

LES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION POUR LES TPME

Programme détaillé, mis à jour le 21/07/2025

Décrypter les chiffres clés de l'entreprise pour prendre des décisions éclairées et piloter efficacement la performance.

Objectifs et compétences visés :	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comprendre les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) et leur utilité dans le pilotage de la performance. ➤ Analyser les coûts complets pour une meilleure maîtrise des dépenses. ➤ Savoir construire les SIG et définir les coûts de son entreprise ➤ Savoir utiliser ces outils pour prendre des décisions stratégiques et opérationnelles éclairées.
Public :	salariés (justifiant d'une expérience permettant de comprendre les enjeux financiers et opérationnels de l'entreprise) ou dirigeants-salariés relevant du champ de l'Opco EP.
Prérequis :	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Connaissances de base en comptabilité ➤ Comprendre les notions fondamentales de chiffre d'affaires, charges et résultats. ➤ Avoir une expérience professionnelle permettant de comprendre les enjeux financiers et opérationnels de l'entreprise. ➤ Être motivé à approfondir ses compétences en gestion financière pour optimiser la performance de l'entreprise.
Taille du groupe :	12 Entreprises maximum
Durée	2 journées en collectif (14h) et une demi-journée d'accompagnement individuel (3.5h)

Programme détaillé

Session 1 : Lire les comptes annuels avec une logique financière

Présentation du parcours de formation et accompagnement.

- Identifier les différents documents des états financiers et appréhender leur contenu
- Comprendre le lien entre l'opérationnel et le financier
- Connaître les clés de lecture du « bilan »

Session 2 : Calculer les SIG et analyser la rentabilité

- Lister les SIG et identifier les postes nécessaires à leur calcul.
- Appliquer la méthodologie de calcul des SIG, étape après étape.
- Interpréter les principaux SIG

Session 3 : Valider son prix par le calcul du coût complet

- Catégoriser les charges de l'entreprise
- Déterminer le point mort
- Fixer le prix de vente de mon service / produit

Session 4 : Détecter les indicateurs pertinents pour son activité, et adapter les outils pour assurer leur suivi.

- Etablir une analyse de rentabilité
- Identifier les indicateurs clé à suivre
- Construire un tableau de suivi

Lieu

Les formations auront lieu dans nos locaux lillois, arrageois, et maubeugeois idéalement situés, à proximité immédiate des transports en commun. Les salles sont parfaitement équipées, et constituent un espace de formation confortable, spacieux, et serein.

En fonction de la répartition géographique des inscrits, le lieu sera adapté aux caractéristiques du territoire (Une session à Amiens pourrait notamment être programmée).

Moyens pédagogiques

La formation est jalonnée de cas pratiques et de cas concrets, alliés à des compétences techniques

Support remis

Le rapport de rentabilité sera remis en début de parcours, régulièrement alimenté, et conservé par les apprenants (ce livret pourrait être digitalisé, en fonction des préférences exprimées par chaque apprenant). Il servira de support pour initier le plan d'action lors de l'accompagnement individuel.

Modalités de contrôles des connaissances

En amont de l'action de formation, et au plus tard 7 jours avant le démarrage :

- Evaluations pré-formation (attentes particulières et profils des apprenants)
- Diffusion du programme et du planning (extranet), des horaires et moyens d'accès (convocation)

Pendant la formation :

- Emargement, prévention des abandons,
- les cas pratiques et mises en situation sont proposés à l'issue de chaque séquence pédagogique afin de favoriser l'engagement

Au plus tard 1 mois après la formation

- Certificat de réalisation, et questionnaires de satisfaction,
- Livrables : rapport / bilan des apprentissages et auto-diagnostic, et plan d'actions Détaillé

Equipes pédagogiques

Julie DELANNOY : Diplômée d'une école de commerce et spécialisée en finance. Experte en création, développement et gestion d'entreprise depuis 17 ans. (banque - centre d'affaires pendant 10 ans, avant de rejoindre le domaine de l'expertise comptable, et l'accompagnement et la formation des entrepreneurs et leurs salariés).

Formatrice notamment auprès des avocats, sur les thématiques de la comptabilité et gestion, mais plus largement auprès d'environ 200 apprenants acteurs de TPME.

Marie LELIEUR : Entrepreneure et experte comptable depuis plus de 15 ans
Bénévole au sein d'associations d'aide à la création et au financement des TPE / PME (accompagnement et formations au sein de la BGE, Hodefi et Forces femmes notamment, présidence de jury Initiative)

Formatrice des experts comptables sur plusieurs sujets dont la RSE (IREC), formations et conférences auprès de professions libérales et entrepreneurs