



ACTION

Maîtriser l'organisation de votre activité au quotidien

Cible	<ul style="list-style-type: none">➤ Tout responsable souhaitant améliorer le fonctionnement de son entreprise et préparer l'avenir
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">➤ Acquérir des outils de gestion et de management➤ Mettre en œuvre des actions prioritaires, en étant accompagné➤ S'inscrire dans une logique de progrès permanent
Déroulement	<ul style="list-style-type: none">➤ CAPEA Action développe 5 grands thèmes :<ul style="list-style-type: none">1 – <i>La stratégie : vision de l'entreprise</i>2 – <i>La gestion financière</i>3 – <i>L'organisation de l'activité</i>4 – <i>La gestion du personnel</i>5 – <i>L'approche commerciale</i>➤ Avec en alternance : formation collective et accompagnement individuel en entreprise
Durée, dates	<ul style="list-style-type: none">➤ 10 jours répartis sur 10 à 12 mois➤ Prochaine session prévue début 2009
Coût	<ul style="list-style-type: none">➤ Nous consulter
Points forts du dispositif	<ul style="list-style-type: none">➤ <u>Souple</u> : vous choisissez le consultant qui vous suivra, vous définissez avec lui les thématiques sur lesquelles vous souhaitez travailler➤ <u>Réaliste</u> : adapté aux contraintes des chefs d'entreprises, 1 jour par mois seulement➤ <u>Efficace</u> : l'accès à 8 entreprises maximum permet de garantir un cadre privilégié pour les échanges collectifs➤ <u>Economique</u> : 70% de prise en charge, contribution à l'intervention de professionnels de qualité dans votre entreprise➤ <u>Sérieux</u> : opération régionale, partenariat financier de la Région Rhône-Alpes, coordination par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Rhône



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Rhône

Votre contact :

Myriam Sanchez
Tél. : 04.72.43.43.40
m.sanchez@cma-lyon.fr

Rhône-Alpes Région

Quelques exemples d'entreprises

Activité	Effectif	Contexte / Raisons d'engagement dans la démarche CAPEA Action	Exemple d'outils et d'actions mis en place
Charpente Couverture Zinguerie	8 pers.	<ul style="list-style-type: none"> * Gagner du temps * Améliorer la visibilité sur l'activité (gestion des délais clients, rentabilité) * Structurer la gestion du personnel * Mettre en place des actions commerciales pour développer un nouveau type d'activité 	<p>Planning des travaux permettant une meilleure gestion de l'activité et des délais / clients</p> <p>Constitution de dossiers clients informatiques complets, consultables par tous, facilitant la communication en interne et la relation avec les fournisseurs et les clients</p> <p>Calcul des prix de revient</p> <p>Tableau de bord de suivi de l'activité (devis réalisés, signés, encaissements, chiffre d'affaires facturé,...)</p> <p>Suite à grave accident, travail sur le remplacement du cadre charpentier à court, moyen et long terme (--> incidence sur l'organisation)</p> <p>Mise en place d'une 1ère réunion avec le personnel (examen du règlement intérieur)</p> <p>Préparation d'un plan de prospection d'entretien de toitures</p>
Boucherie	9 pers.	<ul style="list-style-type: none"> * Anticiper la perspective de transmission d'entreprise (dans quelques années) * Calculer les coûts de revient par typologie d'activité (traiteur/magasin) 	<p>Schéma d'organisation des 2 activités défini (labo, magasin) conditionnant toutes les autres actions</p> <p>Tableau de suivi mensuel d'exploitation (+ prévisionnel) et calcul des coûts de revient</p> <p>Stratégie de cession élaborée, en lien avec le salarié, futur repreneur envisagé</p>
Plâtrerie Peinture	3 pers.	<ul style="list-style-type: none"> * Avoir une meilleure visibilité sur la rentabilité de l'activité * Mettre en place des éléments de communication suite au déménagement de l'entreprise * Réfléchir sur le développement de nouveaux produits/prestations 	<p>Tableau de gestion mensuel (SIG, trésorerie) et analyse de la rentabilité</p> <p>Réflexion sur le positionnement marché et mise en place d'un nouveau produit</p> <p>Communication : charte graphique, signalisation du nouveau bâtiment, show room</p>
Travaux Publics	20 pers (sur 2 structures)	<ul style="list-style-type: none"> * Gagner du temps * Améliorer l'organisation personnel du dirigeant et sa visibilité sur l'activité au quotidien * Améliorer le relationnel dans l'entreprise 	<p>Mise en place d'un planning de gestion de l'activité</p> <p>Organisation d'une " journée convivialité" avec le personnel</p> <p>Outils de rangement, de classement, de gestion du temps pour le dirigeant</p>
Mécanique agricole	15 pers	<ul style="list-style-type: none"> * Avoir plus de visibilité sur les résultats financier * Mieux gérer l'activité des commerciaux * Structurer la répartition des tâches entre conjoints 	<p>Mise en place du calcul du prix de revient et de la rentabilité</p> <p>Tableau de suivi de l'activité des commerciaux et mise en place de réunions hebdomadaires commerciales</p> <p>Analyse « Qui fait Quoi ? », élaboration de fiches de poste en particulier celle de la conjointe (positionnement par rapport au chef d'entreprise)</p>
Installation système solaire	6 pers.	<ul style="list-style-type: none"> * Gérer le démarrage de l'activité en fort développement * Mettre en place les outils de gestion financière 	<p>Tableau de bord de gestion mensuelle (plan de charge, encours, trésorerie)</p> <p>Calcul des coûts de revient horaire</p> <p>Appui aux urgences (retard de paiement client, risques de rachat de l'activité)</p>

➤ Si, vous aussi, vous souhaitez identifier les actions d'amélioration possibles dans votre entreprise, **prenez rendez-vous pour un diagnostic gratuit** :

Myriam Sanchez – 04 72 43 43 40 – m.sanchez@cma-lyon.fr