en continu
Jeu de plateau de la méthode CEPaGE : Comprendre l'Entreprise Pour Agir en Entrepreneur
Exemples donnés majoritairement à partir de cas vécus par les participants dans leurs entreprises et filières métiers
Nombreux documents-outils et tableaux remis aux participants. Livret de formation remis à l'issue de la formation
100% présentiel et sans informatique.

Contenu de la formation

Coûts de revient, prix de vente et seuil de rentabilité

Connaitre les principes de calcul des coûts de revient unitaires. Identifier les coûts fixes et variables, directs et indirects, de production et de commercialisation
Construire et fixer ses prix de vente en connaissance de cause
Estimer son seuil de rentabilité : marge sur coûts variables, objectifs de production vendue et de chiffres d'affaires

RÉFÉRENCE

GEST0027

CENTRES DE FORMATION

Frville

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours / 17.5 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Identifier les facteurs clés de maîtrise des coûts de revient, les leviers d'amélioration de la performance

Résultat annuel de l'entreprise

Appréhender l'exercice comptable, l'importance du résultat annuel, les outils / méthodes de calcul et d'analyse

Comprendre la complémentarité entre Compte de résultat et Bilan. Établir et analyser son bilan, le présenter à sa banque

Établir un diagnostic, une stratégie et des objectifs de progrès clairs et partagés > affecter le résultat (n-1) > améliorer le résultat (n+1).

Financement à court, moyen et long terme de l'entreprise

Comprendre le bilan et les grands équilibres financiers à surveiller : distinguer ressources et emplois stables et cycliques

Gérer sa trésorerie prévisionnelle, connaître et savoir limiter son Besoin en Fonds de Roulement. En repérer les facteurs influents :

Identifier et négocier les modalités financières majeures / achats, ventes, gestion des stocks, banque partenaire.

Identifier les divers leviers de financement internes (fonds propres) et externes à l'entreprise.

Modalité d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation, sur la base d'une grille de neuf blocs de compétences, au travers des mises en situation pratiques des enseignements apportés

A l'issue de la formation, un quizz d'auto-évaluation des compétences acquises est transmis aux participants.