

Stratégie de développement, calcul du coût de revient, seuil de rentabilité

Définir sa stratégie et construire un plan de développement chiffré

DURÉE	RYTHME	FORMAT	TARIF
16 heures	2 compétences · 8 séquences	Individuel présentiel	1 280 € net

— OBJECTIFS DE LA FORMATION

Travailler ses pistes de développement et les chiffrer sous la forme d'un plan de développement (business plan prévisionnel) : définir sa stratégie, calculer son coût de revient, déterminer son seuil de rentabilité et construire son prévisionnel financier.

— COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant aura développé deux compétences (parcours de niveau initiation / mise en place) :

Compétence 1 — Définir sa stratégie de développement et ses pistes de croissance

- Réaliser un diagnostic stratégique (SWOT) et fixer des objectifs SMART
- Clarifier son business model et choisir ses axes de développement (matrice Ansoff)
- Décrire ses cibles, son positionnement et sélectionner ses pistes prioritaires

Compétence 2 — Chiffrer sa stratégie : coût de revient, seuil de rentabilité et prévisionnel

- Calculer et optimiser son coût de revient
- Déterminer et interpréter son seuil de rentabilité
- Construire un prévisionnel financier sur 3 ans

La formation aboutit à un plan de développement chiffré (business plan) personnalisé — appuyé par une trame fournie — qui constitue l'évaluation finale.

— MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION

Évaluation continue par des productions réalisées en séance (diagnostic stratégique, fiche de coût de revient, calcul du seuil de rentabilité, prévisionnel), aboutissant à un plan de développement chiffré personnalisé qui constitue l'évaluation finale. Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

— MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MOYENS

Parcours individualisé : alternance d'apports, de démonstrations et d'ateliers sur tableur appliqués au projet réel du participant. Niveau initiation et mise en place. Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, écran interactif, environnement BGE Mon Bureau Virtuel, connexion internet, tableur et supports pédagogiques numériques. Le participant travaille sur son projet.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Formation récente : les indicateurs de résultats (taux de satisfaction, nombre de participants) seront publiés à l'issue des premières sessions.

PUBLIC

Chef d'entreprise souhaitant développer et chiffrer son activité.

PRÉREQUIS

- › Savoir utiliser internet et les outils bureautiques (dont un tableur)
- › Disposer d'un ordinateur et d'une adresse email
- › Avoir une activité à développer

DURÉE

16 heures — parcours individuel en présentiel.

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

Entretien préalable avec un conseiller pour analyser les besoins du participant. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois après validation du dossier.

DATES ET LIEUX

Sessions organisées régulièrement à Sète ou à Béziers. Responsable formation : Agnès Romatico — a.romatico@bge-eo.fr

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptations pédagogiques possibles selon les besoins. Coordonnées des référents handicap : bgeouestherault.fr/3359-2

TARIF

1 280 €

net de taxes (16 h × 80 €)

Financement possible sous réserve d'éligibilité (FAFCEA, Agefice, FIFPL...). Renseignez-vous auprès de votre conseiller BGE.

Le déroulé en 2 compétences, 8 séquences

De la stratégie au plan de développement chiffré

COMPÉTENCE 1 Stratégie de développement

≈ 6 h

- 1 **Diagnostic stratégique & environnement** 2 h — SWOT, analyse du marché et de la concurrence, objectifs SMART.
- 2 **Business model & axes de développement** 2 h — Proposition de valeur (Business Model Canvas), leviers de croissance (matrice Ansoff).
- 3 **Cibles, positionnement & pistes prioritaires** 2 h — Persona, différenciation, sélection et priorisation des pistes à chiffrer.

COMPÉTENCE 2 Chiffrage : coût de revient, rentabilité, prévisionnel

≈ 8 h

- 4 **Calcul & optimisation du coût de revient** 2 h — Charges fixes et variables, modèle de calcul (Excel), leviers d'optimisation.
- 5 **Seuil de rentabilité — Partie 1** 2 h — Marge sur coûts variables, charges fixes, méthode de calcul, exercice guidé.
- 6 **Seuil de rentabilité — Partie 2** 2 h — Interprétation du seuil et ajustements de stratégie en cas de déséquilibre.
- 7 **Prévisionnel financier** 2 h — Hypothèses, modélisation sur tableur, prévisionnel sur 3 ans.
- 8 **Plan de développement chiffré / business plan** 2 h - Évaluation finale — Consolidation des productions (stratégie + coût de revient + seuil + prévisionnel) en un plan de développement chiffré personnalisé.

Total : 16 heures de formation.



LIVRABLE FINAL — PLAN DE DÉVELOPPEMENT CHIFFRÉ (BUSINESS PLAN)

Business plan personnalisé construit tout au long de l'accompagnement (stratégie, coût de revient, seuil de rentabilité, prévisionnel sur 3 ans). Il constitue l'évaluation finale ; une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints est délivrée.

Suivi et amélioration continue : un questionnaire de satisfaction est remis en fin de formation afin de recueillir l'avis des participants et d'améliorer en continu le dispositif.