

ATFOP Association - Bureau d'Etude

6° COURS - Récapitulatif

Bilan et Compte de résultat

ACTIF	Immobilisations 2	Capitaux propres 1	PASSIF
	Stocks 3	Dettes > 1 an 1	
	Actifs d'exploitation 4	Dettes < 1 an 4	
	Banques 5	Banques 5	
CHARGES	6	7	PRODUITS
	8		

LES CHIFFRES

HAUT DE BILAN

+ 1	Capitaux
10	Capital et réserves
11	Report à nouveau
12	Résultat net de l'exercice
13	Subventions d'investissement
14	Provisions réglementées
15	Provisions pour risques et charges
16	Emprunts et dettes assimilées
17	Dettes rattachées à des participations
18	Comptes de liaison des établissements et sociétés en participation
- 2	Immobilisations
20	Immobilisations incorporelles
21	Immobilisations corporelles
22	Immobilisations mises en concession
23	Immobilisations en cours
26	Participations et créances rattachées à des participations
27	Autres immobilisations financières
28	Amortissements des immobilisations
29	Provisions pour dépréciation des immobilisations

MOINS 1° STOCKS

Fonds de roulement

BAS DE BILAN

+ 3	Stocks et en-cours
31	Matières premières et fournitures
32	Autres approvisionnements
33	En-cours de production de biens
34	En-cours de production de services
35	Stocks de produits
37	Stocks de marchandises
39	Provision pour dépréciation des stocks et en-cours
+ - 4	Tiers
40	Fournisseurs et comptes rattachés
41	Clients et comptes rattachés
42	Personnel et comptes rattachés
43	Sécurité sociale et autres organismes sociaux
44	Etat et autres collectivités publiques
45	Groupe et associés
46	Débiteurs et créiteurs divers
47	Comptes transitoires ou d'attente
48	Comptes de régulation
49	Provisions pour dépréciation des comptes de tiers
+ - 5	Financiers
50	Valeurs mobilières de placement
51	Banques, établissements financiers et assimilés
53	Caisse
54	Régies d'avances et accreditifs
58	Virements internes
59	Provisions pour dépréciation des comptes financiers

BESOIN en Fonds de roulement

COMPTE DE RESULTATS

+ 7**Produits**

- 70 Ventes
- 71 Production stockée
- 72 Production immobilisée
- 73 Produits partiels sur opérations à long terme
- 74 Subventions d'exploitation
- 75 Autres produits de gestion courante
- 76 Produits financiers
- 77 Produits exceptionnels
- 78 Reprises sur amortissements et provisions
- 79 Transferts de charges

- 6**Charges**

- 60 Achats et variations des stocks
- 61 Services extérieurs
- 62 Autres services extérieurs
- 63 Impôts, taxes et versements assimilés
- 64 Charges de personnel
- 65 Autres charges de gestion courante
- 66 Charges financières
- 67 Charges exceptionnelles
- 68 Dotations aux amortissements et provisions
- 69 Participation des salariés, impôts sur les bénéfices et impôts assimilés

= 8**ATTENTE**

REPORT

TABLEAU DE BORD

		Mois	Année	%	Prév.	Etc
1	Capitaux					
10	Capital et réserves					
11	Report à nouveau					
14	Provisions réglementées					
15	Provisions pour risques et charges					
16	Emprunts et dettes assimilées					
2	Immobilisations					
28	Amortissements des immobilisations					
29	Provisions pour dépréciation des immobilisations					
Fonds de roulement						
3	Stocks et en-cours					
39	Provision pour dépréciation des stocks et en-cours					
4	Tiers					
40	Fournisseurs et comptes rattachés					
41	Clients et comptes rattachés					
42	Personnel et comptes rattachés					
43	Sécurité sociale et autres organismes sociaux					
44	Etat et autres collectivités publiques					
45	Groupe et associés					
46	Débiteurs et créiteurs divers					
47	Comptes transitoires ou d'attente					
48	Comptes de régulation					
49	Provisions pour dépréciation des comptes de tiers					
5	Financiers					
50	Valeurs mobilières de placement					
51	Banques, établissements financiers et assimilés					
59	Provisions pour dépréciation des comptes financiers					
BESOIN en Fonds de roulement						
6	Charges fixes					
61	Services extérieurs					
62	Autres services extérieurs					
63	Impôts, taxes et versements assimilés					
64	Charges de personnel					
65	Autres charges de gestion courante					
66	Charges financières					
67	Charges exceptionnelles					
68	Dotations aux amortissements					
7	Produits					
70	Ventes					
60	Achats					
6	Charges variables					
61	Services extérieurs					
62	Autres services extérieurs					
63	Impôts, taxes et versements assimilés					
64	Charges de personnel					
65	Autres charges de gestion courante					
66	Charges financières					
67	Charges exceptionnelles					
68	Dotations aux provisions					
69	Participation des salariés, impôts sur les bénéfices et impôts					
8 ATTENTE						

Analyse des charges

	Immobilisation	Stock	Exploitation	
Immobilisations				
Incorporelles				
Corporelles				
Autres				
Stocks				
Exploitation			Ch. fixes	Ch. variables
Achats				
Services extérieurs				
Crédit bail				
Loyer				
Maintenance				
Assurances				
Documentations				
Autres services extérieurs				
Intérimaires				
Honoraires				
Publicités				
Transports				
Missions - réceptions				
Frais postaux - téléphone				
Divers				
Autres charges				
Electricité - eau				
Carburants				
Fournitures d'entretien				
Fournitures administratives				
Autres matières et fournitures				
Impôts et taxes				
Taxe d'apprentissage				
Taxe professionnelle				
Taxe de formation				
Taxe foncière				
Taxes divers				
Impôts locaux				
Salaires et traitements				
Charges sociales				
Dotations aux amortissements				
Dotations aux provisions				
Dotations pour l'actif circulant				
Dotations pour risques et charges				
Autres charges de gestions courantes				
Charges financières de structure				
Charges financières d'exploitation				

Choix de l'imputation comptable de l'achat.

Répartir les charges d'exploitation en charges fixes et variable

Seuil de rentabilité / point mort

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

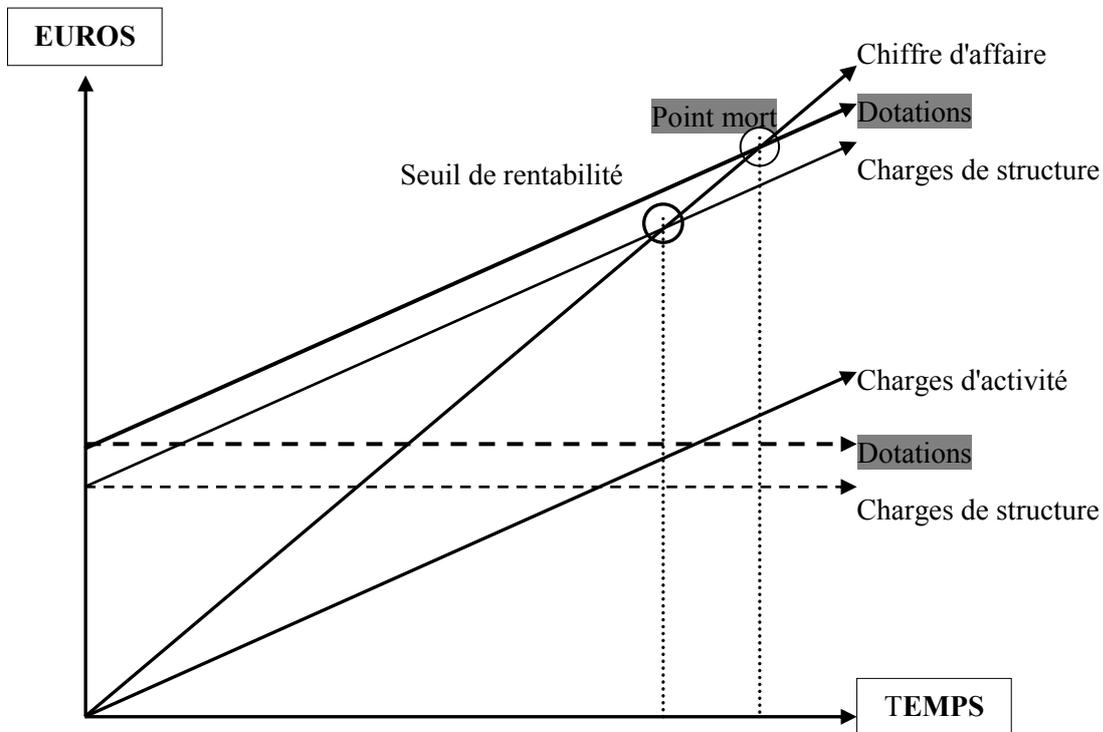
OU DU POINT MORT (+ dotations)

$Q = F / P - V$ ou frais fixes (+ dotations) / C.A. - frais variable

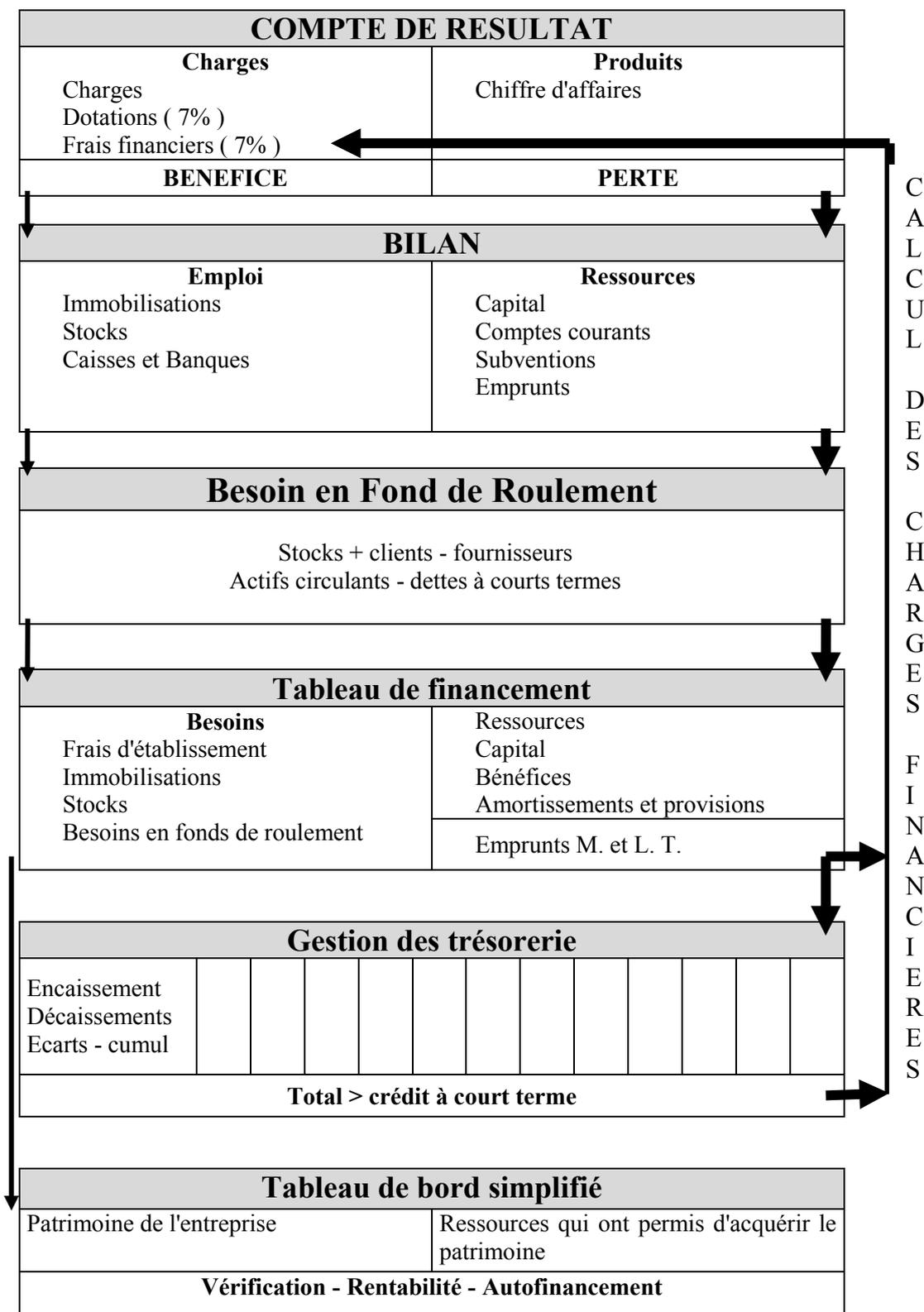
Q = quantité vendue au Seuil
F = frais fixes
P = prix de vente de l'unité
V = frais variables de l'unité
% = $Q / P * 100$ ou $Q / C.A. * 100$

ou au Point Mort
 + dotations

LE C.A. CRITIQUE = $Q * P$
 MONTANT DU SEUIL C.A. * %
 DATE DU SEUIL C.A. * % / C.A. MOYEN JOUR



Construction d'une étude financière



Premier passage



Deuxième passage



LES HOMMES

PSYCHOLOGIE DU RESPONSABLE

Amener un groupe de personnes que l'on n'a pas choisi à accomplir des actes au maximum de leur capacité, dans leur propre épanouissement, sans avoir à justifier ses choix, ses ordres, et surtout ses changements. On croit en lui, on a confiance en lui.

Il n'est pas de pouvoir que l'on donne, il a donc conscience qu'il doit le prendre.

Il a la maîtrise du temps et de l'espace.

Souplesse dans l'action plutôt que rigidité et "veulerie".

Sagesse plutôt qu'exaltation.

Il a une grande influence morale.

Il structure son équipe, il dirige plusieurs centaines d'hommes comme s'il s'agissait de quelques individus.

ROLES ET DEVOIRS

Définir :

Savoir ce que l'on va faire.	Planifier
Comment on va le faire	Maîtriser
Est-il fait ?	Motiver
Comment est-il fait ?	Contrôler

CREATION DES CONDITIONS DE REUSSITE

Volonté d'action

Capacité technique

Rentabilité

Confiance

L'ensemble de ces conditions réunies offre toutes les conditions de succès.

QUALITES

Il est sage, équitable, humain, courageux, sévère et donc respecté.

SON EQUIPE

Pour diriger une équipe, il faut d'abord confier les responsabilités aux chefs et leurs seconds, fixer les effectifs.

COMMUNICATION

Commander un grand nombre de personnes, c'est la même chose que d'en commander quelques-unes. C'est une question de structure et de communication.

QUALITE

Il n'est pas possible d'avoir que des hommes extraordinaires.

Il est important d'avoir une organisation qui permet :

- * une compétition interne.
- * une unité de groupe.

Il choisit ses hommes qui, eux, tirent parti de la situation.

DISCIPLINE

- * Sanction
- * Récompense
- * Autorité

FORMATION

La formation entraîne une force interne.

L'entraînement, une maîtrise dans l'action.

SES MOYENS

Il lui appartient de les définir, de les choisir, de les prendre, de les contrôler et enfin de les modifier.

Il lui appartient de se motiver.

C'est l'évaluation du moral, des conditions internes et externes, de la structure.

SON TERRAIN

Les objectifs fixées:

- * CONNAISSANCE
- * INFORMATION
- * ADAPTATION
- * INGÉNIOSITÉ

Sont les quatre éléments qui lui permettront une parfaite maîtrise du terrain.

SES PRINCIPES

RESPONSABILITÉ

Nous sommes seul maître de notre destin, il paraît important d'en prendre conscience. "Le capitaine d'un navire est le seul responsable après Dieu, moyennant quoi il doit justifier toute faiblesse, jusqu'à prévoir et être maître des éléments naturels."

A plus forte raison lorsqu'il s'agit de sa propre vie, et de ses propres choix.

Il incombe donc au responsable de créer les conditions de ses succès quoi qu'il arrive avant de se lancer dans des conclusions décisives.

MOUVEMENT PERPETUEL

Il s'agit de l'un des premiers principes : la réussite est une conséquence, il s'agit avant tout d'action même si l'on réserve ses forces.

La passivité ne peut entraîner qu'un échec amer.

Stratégie et tactique sont des impératifs.

Une des tâches la plus ardue pour tout chef qui a engagé son équipe selon un plan bien établi est de modifier ce plan à la lumière des changements, de circonstance. C'est pourquoi les opérations demandent à être révisées et réajustées continuellement.

Dans cet état d'esprit l'attente et l'action sont complémentaires. Il est nécessaire de conserver l'initiative à tout moment.

CONNAISSANCE DE SOI-MEME, DES AUTRES

Mener une action a bien, implique une connaissance de son interlocuteur autant que soi-même.

Points faibles, points forts sur tous les plans.

Plus la maîtrise de ces éléments est forte, plus le reste est facile.

Participer n'est pas suffisant, il faut réussir les actions lancées ou décider un report.

SES IDEES

Le seul argument valable en cas d'échec ne peut-être que sa propre incapacité.

SES ACTIONS

LIBERTE D'ACTION

Elle appartient à celui qui assume la réussite comme l'échec.

LA CONFIANCE

Si elle ne peut en aucun cas se prendre, elle ne se donne pas, elle se partage. Souvent mal utilisée, la confiance se dégrade, or c'est un élément important dans les conditions de réussite.

"Comment partager la confiance ?" ; restera toujours la bonne question à se poser.

LA REUSSITE

On doit d'abord la chercher en soi-même, dans ses attitudes, ses décisions.

LES TACHES DES DIRIGEANTS

Définir des objectifs

Planifier l'action

Mettre en place les éléments de contrôle

Motiver les hommes

ORGANIGRAMME

FICHE DE FONCTION

M, Mme, Melle
Adresse
Situation familiale
Age..... Lieu
Niveau d'études
Qualification
Fonction
Rôle
Début de votre activité
Antécédent professionnel
Activités sportives
Activités culturelles
Activités intra-entreprise
Le temps d'adaptation au poste de travail
Définition du poste de travail
* Routine
* Complexité
* Décision
* Interdépendance
* Rythme
* Concentration mentale et visuelle
* Mode de recherche d'informations
* Circulation interne de l'information
* Circulation externe de l'information
* Concertation
* Sécurité
* Responsabilité de discernement
* Responsabilité dans les délégations de pouvoir
Votre position par rapport à des personnes entreprenantes
Votre position face à des initiatives
Les conditions d'ambiance de l'entreprise
* Technique
* Sociale
Image de marque
Les objectifs, le planning
Les rémunérations incitatives
Les points forts, les points faibles

LES FAITS

FABRICATION - SERVICE PRODUCTION

Que fabriquez-vous ?
 Comment ?
 Avec quoi ?
 Pour qui ?

APPROVISIONNEMENT

Fournisseurs
 Matériaux
 Transport
 Achats
 Paiement
 Stocks

PRODUCTION

Historique
 Investissement fait
 en cours
 en prévision
 Financement en fonction commande
 stocks
 développement du marché
 concurrence

 Plan de fabrication
 Dotation aux risques

STOCKS

Consommables
 Matière première
 Produits finis
 Coûts
 Gestion
 Disponibilités
 Demande

PRODUITS

Qualité des composants
 Caractéristiques
 Options
 Marque
 Conditionnement
 Tailles
 Garanties
 Le produit mode de vie
 évolution des mœurs
 pouvoir d'achat
 progrès technique
 création des besoins / anticipation

VENTES - SERVICE COMMERCIAL

ETABLISSEMENT DU PRIX DE REVIENT

ETABLISSEMENT DE LA MARGE BENEFICIAIRE

- * Demande et besoins
- * Psychologie de l'acheteur
- * Evolution du marché
- * Évolution de chaque produit
- * Situation du produit
 - Démarrage
 - Croissance
 - Maturité
 - Déclin
- * Situation de stratégie
 - Poids mort
 - Vache à lait
 - Stars
 - Dilemme
- * Objectif de prix
 - Maximisation du profit
 - Maximisation du C.A.
 - Rentabilité de contentement
 - Conquête de part de marché
 - Écrémage du marché
 - Promotion d'une gamme de produits
- * Situation de l'unité de production
 - Monopôle, atomisé, ...
- * Concurrence
 - Distributeurs
 - Fournisseurs
 - État
 - Consumérisme
 - Médias
 - Banques
 - Personnels
 - Volonté de nuire
 - Qualité, prix

COUVERTURE DU MARCHE

CANAUX DE DISTRIBUTION

ENTREPOSAGE, STOCKAGE

TRANSPORT

RELATIONS PUBLIQUES

PUBLICITE

- Promotion
- Médias
- Échantillons
- Foire

TARIF

- Critères de remise
- Rabais
- Ristourne
- Conditions de règlement
- Mode de règlement
- Crédit - Financement

IMAGE DE MARQUE

- Communication extérieure
- Publicité
- Sponsoring
- Packaging
- Merchandising
- Comportement
- Politique de marques
- Différenciation face à la concurrence

FORCE DE VENTE

EXPORTATION

- Support logistique
- Objectif de prix
- Situation
- Concurrence
- Marché
- Canaux de distribution
- Entreposage
- Transport
- Relations publiques
- Tarifs
- Image de marque