



Pro Conseil
7 rue du commerce
49700 DOUE LA FONTAINE
Tél : 06 21 33 57 67
Tél : 02 41 50 98 85
Mail : pro-conseil0467@orange.fr

**Une visite sur le site
www.pro-conseils.fr**

Catalogue formations 2016

*L'avenir est moins à découvrir qu'à inventer
(Gaston BERGER)*

Formation création et reprises d'entreprise

Stages longs



Créé en 2007 à DOUE LA FONTAINE, le cabinet PRO CONSEIL développe des formations auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie sur les départements du Maine et Loire et de la Vendée. Les formations proposées résultent d'observations et d'expériences acquises au fil des années en entreprises et dans le cadre d'interventions du cabinet.

PRO CONSEIL propose plusieurs domaines d'intervention.

↳ Formations à la création et à la reprise d'entreprise stages longs

Le cabinet a développé un dossier à destination des créateurs et repreneurs d'entreprises composé de deux modules.

Projet de création ou reprise d'entreprise

◆ **le dossier financier sur Word**

Un premier dossier sur Word reprend toutes les étapes à gérer au préalable à la réalisation du projet. A l'aide d'indications à chaque étape, le stagiaire peut compléter son dossier et ainsi mieux comprendre ce qui fait le contenu d'un projet abouti.

Ce document est présenté à l'aide d'un power point pour mieux intégrer la relation entre l'idée que l'on se fait d'un projet et sa réalité à partir du moment où il devient nécessaire d'y mettre des chiffres.

Son contenu

- Présentation du dirigeant, du ou des associés
- Parcours professionnel
- Les savoirs acquis par les expériences professionnelles et extra professionnelles
- Le projet
- Le marché
- Estimation du chiffre d'affaires
- Les moyens à mettre en œuvre
- Le cadre juridique dans lequel va évoluer l'entreprise
- L'étude financière

Formation création et reprises d'entreprise

Stages longs



◆ Le dossier financier sur EXEL

Ce second dossier est fait d'un tableur sur EXEL pour permettre aux stagiaires de réaliser le dossier financier. Le calcul se fait en quatre étapes clairement identifiées.

■ 1 - Le tableau de financement de départ

Ce tableau permet de définir les besoins de financement de départ. Ce premier calcul met en évidence l'équilibre nécessaire entre emplois et ressources à courts et long termes. Les calculs des emprunts et des amortissements sont liés à ce premier tableau et comptés automatiquement ce qui permet une grande souplesse pour l'utilisateur.

■ 2 - Calcul financier

Le stagiaire va devoir, pour remplir les tableaux de cette seconde partie, calculer son chiffre d'affaires non pas par l'addition des charges d'exploitation mais en fonction des résultats obtenus par son étude de marché. C'est ce chiffre qui induira les charges à prendre en compte pour permettre sa réalisation. De ce calcul va dépendre le bénéfice ou la perte. Seront affectés par ce résultat les tableaux suivants

- ▶ Calcul des soldes intermédiaires de gestion

Une comparaison est à faire par rapport aux entreprises évoluant sur ce marché

- ▶ Calcul de la capacité d'autofinancement

Nous établissons des règles retenues par la banque actuellement notamment en matière de ratios sur la durée, d'endettement.

- ▶ Le seuil de rentabilité ou point mort

- ▶ Le besoin en fond de roulement

- ▶ Le tableaux de financement à trois ans

Ce tableau interroge le stagiaire qui en fonction des résultats obtenus peut revenir sur le tableau de financement initial ou sur le contenu du compte de résultat.

Formation création et reprises d'entreprise

Stages longs



■ 3 - Tableaux de trésorerie

Cette dernière étape importante permet grâce à plusieurs tableaux de mesurer les besoins en trésorerie courante et de s'assurer des concours à mettre en place si besoin.

- ▶ Tableau des ventes et dates des encaissements

Les règles de TVA en matière de chiffres d'affaires (la TVA à payer)

- ▶ Tableau des achats et dates de paiement

Les règles de TVA en matière d'achats (la TVA à récupérer)

- ▶ Tableau des autres frais et dates de paiement

Les règles de TVA en matière d'achats (la TVA à récupérer)

- ▶ Les autres dépenses

Les impôts et taxes

Salaires et charges sociales

Le remboursement des emprunts (l'annuité mensuelle)

- ▶ Le solde de TVA

L'ensemble de ces tableaux sont liés aux tableaux de financement de départ et au compte d'exploitation. Il permet de renseigner automatiquement le tableau récapitulatif de trésorerie.

■ 4 - Les tableaux de bord

Ce travail ne serait pas complet s'il ne mettait pas en évidence tout l'intérêt du suivi de l'activité. Pour cela des modèles de tableaux de bord sont proposés en fonction des activités vues en stage. Il s'agit avant tout de réaliser des documents utiles.

A chaque étape des calculs, une information théorique est donnée collectivement et chaque stagiaire doit s'appropriier ces enseignements et analyser ses propres résultats. Ce module permet d'alterner des cours théoriques et pratiques .

Cette interactivité entre cours collectifs et mise en réalité individuelle sont les points forts de cette formation mis en évidence par les stagiaires

Formation sur 5/6 jours réalisée par Patrick NAUDET



Formation NEGOVENTIS

Formations des CCI aux métiers commerciaux

« Responsable de Développement Commercial »

↳ Formations dans le cadre cycle gestionnaire d'unité commerciale

L'intervention du cabinet PRO CONSEIL s'inscrit dans le bloc de compétences « mener des négociations commerciales complexes ».

◆ *Evaluer le risque client*

- Mesurer le risque financier représenté par un client
- Pouvoir identifier et anticiper le risque d'impayé

Les prémisses liées aux difficultés de paiement

- Négocier les diverses conditions de paiement et de livraison compte tenu de la solvabilité d'un client
- Savoir évaluer les situations à risque commercial dans la relation fournisseur/client.

A travers l'exemple d'une entreprise, il s'agit de faire découvrir aux stagiaires de quoi est fait la structure financière d'une entreprise et ce qui fait sa fragilité. Le stagiaire sera mis en situation afin de pouvoir au terme de cette formation proposer des solutions au client en fonction des difficultés qu'il aura pu détecter. Une évaluation termine ce module qui se déroule sur deux jours

L'évaluation

Cas concret de l'analyse d'un client potentiel et proposition des conditions commerciales à lui proposer. A partir d'une situation problème :

- Analyse du risque
- Observation
- Contre mesure

Cette formation est présentée à l'aide d'un power point. La liasse fiscale d'une entreprise réelle permet de servir de base aux calculs des différents ratios et d'illustration à la méthode des scores (la fonction de Conan et Holder).

Formation sur 2 jours réalisée par Patrick NAUDET

Formation NEGOVENTIS

Formations des CCI aux métiers commerciaux

« Responsable de Développement Commercial »



↳ Formations dans le cadre cycle gestionnaire d'unité commerciale.

L'intervention du cabinet PRO CONSEIL s'inscrit dans le bloc de compétences « Manager le développement commercial de son activité »

◆ Gérer financièrement un centre de profit

- Comprendre les enjeux de la relation activité commerciale et comptabilité managériale
- Construire une stratégie commerciale et l'incidence générée en termes de résultats, de coûts et de marges.
- Elaborer les différents budgets en relation avec le projet
- Mesurer l'incidence d'un projet sur les résultats de l'entreprise.

▶ Trois parties à cette formation

- La première théorique permet de découvrir et de faire réfléchir les stagiaires sur ce qu'est une entreprise et ce qui fait son environnement en faisant référence à l'intensité concurrentielle vue par PORTER.
- Une seconde partie va nous amener, à travers la lecture d'une liasse fiscale d'une entreprise, à percevoir ce qui fait un bilan fonctionnel et ce qui le différencie d'un bilan financier.
- Pour cette troisième partie, nous allons élaborer un projet d'entreprise et poser toutes les questions qui accompagnent la réflexion. Ce travail va permettre la construction des prévisions budgétaires et les budgets qui lui sont attachées à l'aide d'un tableur EXCEL. A travers des tableaux de bord, un suivi sera imaginé et les stagiaires feront des propositions en fonction des différents résultats qui leur seront fournis.

Cette formation est présentée à l'aide d'un power point.

L'évaluation se fait autour d'un cas d'entreprise permettant de prendre en compte son positionnement dans un projet de développement commercial

Formation sur 5 jours réalisée par Patrick NAUDET

Formation NEGOVENTIS

Formations des CCI aux métiers commerciaux

« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



Comptabilité générale

↳ Formations dans le cadre cycle gestionnaire d'unité commerciale

L'intervention du cabinet PRO CONSEIL s'inscrit dans le bloc de compétences « Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit »

◆ Comptabilité générale

Introduction à l'analyse financière, la comptabilité générale permet de comprendre, à la lecture d'un bilan ou d'un compte de résultat, d'où viennent les chiffres qui composent ces deux états.

Découvrir à travers les principes comptables, les règles d'enregistrement, les écritures d'inventaire, ce qui fait la comptabilité, permet à l'analyste financier de disposer d'éléments nécessaires à l'exercice de cet examen.

- Les buts de la comptabilité générale
- Le plan comptable

Entre le plan comptable général et les règles comptables de quoi est faite cette instruction ?

- Bilan et compte de résultat

Ce que ces états signifient et le lien existant entre le résultat d'exploitation et le bilan.

- La liasse fiscale : la traduction fiscale de la comptabilité

Fiscalité de quoi s'agit-il et à quoi correspond la liasse fiscale ?

Les stagiaires vont travailler sur une partie théorique qui va énumérer les règles comptable et une partie pratique faite de plusieurs exercices pour illustrer les propos, puis dans le cadre d'ateliers sur des exercices plus complets

L'évaluation se fait tout au long du module en alternant les QCM pour la partie théorique et des exercices pour vérifier le niveau de compréhension des apprenants.

Formation sur 4 jours réalisée par Patrick NAUDET

Formation NEGOVENTIS

Formations des CCI aux métiers commerciaux

« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



↳ Formations dans le cadre cycle gestionnaire d'unité commerciale

L'intervention du cabinet PRO CONSEIL s'inscrit dans le bloc de compétences « Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit »

La deuxième partie de cette formation est composée de trois modules et doit aboutir à la partie financière du dossier de soutenance de fin de stage .

Un travail sur la création ou la reprise d'une entreprise va constituer le fil conducteur de ces trois unités. Les cours se font en relation avec ceux de marketing et de droit (société et fiscal).

Nous établissons la même démarche que lors des stages créateurs à savoir :

- A chaque étape des calculs, une information théorique est donnée collectivement.
- Chaque stagiaire doit s'approprier ces renseignements et analyser ses propres résultats.
- Ce module permet d'alterner des cours théoriques et pratiques .
- Cette interactivité entre cours collectifs et mise en réalité individuelle sont les points forts de cette formation mis en évidence par les apprenants.

Les outils de gestion

Diagnostic et stratégie
financière

Contrôle de gestion

Formation NEGOVENTIS
Formations des CCI aux métiers commerciaux
« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



Les outils de gestion

◆ **Outils de gestion**

Ce premier module pose la base des éléments à prendre en compte dans le cadre de l'analyse financière. Il est fait de deux parties. La première traite de l'analyse du bilan, la seconde de celui du compte de résultat.

Les cours se déroulent en deux temps

- ↳ Une partie théorique fait référence à des définitions illustrées par des exercices corrigés au fur et à mesure,
- ↳ Une partie pratique, à l'aide d'un cas, permet de suivre une démarche d'analyse d'un bilan, de faire des commentaires en fonction des résultats obtenus et des propositions en vue d'améliorer la situation.

☞ Les axes d'amélioration seront donnés pour les années suivantes (n+1 et 2) et les stagiaires seront appelés à faire part de leur observations.

1 analyse du bilan

Les cours:

Le bilan en détail
Le capital d'exploitation (de quoi parle t'on)
Le bilan fonctionnel
Le fond de roulement
Le besoin en fond de roulement
L'évaluation du risque financier
Les ratios de solvabilité
Le bilan financier

Les travaux pratiques

L'analyse de l'entreprise appliquée à un cas pratique de reprise.
Comparaisons avec les années antérieures
Les commentaires
Les propositions au vu des évolutions
Les commentaires sur les évolutions réelles

Formation NEGOVENTIS

Formations des CCI aux métiers commerciaux

« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



Les outils de gestion

◆ Outils de gestion

2 L'analyse du compte de résultat

Comme pour le bilan, vont alterner théorie et pratique et les stagiaires seront appelés à émettre des avis sur le cas pratique qui leur sera proposé

Les cours

- Les soldes intermédiaires de gestion en détail
- La capacité d'autofinancement
- Le seuil de rentabilité
- Les ratios de gestion

Les travaux pratiques

- L'analyse de l'entreprise appliquée à un cas pratique de reprise.
- Comparaisons avec les années antérieures
- Les commentaires
- Les propositions au vu des évolutions
- Les commentaires sur les évolutions réelles

Les liens qui s'établissent entre le résultat et le bilan
Les soldes de gestion et le bilan

Formation sur 6 jours réalisée par Patrick NAUDET

Formation NEGOVENTIS

Formations des CCI aux métiers commerciaux

« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



Diagnostic et stratégie

◆ Diagnostic et stratégie

Ce second module va servir à illustrer le travail précédent et pour cela la réalisation d'un projet de création ou de reprise sera la fil conducteur pour la réalisation du dossier d'évaluation en fin de formation.

Le groupe sera divisé en deux en fonction des choix retenus reprise ou création.

Le travail se fait en salle informatique et un tableur sur EXCEL sera utilisé tout au long des séances. Vont alterner durant cette période le travail sur informatique, l'évaluation qu'ils font de leur projet et les corrections qu'ils pensent nécessaires de faire.

1 Plan de financement (bilan de départ)

Tableau de financement de départ (bilan de départ)
Le choix des investissements et des financements
Le fond de roulement
Estimation du besoin en fond de roulement (1^{ère} approche)

Leurs commentaires sur les équilibres emplois et ressources
L'estimation des risques d'une décision
Solutions et mesures correctives
Quel jugement porterait-il sur leur projet ?
D'un point de vue financier?

Formation NEGOVENTIS

Formations des CCI aux métiers commerciaux

« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



Diagnostic et stratégie

2 L'activité traduite en résultat

Compte de résultat
Les soldes intermédiaires de gestion
La capacité d'autofinancement
Le seuil de rentabilité
Le calcul du besoin en fond de roulement
Le tableau de financement à trois ans

Leurs commentaires sur les équilibres emplois et ressources
L'estimation des risques d'une décision
Solutions et mesures correctives
Quel jugement porterait-il sur leur projet ?
D'un point de vue financier?

3 Le plan de trésorerie

Le tableau des encaissements
Les tableaux des paiements
-Achats,
-Autres frais,
-Impôts et taxes
-Salaires et charges sociales
-Anuités d'emprunt
-TVA (solde de TVA)

Leurs commentaires sur les résultats obtenus
Estimation des risques financiers
Solutions et mesures correctives
Quel jugement porterait-il sur leur projet ?

Formation sur 5 jours réalisée par Patrick NAUDET

Formation NEGOVENTIS
Formations des CCI aux métiers commerciaux
« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



Contrôle de gestion

◆ **Contrôle de gestion**

L'entreprise évolue sur un marché et celui-ci définit la connaissance du prix comme un des éléments fondamentaux à la survie de l'entreprise. La parfaite perception de celui-ci mais aussi de ce qui le compose sera le moyen pour l'entrepreneur de faire les corrections nécessaires face à la concurrence.

Rappel des éléments entrant dans l'étude de marché

- La connaissance de la zone de chalandise
- La connaissance des clients sur la zone et les flux géographiques de consommation (mode d'achat, les prix acceptables, acceptés, les modes de paiement, etc..)
- La connaissance des concurrents (les prix, la performance, le point de vue des clients de la zone et les autres)
- La connaissance des fournisseurs (les prix, les délais de livraison, les modalités de paiement, la satisfaction des clients, etc.)
- Les évolutions prévisibles du marché
- Les évolutions possibles du marché
- Le contexte international

La base de la connaissance du prix de revient

Le prix de revient d'un produit ou d'un service est la somme de tous les coûts supportés pour sa production. Le résultat obtenu, bénéfique ou perte, correspond à la différence entre le prix de vente et le prix de revient. Bien connaître cette valeur va supposer de décomposer les différents coûts associés au produit ou à la prestation.

☞ Pourquoi ce calcul ?

Pour être en capacité de pouvoir agir sur chacune des composantes du prix pour mieux « coller au marché »

☞ Les conséquences liées à la non connaissance du prix de revient fait prendre des risques :

Celui de ne pas chercher à les réduire, de ne prendre conscience d'une détérioration de la situation financière de l'entreprise et de prendre le risque de fixer un prix trop bas qui ferait vendre à perte...

Il est donc important de réaliser ces calculs et la comptabilité analytique va nous y aider, mais il est tout aussi important de se préoccuper des résultats obtenus et de leur devenir dans le temps et pour cela le contrôle de gestion devient nécessaire.

Formation NEGOVENTIS
Formations des CCI aux métiers commerciaux
« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



Contrôle de gestion

1 - La comptabilité analytique et calcul de prix de revient

Faite de deux parties

- cours théorique sur le contenu de la comptabilité analytique et d'exercice pour illustrer les propos
- Exercice en atelier d'application sur leur propre dossier

Coût complets
Coût complet avec centre d'analyse
Prestations réciproques
Coût complet avec stock
Coût variable , « direct costing »

Illustration par un exercice sur leur dossier
Analyse du résultat au regard du prix pratiqué dans leur prévisionnel
Les mesures correctives proposées et application

Formation NEGOVENTIS
Formations des CCI aux métiers commerciaux
« Gestionnaires d'unité commerciale option Horlogerie-Bijouterie »



Contrôle de gestion

2 - suivi des résultats et tableaux de bord

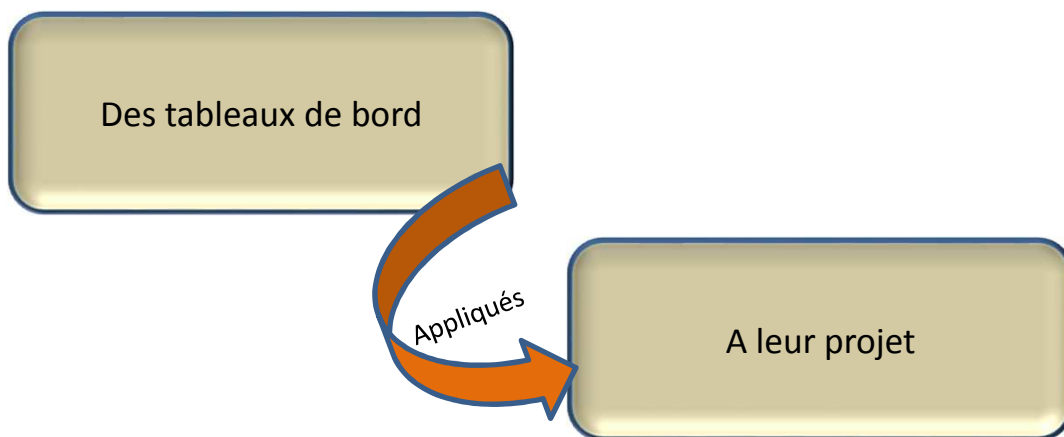
Prévoir est une chose, réaliser est autre chose. Pour mieux mesurer ce qui fait la progression de l'entreprise sur une période (jour, semaine, mois, etc..), il est important de définir un tableau de bord.

Nous avons tous à l'esprit le tableau de bord d'un avion et le check List énuméré par le commandant de bord et son copilote. Nous sommes dans une démarche identique. Il s'agit en effet en fonction d'un plan de vol (votre prévisionnel) de vous assurer que vous êtes armés pour entreprendre un voyage mais aussi que tout au long de ce vol vous allez devoir prendre en compte toutes les évolutions des paramètres pour arriver à bon port .

En cas de dysfonctionnement c'est ce contrôle permanent qui va vous permettre de vous assurer des mesures à prendre.

On le comprend, cette image permet de mieux concevoir l'intérêt de connaître sa situation actuelle, pour mieux appréhender ce qui peut dysfonctionner et quelles mesures prendre en fonction des objectifs donnés.

Pour cette formation, le lien s'établit avec les cours de marketing et management commercial sur les mesures à prendre en matière de développement du chiffre d'affaires ou de budget à gérer en particulier celui de la communication



Formation sur 3 jours réalisée par Patrick NAUDET



PRO CONSEIL

Curriculum vitae

Diplôme de l'IDCE (2006) titre homologué au niveau II (université catholique d'Angers)
DSFG (4UV) CNAM Angers 1998-2001
DFCG IAE Nantes 1991

Formations I.S.A
Formation E.F.E
Délégation de service public
Formation Futurable « prospective et territoire »

32 années d'expérience dont 12 années en qualité de Responsable Administratif et financier

20 années en Association d' Expertise Comptable en tant que responsable de bureau

Ancien adjoint au Maire d'une commune de 7500 habitants, en charge des finances et des affaires scolaires

Ancien Président d'une plate forme d'initiative locale (prêts d'honneur)



PRO CONSEIL

Carte de visite

Ils ont fait confiance au cabinet PRO-CONSEIL

Formations auprès de la CCI de Maine et Loire
Stages courts création et reprise entreprise
« les clés de la réussite »

Formations auprès de la CCI de Maine et Loire
Stages longs création et reprise d'entreprise
« le dossier financier »

Formations auprès de la CCI de Maine et Loire
Programme NEGOVENTIS
Cycle responsable de développement commercial
« Evaluer le risque client »
« Gérer financièrement un centre de profit »
Cycle gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en bijouterie-horlogerie
« Comptabilité générale »
« Les outils de gestion »
« Diagnostic et stratégie »
« Contrôle de gestion »

Le cabinet conseil intervient en formation auprès de
L' Association des Maires de France