



# Maîtriser l'organisation de votre activité au quotidien

## Cible

- Tout responsable souhaitant améliorer le fonctionnement de son entreprise et préparer l'avenir

## Objectifs

- 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

- CAPEA Action développe 5 grands thèmes :
  - 1 – *La stratégie : vision de l'entreprise*
  - 2 – *La gestion financière*
  - 3 – *L'organisation de l'activité*
  - 4 – *La gestion du personnel*
  - 5 – *L'approche commerciale*

- Avec en alternance : formation collective et accompagnement individuel en entreprise

## Durée, dates

- 10 jours répartis sur 10 à 12 mois
- Prochaine session en 2010

## Coût

- Nous consulter

## Points forts du dispositif

- Souple : vous choisissez le consultant qui vous suivra, vous définissez avec lui les thématiques sur lesquelles vous souhaitez travailler
- Réaliste : adapté aux contraintes des chefs d'entreprises, 1 jour par mois seulement
- Efficace : l'accès à 8 entreprises maximum permet de garantir un cadre privilégié pour les échanges collectifs
- Economique : 70% de prise en charge, contribution à l'intervention de professionnels de qualité dans votre entreprise
- Sérieux : opération régionale, partenariat financier de la Région Rhône-Alpes, coordination par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Rhône

# 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"> <li>* Gagner du temps</li> <li>* Améliorer la visibilité sur l'activité (gestion des délais clients, rentabilité)</li> <li>* Structurer la gestion du personnel</li> <li>* Mettre en place des actions commerciales pour développer un nouveau type d'activité</li> </ul>	<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 (--&gt; 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"> <li>* Anticiper la perspective de transmission d'entreprise (dans quelques années)</li> <li>* Calculer les coûts de revient par typologie d'activité (traiteur/magasin)</li> </ul>	<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"> <li>* Avoir une meilleure visibilité sur la rentabilité de l'activité</li> <li>* Mettre en place des éléments de communication suite au déménagement de l'entreprise</li> <li>* Réfléchir sur le développement de nouveaux produits/prestations</li> </ul>	<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"> <li>* Gagner du temps</li> <li>* Améliorer l'organisation personnel du dirigeant et sa visibilité sur l'activité au quotidien</li> <li>* Améliorer le relationnel dans l'entreprise</li> </ul>	<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"> <li>* Avoir plus de visibilité sur les résultats financier</li> <li>* Mieux gérer l'activité des commerciaux</li> <li>* Structurer la répartition des tâches entre conjoints</li> </ul>	<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"> <li>* Gérer le démarrage de l'activité en fort développement</li> <li>* Mettre en place les outils de gestion financière</li> </ul>	<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](mailto:m.sanchez@cma-lyon.fr)