



FORMATION

Rentabilité et coût horaire décryptés : architectes, maîtrisez la gestion de votre agence et négociez vos contrats avec expertise

Dans un secteur architectural en constante évolution, maîtriser la gestion financière devient essentiel. Aspirant à anticiper les risques financiers, rentabiliser chaque projet et solidifier une position lors des négociations ? Cette formation offre le cadre idéal pour optimiser la trésorerie et sécuriser les contrats. En plongeant au cœur des enjeux économiques actuels, des outils financiers adaptés et du cadre juridique spécifique, on transforme son approche, devenant acteur clé de la réussite financière de ses projets.



COMPÉTENCES CLÉS

- Analyser le bilan comptable annuel de l'agence** : pour comprendre sa rentabilité et sa structure financière en utilisant des notions fondamentales de comptabilité.
- Calculer coût horaire de chaque membre de l'agence** : pour déterminer la rentabilité potentielle par projet en se basant sur les temps productifs et non productifs.
- Adapter le modèle économique de l'agence** : pour qu'il corresponde aux attentes du marché en utilisant le Business Model Canvas.
- Identifier les statuts juridiques et les régimes d'imposition** : pour optimiser la structure fiscale de l'agence tout en prenant en compte les impacts sociaux et fiscaux. Intégrer des clauses contractuelles protectrices dans les documents de l'agence pour prévenir des conséquences financières négatives en se basant sur des exemples pratiques et la réglementation en vigueur.
- Mettre en place un système de gestion des coûts** : pour assurer un suivi rigoureux des dépenses et des heures travaillées en s'appuyant sur des outils comptables et de management adaptés.

PROGRAMME

1^{ère} séquence :

Comprendre la base : Bilan comptable et notions économiques :

- Accueil des participants et tour de table des attentes.
- Présentation du formateur et introduction aux objectifs de la formation.
- Lecture des bilans comptables.

2^{ème} séquence :

Optimiser son modèle économique :

- Introduction au Business Model Canvas.
- Exercice : Redesign de votre business model pour une rentabilité accrue.
- Calcul des honoraires potentiels de l'agence par projet.

3^{ème} séquence :

Aspects juridiques et contractuels :

- Les différents statuts juridiques et leurs implications fiscales et sociales.
- Lien entre résultat économique, régime d'imposition et statut juridique.
- Connaître et anticiper les situations imprévisibles.

4^{ème} séquence :

Développer une communication positive :

- Savoir utiliser la règle de communication.
- Connaître et reconnaître les différents canaux de communication.
- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation.

MODALITÉS

Suivant la programmation.

Présentiel ou distanciel

- Exposés suivis de périodes de question-réponses
- Exercices d'application individuels ou en sous-groupes : études de cas, quiz...

PUBLICS

- Architecte
- Assistant administratif
- RH
- Collaborateur
- Dirigeant d'entreprise
- Responsable
- Paysagiste concepteur

14h

THÉORIE ●●○○○

PRATIQUE ●●●○○