RESPONSABLE D'ENTREPRISE ARTISANALE DU BATIMENT (REAB)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	Etre en mesure de gérer et diriger une entreprise artisanale du bâtiment. Une approche terrain qui vous permet d'analyser votre propre activité, la rentabilité de vos chantiers et votre organisation interne. Les résultats obtenus sont concrets et directement applicables.
PUBLIC	TOUS CORPS D'ETATS
PRE-REQUIS	Etre en possession d'un diplome de niveau 4 ou equivalent ou faire valoir d'une ancienneté minimum de 3 ans en tant que second du Responsable d'Entreprise.
EVALUATION	Titre homologué de Niveau IV délivré en fin de formation (sous réserve d'obtention à l'examen). Vous avez la possiblité de valider un ou plusieurs blocs de compétences sans passer l'examen final. Attestation de stage délivrée en fin de formation.
METHODES	Un support de formation écrit est remis à chaque participant et pour chaque module.
MOYENS SPECIFIQUES	Prêt d''un ordinateur à chaque participant pour les modules le nécessitant. Assistance téléphonique à disposition des stagiaires pendant toute la durée de la formation. Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
FORMATEUR(S)	Monsieur Camille DELAROQUE

PROGRAMME

Durée : 378 heure(s) sur 54 jour(s)

MODULE DE GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE :

4 jours soit 28 heures Environnement de l'Entreprise Les mécanismes comptables qui permettront au stagiaire de connaitre le fonctionnement des institutions partenaires ou interlocutrices de l'entreprise et de situer les principaux tiers auxquels le chef d'entreprise est régulièrement confronté (les partenaires privés : banquiers, assureurs, PROBTP, les chambres consulaires, organisations professionnelles. Les organismes paritaires : caisses de congés payés, CARSAT, médecine du travail, la DIRRECTE, Les OPCA) Connaitre les mécanismes et la méthodologie comptable, suivre efficacement la tenue comptable de son entreprise (l'artisanat du bâtiment : approche statistique du poids économique).

Lire et comprendre son bilan et son compte de résultat Le compte de résultat : comment peut-on établir le compte de résultat à partir du grand-livre ou de la balance, les classes du compte de résultat ; comment ordonner les charges de l'entreprise. Comment interpréter les variations de stocks, comment gérer les dotations aux amortissements, Le bilan : comment peut-on établir le bilan à partir du grand-livre ou de la balance, les classes du bilan, d'où l'entreprise tire-t'elle ses ressources, comment l'entreprise emploie-t 'elle ses ressources…

MODULE DE STRATEGIE D'ENTREPRISE ET GESTION DE PROJETS

2 jours soit 14 heures Limiter les responsabilités du chef d'entreprise qui permettra au stagiaire de connaitre et tirer

parti des différentes formes de sociétés
l'entreprise à la recherche de son autonomie juridique :
la personnalité juridique, le patrimoine, le schéma de l'entreprise individuelle, le schéma de l'entreprise exploitée en société.
L'influence des régimes matrimoniaux :
L'influence des régimes matrimoniaux, le régime légal de la communauté réduite aux acquêts, le régime de la séparation de biens,
Les différentes structures juridiques de l'entreprise :
L'Entreprise Individuelle, la société de fait, la société en nom collectif, la SARL, la SAS,
Les statuts possibles du chef d'entreprise :
Le dirigeant TNS, le dirigeant salarié, les cotisations complémentaires.
Les statuts possibles du conjoint :
Le conjoint collaborateur, le conjoint salarié, le conjoint associé.
Appréhender la dimension et les contraintes juridiques dans le cadre de certaines décisions :
les régimes fiscaux,
les régimes sociaux.

MODULE DE GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE :

2 jours soit 14 heures Comprendre et analyser la rentabilité de l'entreprise artisanale du bâtiment qui permettra au stagiaire d'acquérir la méthodologie pour analyser la rentabilité de son entreprise.
Rappel sur le compte de résultat et son contenu :
Définition du coût, les frais variables et les frais fixes,
Le seuil de rentabilité :
Détermination du chiffre d'affaires minimum à atteindre, différence entre l'amortissement fiscal et l'amortissement économique.
Calcul de son prix de revient :
Différence entre prix de revient et prix de vente, recherche du temps de production du salarié, recherche des coefficients, calcul du prix de revient d'un ouvrage.
Calculer son taux horaire :
Calculer le taux horaire applicable à la clientèle, calcul du prix « plancher », calcul des taux spécifiques selon la qualification des salariés affectés au chantier, cas particulier des ventes sans matière première.

MODULE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET MANAGEMENT :

2 jours soit 14 heures Recruter et intégrer des salariés qui permettra au stagiaire d'analyser au mieux ses besoins en vue de proposer le profil de poste adéquat, connaître le rôle et les aides apportées par les partenaires à l'emploi.
Recruter et intégrer :
Définir le profil de poste, utiliser les outils d'aide à l'embauche, choisir le bon contrat, conduire un entretien de recrutement, intégrer un nouveau salarié, connaitre les aides à l'embauche.

MODULE DE GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE :

6 jours soit 42 heures Diagnostic stratégique qui permettra au stagiaire d'alimenter sa réflexion par des problématiques et des concepts externes à l'entreprise, d'appréhender les principales formes de diagnostic stratégique,

développer sa capacité de prise de décision, expliquer ses choix stratégiques.

Présentation de l'outil d'analyse :
La matrice forces/faiblesses - Menaces/opportunités
Mise en application :
Travail sur les entreprises des participants dans le cadre du projet d'entreprise,
Définir de la stratégie :
Concepts et définitions, l'univers stratégique, les objectifs de la stratégie, les niveaux de décisions stratégiques,
Elaboration de la stratégie :
Qui sommes-nous ? Que veux-t-on faire ? Qu'allons-nous faire ?
Le processus de management stratégique :
L'intention stratégique, la définition d'objectifs et d'une stratégie, l'implémentation de la stratégie, le contrôle de l'atteinte des objectifs.

Projet d'entreprise 1 qui permettra au stagiaire d'intégrer les outils incontournables en management de projet, de maitriser les fondamentaux de la dimension humaine du management de projet.

PROJET 1 :
Définition du projet d'entreprise qui sera mené sur l'ensemble de la formation. Avec l'aide du formateur, les participants étudient la cohérence, la faisabilité et l'utilité du projet pour l'entreprise.

Fiscalité et transmission d'entreprise qui permettra au stagiaire d'envisager sereinement l'environnement fiscal de l'entreprise en gérant au mieux les différentes échéances, d'acquérir une bonne connaissance globale de la fiscalité française afin d'en faire un outil, optimiser les choix fiscaux dans l'intérêt financier de l'entreprise, d'appréhender les principales méthodes d'évaluation, de connaitre les principaux critères d'évaluation, les besoins propres aux cédants et aux repreneurs, analyser la situation financière de son entreprise.

Les différents régimes fiscaux :
Qu'est-ce qu'une micro entreprise ? les bases du régime réel simplifié/Les bases du régime normal
La déclaration de résultat :
Les grands principes de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, sur les sociétés, la gestion de la distribution des bénéfices dans les sociétés soumises à l'Impôt sur les sociétés.
La T.V.A. :
La gestion des différents taux de TVA et les conditions d'application, les conditions de recouvrement de la TVA en fonction du régime fiscal,
Comptes courants d'associés :
Le fonctionnement des comptes courants d'associés et leur incidence fiscale,
Autres impôts et taxes :
La CET, La TVTS
Création ou Reprise :
Analyse des avantages et inconvénients des deux situations, le préalable à la cession , analyse de la situation du cédant et de ses objectifs, les principaux modes de transmission, la donation, la location gérance, la holding de reprise, la vente,
Evaluer la valeur d'une entreprise :
Les diverses valeurs d'une entreprise (méthodes et modes d'évaluation), les principaux éléments pris en compte par les tiers (banquiers, comptables…), la capacité d'autofinancement,

La vente de l'entreprise :
Description des principales étapes du processus, l'imposition sur le prix de vente et sur la plus-value.
Améliorer la rentabilité de l'entreprise artisanale du bâtiment qui permettra au stagiaire d'acquérir la méthodologie pour analyser le taux horaire de son entreprise.
Maîtriser son prix de vente :
Déterminer le temps productif de l'entreprise, comment faire varier son taux pour s'adapter aux clients, faire du calcul du taux horaire un outil de prévisions, vérifier les prix de vente des ouvrages les plus couramment facturés par l'entreprise, calculer le prix de revient d'un chantier, la rentabilité par chantier et effectuer le suivi de chantier,
traiter les cas particulier de la sous-traitance,
Les soldes intermédiaires de gestion :
Les soldes clefs dans une entreprise du bâtiment, comment analyser les Soles Intermédiaires de Gestion.

MODULE COMMERCIAL ET RELATIONS EXTERIEURES :

2 jours soit 14 heures Stratégie de communication qui permettra au stagiaire de comprendre comment construire une communication d'entreprise et la rendre cohérente.
La communication, une stratégie :
Définir des objectifs Simples, Mesurables, Acceptables, Réalistes, Temporels = SMART, la stratégie volume/prix, la stratégie de différenciation,
Construire un plan de communication :
Principes généraux, Etapes à suivre, Choix des différents supports de communication
Gestion du téléphone :
Réception d'appels, Vocabulaire, Fiche d'appel, Emission d'appel, Répondeur, Portable, Message d'accueil

MODULE DE GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE :

4 jours soit 28 heures Révisions + Evaluations Gestion économique et financière
Epreuve pratique « Calcul du taux horaire et du prix de vente »,
Epreuve pratique « Rentabilité de chantier et documents commerciaux »
Initiation à la gestion de projet
Gestion de projet :
Définir un objectif, identifier les moyens de l'atteindre, comment organiser un projet (ressources nécessaires, gestion du planning, organisation des différents intervenants…)
Projet d'entreprise 2 qui permettra au stagiaire d'intégrer les outils incontournables en management de projet, de maitriser les fondamentaux de la dimension humaine du management de projet.

PROJET 2 :
Définition, avec l'aide du formateur, du projet d'entreprise qui sera mené sur l'ensemble de la formation. Avec l'appui du formateur, les participants étudient la cohérence, la faisabilité et l'utilité du projet pour l'entreprise.

MODULE GESTION DE CHANTIER :

4 jours soit 28 heures Préparation, suivi et réception de chantier
Préparation de chantier :
Constitution d'une équipe, logistique, démarches administratives, assurances, approvisionnement, préparation du

planning, relations client.
Suivi et réception de chantier :
Mise en place et suivi des tableaux de bord de chantiers, gestion et formalisation des écrits de chantier (procès-verbal de réception de chantier, PV de réunion…), établissement des situations de travaux.

Environnement règlementaire. Evaluations Pilotage de chantier
Les aspects techniques et règlementaires liés à l'exécution des chantiers (DTU, avis techniuqes, rgèles de l'art), les documents exigibles par les différentes instances compétentes (PPSPS, DU, FIMO, FCOS, FCCO, CACES …), organisation de la sécurité et de l'hygiène, gestion des déchets, Etude de cas « organiser un chantier » - « réaliser le suivie et la réception d'un chantier ».

MODULE GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE :

2 jours soit 14 heures Analyse financière qui permettra au stagiaire d'analyser la structure financière de son entreprise.
Le bilan :
Les besoins, les ressources, l'étude du fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement,
Les principaux ratios d'analyse financière :
L'autonomie financière, le financement de l'actif immobilisé, la couverture des exigibilités, les ratios de fonctionnement, le diagnostic santé de l'entreprise à l'aide des ratios issus des grandes masses du bilan.

MODULE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET MANAGEMENT :

2 jours soit 14 heures Faire vivre la relation avec les salariés
Faire vivre la relation avec les salariés :
Les différents évènements pouvant survenir au cours de la vie d'un contrat seront traités (gestion des congés, les absences, les affichages obligatoires, la communication interne, la rémunération, les entretiens,…). La fin du contrat sera également abordée (démission, licenciement, fin de contrat à durée déterminée, retraite…).

MODULE GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE :

8 jours soit 56 heures Budgétisation qui permettra au stagiaire de suivre précisément la gestion de leur entreprise à travers l'étude de ratios judicieux.
La gestion budgétaire :
Prévision à court terme, budgétisation, contrôle,
Le suivi de l'activité de l'entreprise :
L'évolution du Chiffre d'Affaires, les coûts variables, les coûts fixes, le calcul de la marge des coûts variables, la marge,

L'analyse du résultat :
La valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, le résultat courant, synthèse en vue de définir les objectifs du prévisionnel.

La gestion de la Trésorerie qui permettra au stagiaire de ne plus subir les fluctuations d'argent comme une fatalité et de mieux appréhender les outils dont il dispose pour gérer sa trésorerie.
Présentation du thème, Analyse financière :
Rappels, identification des points clefs pouvant agir sur sa trésorerie,
Les outils de trésorerie du long terme :

Capitaux propres, financement des investissements, emprunts, comptes courants d'associés,
Les outils de trésorerie du court terme :
Rappel sur la notion de BFR, délais et ratios et leur impact sur la trésorerie, les outils bancaires (découvert, escompte, affacturage, crédit de trésorerie…) Evaluation Gestion économique et financière
Epreuve pratique « Analyser la situation économique et financière de l'entreprise ».
La banque et assurances qui permettra au stagiaire de connaitre le fonctionnement de la banque et de maitriser l'ensemble de ses responsabilités de constructeur, d'appréhender ses droits et devoirs en matière de responsabilités.

Le système bancaire français, l'environnement des établissements de crédit, la Banque de France, la relation avec la banque et les banquiers, les garanties demandées par le banquier, les conditions de banque, les services de base, le financement des entreprises, les placements, les règles générales de la responsabilité, responsabilités contractuelles, garantie décennale, garantie biennale et bon fonctionnement, garantie de parfait achèvement, réception de travaux, responsabilité délictuelle et quasi-délictuelle, le fait des Bâtiments, la dommage-d' ouvrage. Evaluations stratégie d'entreprise et gestion de projets
Epreuve pratique « Définir la stratégie d'entreprise ».

PROJET 3 : Projet d'entreprise 3 qui permettra au stagiaire d'intégrer les outils incontournables en management de projet, de maitriser les fondamentaux de la dimension humaine du management de projet.
Définition, avec l'aide du formateur, du projet d'entreprise qui sera mené sur l'ensemble de la formation. Avec l'appui du formateur, les participants étudient la cohérence, la faisabilité et l'utilité du projet pour l'entreprise.
Tableau de bord qui permettra au stagiaire de mettre en place un véritable tableau de bord dans l'entreprise.
Le prévisionnel (création d'un tableau de bord) :
Analyse des résultats et des évolutions de l'entreprise, détermination des objectifs.
Le contenu du prévisionnel :
Déterminer les budgets nécessaires à l'entreprise, élaborer un plan de trésorerie à un an, élaborer le bilan et le compte de résultat prévisionnel.
La gestion du prévisionnel :
Mise à jour, suivi du budget, analyse des écarts et exploitation des résultats.

MODULE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET MANAGEMENT :

2 jours soit 14 heures Management et communication interne qui permettra au stagiaire de créer une synergie et accompagner efficacement son équipe.
La communication :
Les bases, l'émetteur, le récepteur.
La réception de l'information :
Les filtres physiques de réception de l'information, les filtres sensoriels de perception de l'information.
L'évaluation des informations :
Les filtres socioculturels et personnels,
Les outils de communication :
L'écoute physique, l'écoute auditive, le questionnement, le feed-back, les métaphores.
Les outils de gestion de conflit et d'agressivité :
Les positions de perception, le pont relationnel, le seuil de tolérance, le cadre commun, la synchronisation, la négociation.
Motiver son équipe : les motivations et les attentes individuelles, objectifs individuels et axes de progression, entretien

individuel d'évaluation, déléguer et assurer le suivi, établir une relation d'équipe avec des objectifs collectifs, savoir féliciter et encourager
Coacher et organiser son équipe : définir son rôle, mise en place d'une organisation (répartition des tâches, responsabilités, tableaux de bord de suivi d'activité), laisser s'exprimer les personnes par une autonomie et une polyvalence de leur poste.

MODULE COMMERCIAL ET RELATIONS EXTERIEURES :

3 jours soit 21 heures
Relation client et entretien de vente qui permettra au stagiaire de savoir, face à une clientèle en général indifférente et confrontée à la concurrence, de communiquer pour mieux vendre, mieux connaitre le client de l'entreprise afin d'adapter sa méthode de vente, appréhender les différentes techniques de communication.
La démarche de l'action commerciale :
Le diagnostic interne, le marché, la cible, le produit, les moyens de communication,
Le processus de négociation (achat ou vente) :
Le contact avec mon interlocuteur, la connaissance de mon interlocuteur et ses attentes, la compréhension du message, conseiller et convaincre. Application ciblée au processus de vente et application ciblée au processus d'achat.

Révisions + Evaluations commerce et relations extérieures
Epreuve pratique « Organiser et assurer la relation commerciale avec les clients et les relations extérieures ». Mise en situation « Entretien de vente et négociation commerciale ».

MODULE GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE :

1 jour soit 7 heures
PROJET 4 : Projet d'entreprise 4 qui permettra au stagiaire d'intégrer les outils incontournables en management de projet, de maitriser les fondamentaux de la dimension humaine du management de projet.
Définition :
Définition, avec l'aide du formateur, du projet d'entreprise qui sera mené sur l'ensemble de la formation. Avec l'appui du formateur, les participants étudient la cohérence, la faisabilité et l'utilité du projet pour l'entreprise.

MODULE COMMERCIAL ET RELATIONS EXTERIEURES :

1 jour soit 7 heures Marchés privés et marchés publics – Réglementation commerciale qui permettra au stagiaire de connaitre les différentes façons de travailler à plusieurs et connaitre les intérêts et les conséquences, de connaitre le fonctionnement des marchés publics, d'analyser le dossier technique et de répondre à un appel d'offres.
Offre globale de services :
Avantages commerciaux, capacité à répondre à des appels d'offres, éco-conditionnalité
La cotraitance ou le principe de GME :
Différence entre sous-traitance et cotraitance, avantages de la cotraitance, fonctionnement d'un GME, distinction entre GME conjoint et solidaire,
Notion de compte prorata :
Définition, gestion du compte prorata, calcul du compte prorata,
La sous-traitance :
Définition, conditions de sous-traitance, responsabilités du sous-traitant

La réponse à l'appel d'offres :
Généralités : publicité et mode de passation des marchés publics, répartition par lots, lecture et analyse du dossier, politique d'achat, politique commerciale, remise des prix, analyse globale par corps d'état, connaitre les différents documents à remplir,
L'analyse de l'offre :
Position par rapport au prix d'objectif, étude des variantes possibles, solutions techniques innovantes.

MODULE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET MANAGEMENT :

3 jours soit 21 heures Gérer une équipe – mener des entretiens avec les salariés qui permettra au stagiaire de définir une fiche de poste, préparer et mener un entretien professionnel, de connaitre les dispositifs et le financement de la formation continue.
La GPEC :
Qu'est-ce que la GPEC ? Quelle est son utilité ? Comment l'utiliser ?
Définir une fiche de Poste :
Définir les besoins professionnels et humains, du profil du poste au profil de l'employé, les compétences professionnelles et extraprofessionnelles à cibler,
L'entretien professionnel :
Le cadre légal de l'entretien, le rythme, l'intérêt, les points à aborder et à exclure,
Les dispositifs de la formation continue :
La formation continue, l'alternance, la VAE, le DIF, le CIF,
Le financement de la formation professionnelle :
Le financement par l'entreprise, les OPCAS (Constructys, FAFCEA), les correspondants locaux (CAPEB, FONGECIF).
Démarche qualité qui permettra au stagiaire d'appréhender la notion de qualité
La démarche qualité :
Enjeux (la qualité au cœur de la compétitivité et la performance de l'entreprise)
Mettre en œuvre une démarche qualité :
Définir ses objectifs, mettre en place un plan d'action qualité, déterminer les points d'étapes, définir ses objectifs, zoom sur les enquêtes de satisfaction, appréhender les outils de suivi et d'évaluation de sa politique qualité.
Communiquer auprès de ses clients :
Faire connaitre ses normes, communiquer efficacement, se différencier par la qualité environnementale. Evaluations
Gestion RH & Management
QCM « Gestion des Ressources Humaines – Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement »
Epreuve pratique « Manager l'équipe de l'entreprise ».

MODULE GESTION ECONOMIQUE ET FINANCIERE :

6 jours soit 42 heures Journée à contenu optionnel N° 1 qui permettra au stagiaire d'approfondir certaines notions vues dans les thèmes précédents
Thème laissé au choix des stagiaires.

PROJET 5 et 6 : Projet d'entreprise 5 et 6 qui permettra au stagiaire d'intégrer les outils incontournables en management de projet, de maitriser les fondamentaux de la dimension humaine du management de projet
Définition, avec l'aide du formateur, du projet d'entreprise qui sera mené sur l'ensemble de la formation. Avec l'appui du formateur, les participants étudient la cohérence, la faisabilité et l'utilité du projet pour l'entreprise.

Journée à contenu optionnel n° 2 qui permettra au stagiaire d'approfondir certaines notions vues dans les thèmes précédents.
Thème laissé au choix des stagiaires.
Préparation à l'oral qui permettra au stagiaire de se confronter à ce type d'épreuve, en prévision de l'examen final.

Les principes de base de la communication et de l'expression orale (le trac, mieux se connaitre à l'oral, l'image de soi, le langage du corps), prise de parole et interactivité (se faire confiance et faire confiance aux participants, gérer son émotivité, travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration, son charisme, écouter, reformuler, argumenter et convaincre), l'organisation des messages et la structuration de son intervention.

(Date de mise à jour : 08/06/2026)