

Cycle Directeur de PME : mieux diriger et optimiser son entreprise

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-directeur-de-pme-mieux-diriger-et-optimiser-son-entreprise

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
10 jours (70h)	**MRL02**	**Cycle Management**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les concepts et caractéristiques de la stratégie d'entreprise
- Mener une analyse stratégique
- Mettre en œuvre sa stratégie commerciale
- Mettre en place une politique financière et assurer le pilotage de la performance
- Gérer les ressources humaines

POUR QUI ?

- Dirigeant ou futur dirigeant de PME ou de filiale.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Définir une stratégie pour sa PME : pourquoi ? avec quelles spécificités ?

- La stratégie, c’est quoi ?
- Enjeu de la stratégie
- Les objections entendues
- Une nécessité cruciale
- La démarche générale
- Les spécificités des PME

2 / Définir l’analyse interne et l’analyse externe

- L’analyse interne
- La segmentation stratégique
- Attraits et atouts des DAS
- Analyse de la chaîne de valeur
- Les compétences clés de l'entreprise
- L’analyse externe
- Prospective : PESTEL
- Cycle de vie du secteur ou du produit
- Le secteur d'activité : matrice de PORTER
- Facteurs clés de succès du métier
- Positionnement des concurrents

3 / Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise

Maroc Performance

- De l'audit EMOFF aux choix stratégiques
- Missions, vision
- Les 3 stratégies de PORTER
- Stratégies de développement : croissance, diversification, océan bleu
- La stratégie RSE de l'entreprise

4 / Le marketing au service de l'analyse de la valeur client

- Les clients qui apportent de la valeur
- Comprendre ce à quoi les clients attachent de la valeur

5 / Le lien entre stratégie et politique commerciale

- Les enjeux pour l’entreprise
- Les objectifs de la direction commerciale
- La politique commerciale
- Feuille de route de la direction commerciale

6 / Construire la politique commerciale

- Les choix commerciaux efficaces
- Construire le budget commercial
- Mobiliser les ressources

7 / Structurer l'activité commerciale

- Diagnostiquer le poste client
- Planification de l'activité des commerciaux
- Faire adhérer aux objectifs

8 / Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale

- Sécuriser l'activité et anticiper les besoins

Maroc Performance

- Mesurer la performance
- Le tableau de bord commercial
- Recruter et fidéliser les commerciaux

9 / S'adapter aux évolutions de la relation client

- Les mutations de la relation client
- Développer l'agilité de l'organisation commerciale
- Gérer l'information client (CRM)

10 / Interpréter les comptes de son entreprise

- L'information comptable et financière
- Les postes clés du bilan et du compte de résultat de son entreprise
- La démarche d'analyse
- Évaluer la profitabilité
- Bâtir les équilibres
- Endettement financier net
- Interpréter les ratios d'endettement, de trésorerie, capacité de remboursement
- Identifier et résoudre les crises de trésorerie
- Évaluer la performance par le flux de trésorerie disponible (free cash-flow)

11 / Définir et mettre en œuvre la politique financière

- Agir sur le modèle économique pour améliorer la rentabilité économique (ROCE) et le free cash-flow
- Arbitrer entre rentabilité des capitaux propres et pérennité
- Concilier performance financière et politique actionnariale
- Développer une culture cash
- Avantages et limites de l'effet de levier financier
- Financer la croissance en gardant le contrôle

12 / Maîtrise des coûts et marges

Maroc Performance

- Maîtriser ses coûts de revient : coûts directs, indirects, variables, fixes
- Maîtriser ses frais généraux
- Évaluer le point mort de son activité

13 / Pilotage du processus budgétaire

- Utilité du budget pour la direction et les managers
- Définir un processus budgétaire : "Top-down" ou "Bottom-up"
- Lettre de cadrage : fixation des orientations
- Articulation des différents budgets : Ventes, moyens commerciaux, production, frais généraux, investissement
- Le modèle SAR (Sorties - Activités - Ressources) pour négocier les moyens
- Suivi budgétaire, les principaux écarts
- Élaborer une reprévision

14 / Le tableau de bord stratégique (balanced score card)

- Axe financier
- Axe commercial : critères quantitatifs et qualitatifs
- Axe processus clés liés aux facteurs clés de succès
- Axe ressources humaines et innovation

15 / Choix et contrôle des investissements

- Évaluer la rentabilité des investissements
- Analyser la courbe de trésorerie
- Arbitrer entre rentabilité, trésorerie et risques
- Choisir un taux d'actualisation en lien avec le niveau de risque
- Réussir son business plan
- Faire du business plan un outil de pilotage à MT
- Convaincre à l'écrit et à l'oral

Maroc Performance

16 / Le cadre juridique RH

- Les risques sociaux
- La responsabilité pénale du dirigeant
- Travailler avec les instances représentatives du personnel
- Modifier ou rompre le contrat de travail
- Les causes de licenciement non-disciplinaires

17 / Gestion des RH

- Les missions pour la gestion des RH
- Différents types de RH
- Ingrédients de la performance
- L'appréciation : acte de management et de communication
- Mener l'entretien d'appréciation
- Relier la rémunération à la performance et à son appréciation
- La rémunération fixe, la rémunération variable
- Processus d'augmentation individuelle d'un salarié
- Formation, un levier de la performance
- Développer les compétences
- Faire de la GEPC un levier de performance
- Evaluer le climat social
- Climat social :indicateurs
- Anticiper l'accompagnement du changement et s'y impliquer

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 25 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 Août au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance