

Développer la culture économique - Niveau 3

Pratiquer les outils financiers de l'entreprise (budget, compte de résultat, bilan, ...)

■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Intégrer les liens entre la stratégie de l'entreprise, les décisions opérationnels et leurs impacts financiers

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Analyser les prévisions de vente
- Construire un budget simplifié
- Élaborer les comptes simplifiés : compte de résultat, bilan, tableau des amortissements, tableau des emprunts
- .

■ PUBLICS VISÉS

Employés, Maîtrise,
Encadrement

■ PRÉREQUIS

Aucun prérequis

■ DURÉE

7 heures (variable en
fonction des objectifs)

■ MODALITÉS

Intra, présentiel

■ PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Chaque équipe prend la responsabilité d'une entreprise. Au début de la simulation, les entreprises sont dans une situation identique. Les équipes devront faire des choix stratégiques et traduire leur stratégie en données financières. Pour faciliter l'apprentissage le même processus de décisions sera répété plusieurs fois.

SIMULATION DU JEU : simulation de 3 à 5 années

Année 1 :

A l'aide d'informations commerciales, les équipes vont :

1. Faire les choix (produits & investissements) : Achats de machine et Mix produit
2. Préparer leur budget : Coût de revient prévisionnel et définition du prix de vente
3. Produire et vendre (exploitation) :
 - Fabrication et identification des valises (entreprise, prix)
 - Livraison des valises auprès du marché tenu par l'animateur.
 - Tirage des cartes Notes de Service et Evénements par chaque entreprise.
4. Vous faites vos comptes :
 - Calcul définitif du budget .
 - Vérification du contenu de la caisse.
 - Compte de résultat
 - Bilan
5. Vous analysez et comparez les résultats des équipes:
 - Taux de profit, résultat net, chiffre d'affaire, rendement du capital, emprunts endettement, ...

Année 2 à 5 : Le processus précédent est répété.

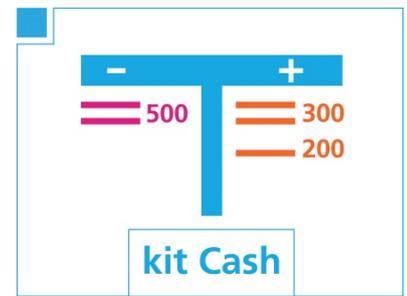
CONCLUSION

- Zoom sur notions clés

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les stagiaires prennent en main trois entreprises qui s'affrontent sur plusieurs années. Chacune prépare son budget, prévoit ses ventes, met ses produits sur le marché, gère sa trésorerie, et tient une comptabilité détaillée.

En fin d'année, les comptes sont faits : compte de résultat, bilan, compte des emprunts et des amortissements. Un tableau de bord très complet permet de mettre à jour les indicateurs-clé (coût de revient, part de marché, chiffre d'affaires, endettement, dividendes, participation, ...), et de déterminer l'équipe la plus performante.



■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

(liste non exhaustive)

- Affiches
- Stickers
- Cartes information
- Dossier du participant
- Livret pédagogique

■ VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de stage

■ ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

■ PERSONNALISATION DE LA FORMATION

- Selon objectifs et éléments fournis par l'entreprise