



Management d'entreprise de construction

Où ?

CENTRE IFAPME NAMUR-BRABANT WALLON

Parc Scientifique - Rue Saucin, 66
5032 GEMBLoux (LES ISNES)

Quand ?

Session du 02/10/2020

La formation, d'une durée de 300 heures, sera dispensée d'octobre 2020 à juin 2021. Elle démarrera le vendredi 2 octobre 2020. Les cours se donneront les vendredis en journée ainsi que +/- 15 samedis, répartis sur 10 mois.

Droits d'inscription

5625€

Cette formation peut être réglée au moyen des chèques formation de la Région wallonne. Les entreprises affiliées à la Confédération Construction Wallonne bénéficient également d'une ristourne.

Coût net de la formation en fonction de votre situation (simulations précises sur demande):

- Vous êtes affilié à la CCW et vous activez les chèques formation (calcul sur base de 300 h de présence effective) : **500 €**
- Vous êtes affilié à la CCW et n'activez pas les chèques formation : **5000 €**
- Vous n'êtes pas affilié à la CCW mais vous activez les chèques formation (calcul sur base de 300 h de présence effective) : **1125 €**
- Vous n'êtes pas affilié à la CCW et n'activez pas les chèques formation : **5625 €**

Pour valablement s'inscrire, veuillez compléter le [dossier d'admission](#) et le renvoyer à info@emec.be. Il sera suivi d'un entretien téléphonique.

Mettez toutes les chances de votre côté ! Donnez-vous les outils pour gérer au mieux votre entreprise !

Vous êtes fille ou fils d'entrepreneur, bientôt amené(e) à reprendre l'entreprise familiale? Vous êtes aidant et soucieux d'épauler efficacement votre conjoint à la tête de la société? Vous êtes entrepreneur(e) et désirez parfaire vos connaissances managériales ? En tant que bras droit ou proche collaborateur, vous êtes appelé(e) dans un avenir proche à prendre les commandes d'une entreprise de construction ? Vous souhaitez tout simplement allier les compétences d'un bon gestionnaire à la maîtrise d'une série de matières complexes ? Si vous vous reconnaissez dans l'un de ces profils, cette formation est faite pour vous.

Diriger une entreprise de construction de manière efficace, cela ne s'improvise pas !

Outre l'expérience, cela implique de solides connaissances que de nombreux candidats entrepreneurs n'ont pas. Le cycle long en Management d'Entreprise de Construction vous fournira le bagage nécessaire pour faire face à la gestion globale d'une entreprise de construction, dans ses différentes facettes.

Et parce qu'il n'est pas facile de combiner travail et formation, nous mettons tout en œuvre pour faciliter votre démarche :

- une formation orientée vers les métiers de la construction
- un programme de cours dense et précis, élaboré par des entrepreneurs et des pédagogues,
- dispensé par des spécialistes et praticiens éclairés du secteur
- une approche moderne, pratique et globale du manager dans le secteur de la construction
- rien de scolaire ni d'académique !

Plus de 250 entrepreneurs ont bénéficié de cette formation de haut niveau. Découvrez quelques témoignages via ce lien :

Un espace du site www.emec.be est exclusivement dédié aux participants du cycle long en management. Les supports de cours ainsi qu'un certain nombre d'outils d'information et de documents de référence y seront laissés à disposition des émécien.ne.s, au fil de l'année.

Au programme (300h)

Communication et gestion du capital humain (41h)

- **Prise de parole** (C. Coumanne) - 13h

La communication : schémas et pertes. Prise de parole : la préparation et la mise en forme, le plan, l'introduction et la conclusion. Capter et maintenir l'attention, le langage du corps, les fautes les plus courantes, les tics verbaux. Vaincre le trac. L'art de convaincre : être naturel, faire passer les idées.

- **Gestion du capital humain** (M. Vanpé - MVF CONSEILS) - 28h

Structuration humaine de l'entreprise (définition de fonction, organigramme, évaluations).La motivation, la délégation, l'assertivité et l'affirmation de soi, la gestion de conflit.

Comptabilité générale (42h)

- **Comptabilité générale** (P. Saive - AMPLIUS) - 42h

Comprendre et communiquer avec le comptable, le banquier ou d'autres interlocuteurs financiers. Comprendre les principaux documents commerciaux et de paiement. Connaître les bases de la comptabilité générale adaptées aux entreprises de la construction. Fonctionnement et établissement du bilan et du compte de résultat. Les tableaux de financement, les variations de stock, l'amortissement, les provisions.

Gestion financière (45,5h)

- **Analyse de bilan et gestion de trésorerie** (L. Mawet) - 28h

Analyse du bilan. Connaître les outils et techniques de l'analyse financière : masses bilantaires, fonds de roulement, ratios, tableaux de financement, etc. Savoir déterminer les principaux équilibres du bilan et ratios du compte de résultat. Obligations légales, gestion des stocks, des encours, des clients douteux, provisions. Le compte de résultats. La rentabilité de l'entreprise. Le plan financier. Connaître les principes de la gestion de trésorerie d'une entreprise de construction. Etudier l'impact sur la trésorerie des opérations courantes (clients, fournisseurs, salaires, etc), de la TVA, des versements anticipés d'impôts, des investissements, des financements (capital, intérêts). Outils de prévision de trésorerie (budget et plan de trésorerie).

- **Relations avec les banques** (I. Montaigne) - 7h

Relations avec les banques (l'entreprises et la banque ; l'entreprise et ses besoins; le financement à court-moyen-long terme ; conditions classiques de chaque produit bancaire ; négociation de taux et conditions avec la banque ; étude de cas ; les sûretés).

- **Calcul des devis en ligne avec CPro On web** (M. Janssens - CSTC) - 10,5 h

Sur base d'exemples concrets et au moyen des différentes fonctionnalités (de base et avancées) de l'application CPro on web, vous apprendrez à réaliser des offres de prix solides mais aussi à établir la facturation d'un chantier (en fonction de l'avancement, d'un pourcentage, d'un montant) : Introduire et récupérer un métré. Réaliser une offre pour un projet de construction en tenant compte des coûts de la main d'œuvre et des normes de temps, des coûts des matériaux et des normes de consommation, des coûts de sous-traitance, des coûts du matériel, des frais généraux. Analyser l'offre calculée en fonction du prix du marché, de la répartition des coûts indirects, des marges bénéficiaires. Etablir la facturation d'un chantier pour une période. Réaliser les états d'avancement. Adapter les prix en fonction du résultat d'une formule de révision (si prévue dans le contrat). Réaliser le suivi de chantier (calcul du prix de revient : main d'œuvre, matériaux, sous-traitance, matériel). Calculer la marge brute réalisée. Répartir les coûts en fonction de l'évolution du chiffre d'affaires. Créer des documents modèles. Créer des offres de base. Dupliquer des projets. Structurer la préparation des chantiers.

Marketing, communication en ligne et négociation commerciale (42h)

- **Marketing** (C. Guyot) - 14h

Introduction au marketing et définitions. Planification stratégique. Analyse des opportunités et études de marché (analyse de l'environnement, de la concurrence, de la consommation). Segmentation du marché : identifier et choisir les marchés cibles. Positionnement et

différenciation. L'élaboration du plan marketing (politique de produit, de prix, de communication et de distribution).

- **Webmarketing et communication professionnelle en ligne** (S. Piette - XYADZ) - 17,5h

Panorama et paysage global des outils d'e-marketing. Stratégie et visibilité 2.0, la communication professionnelle à travers les médias sociaux. SEO et SEA: développer sa présence dans les moteurs de recherche. Publicité en ligne, comment faire la promotion de son entreprise ...

- **Techniques de négociation commerciale** (M. Vanpé - MVF CONSEILS) - 10,5h

Découvrir et maîtriser les outils pour une négociation efficace et performante.

Fiscalité (31,5h)

- **Impôt des personnes physiques et des sociétés** (S. Maggi - MAGGI FISC) - 17,5h

Principes généraux en matière d'impôt des personnes physiques et d'impôt des sociétés. Fiscalité des revenus : avantages de toute nature, bénéfices, profits, frais professionnels. Etude de la fiscalité liée à l'immobilier au sens large : déduction pour habitation propre et unique, réductions pour investissements économiseurs d'énergie.

- **TVA** (P. Coupez - MMC CONSULT) - 14h

Informations générales sur les droits et obligations de base liés à la qualité d'assujetti à la T.V.A. : droit à déduction, remboursement des crédits d'impôts, dépôt des déclarations et paiement de la T.V.A., obligations comptables ...). Thèmes T.V.A. spécifiques aux métiers de la construction (travaux immobiliers soumis à TVA, taux, régime du cocontractant, enregistrement comme entrepreneur, cessions d'immeubles, base minimale d'imposition ...).

Processus qualité (14h)

- **Démarche qualité et certification** (Ph. Gosselin - PG PARTNER) - 10,5h

Evolution du concept produit vers le concept client. La qualité. Les normes ISO. Se mettre à l'esprit qualité. Introduire le système qualité. L'autodiagnostic - Les documents. L'implantation du système (les outils à mettre en place). La certification. Le coût de la qualité.

- **Lean construction** (F. Suain - CSTC) - 3,5h

Comment adapter son organisation pour améliorer la productivité.

Sécurité Environnement (17,5h)

- **Environnement et gestion des déchets** (H. Delloge - CCW) - 7h

Pourquoi prendre en compte l'environnement ? Actes de police administrative : permis d'urbanisme, permis d'environnement et déclaration. Gestion des déchets (classification des déchets, responsabilités, que faire de ses déchets inertes, valorisation des déchets inertes, coûts de gestion ...). Gestion des sols et des eaux. Normes acoustiques. Calendrier des déclarations.

Méthodologie d'analyse et de réflexion. Visite environnemen.

- **Performance énergétique des bâtiments** (N. Spies - CCW) - 3,5h

Réglementation sur la PEB (quels critères de performance, directive européenne et transpositions dans les régions). Incidences directes et indirectes de la construction basse énergie.

- **Organisation de la sécurité - prévention et conditions de travail** (D. Pruppers) - 7h

La réglementation, obligations et sanctions. Accident de travail et risques. Système de gestion de la sécurité et de la santé en entreprise et sur chantier. Coordination de la sécurité sur chantier.

Assurances (3,5h)

- **Assurances** (M. Marchal - FEDERALE ASSURANCE) - 3,5h

Les assurances de choses, les assurances de personnes et la pension. Comment est calculée ma prime? Points importants relatifs aux garanties, exclusions et aux sinistres. Mon assureur et moi.

Transmission d'entreprise (7h)

- **Transmission des entreprises familiales** (L. Wenric - SOWACCESS) - 7h

Enjeux de la transmission. Définir son profil personnel (motivations, compétences, connaissances, capacités financières, mobilité géographique, profil d'entrepreneur). Reprendre l'entreprise familiale : préparer la succession, valoriser la succession, organiser la succession. Reprendre une autre entreprise : définir son profil de recherche, cibler ses recherches, étapes de la négociation. Valoriser l'entreprise : les différentes approches de valorisation (approche patrimoniale, approche rendement, approche fonds de commerce). Analyser les risques de la reprise (situation administrative, financière, commerciale, organisationnelle, industrielle). Financer la reprise (plan financier, sources de financement).

Outils numériques et BIM (3,5h)

- **Les outils numériques et le BIM** (C. Guyot) - 3,5h

Présentation des enjeux du BIM et du recours au numérique dès aujourd'hui sur chantier dans cette nouvelle démarche: scan 3D, réalité virtuelle, tablettes, viewers ...

Droit de l'entreprise (52,5h)

- **Droit spécialisé de la construction** (S. Demarche - Confédération Construction Namur) - 10,5h

Loi Breyne. Contrat d'entreprise (documents à rédiger avant travaux, obligations de l'entrepreneur, du maître de l'ouvrage, responsabilité de l'entreprise). L'agrégation. La sous-traitance. Recouvrement de créances. Caisse de cautionnement

- **Droit commercial et des sociétés** (P. Coupez - MMC CONSULT) - 17,5h

Les tribunaux (juridictions, principes, acteurs, recours en justice et procédure, modes de preuve). Le travailleur indépendant - commerçant. Les obligations avant l'établissement, au moment de l'établissement, en fin d'activité. La capacité juridique des personnes physiques et morales (sociétés). Le choix de la forme juridique. La responsabilité des dirigeants d'entreprise (responsabilité civile et pénale). L'incidence du régime matrimonial et de la cohabitation légale. Le bail commercial. La réorganisation judiciaire et la faillite.

- **Droit social** (S. Binamé - GROUP S) - 17,5h

Réglementations sociales y compris les règles spécifiques au secteur de la construction. Conclusion du contrat de travail (caractéristiques du contrat, conditions de validité, mentions obligatoires, choix du contrat, période d'essai). Durée du travail (principes, dépassements autorisés, travail le we, la nuit et jours fériés, repos compensatoires ...). Conditions salariales. Suspension du contrat de travail (incapacité, chômage temporaire, petits chômages...). Cessation du contrat de travail (à durée déterminée, à durée indéterminée, outplacement, licenciement pour motif grave, licenciement abusif, autres modes de fin de contrat).

- **Droit des marchés publics (théorie & pratique)** (L. Montellier - Confédération Nationale de la Construction) - 7h

Définitions, champ d'application et principes fondamentaux des marchés publics. Les modes de passation des marchés. Les différentes phases de l'étude et de l'exécution des marchés publics (étude de marché, dépôt de l'offre, ouverture des offres, approbation de l'offre, l'exécution des travaux, ordres modificatifs à l'entreprise, révision des prix unitaires, incidents dans l'exécution des travaux, les paiements, l'adjudicataire et ses sous-traitants, fin des travaux, contestations).

Public-cible

Si vous vous reconnaissez dans l'un de ces profils, cette formation est faite pour vous :

- Vous êtes **fil(e) ou fils d'entrepreneur**, bientôt amené(e) à reprendre l'entreprise familiale?
- Vous êtes **aidant** et soucieux d'épauler efficacement votre conjoint à la tête de la société?
- Vous êtes **entrepreneur(e)** et désirez parfaire vos connaissances managériales ?
- En tant que **bras droit ou proche collaborateur**, vous êtes appelé(e) dans un avenir proche à prendre les commandes d'une entreprise de construction ?
- Vous souhaitez tout simplement allier les compétences d'un bon gestionnaire à la maîtrise d'une série de matières complexes ?

Formateur

Sophie BINAME, Licenciée en droit. Legal consultant auprès du GROUP S.

Caroline COUMANNE, Licenciée en criminologie et en Management des ressources humaines. Gérante, consultante RH et Coach chez SPRLU WINGSGO.

Patrick COUPEZ, Licencié en droit. Gérant de la SPRLU MMC CONSULT.

Hélène DELLOGE, Ingénieur agronome. Conseillère Environnement à la CCW (Confédération

Construction Wallonne).

Stéphanie DEMARCHE, Licenciée en droit. Conseillère juridique à la Confédération Construction de Namur.

Philippe GOSSELIN, Ingénieur civil des constructions. Directeur Gérant de PG PARTNER SPRL.

Maxime JANSSENS, Bachelier en construction. Conseiller de la division gestion & qualité au CSTC.

Samuel MAGGI, Master en sciences de gestion. Expert-comptable indépendant.

Michel MARCHAL, Conseiller en assurances, Directeur Régional Liège-Luxembourg FEDERALE ASSURANCE.

Luc MAWET, Licencié et agrégé en sciences commerciales HEC, certificat de gestion de l'Université d'Alabama.

Isabelle MONTAIGNE, Commerciale. Directeur administratif et financier au Groupe CESI.

Sébastien PIETTE, Consultant en Digital Marketing. Gérant et fondateur de INYOURADS.

Didier PRUPPERS, Ingénieur Industriel. Conseiller en prévention et responsable au SIPP chez SPA MONOPOLE.

Philippe SAIVE, Licencié en science économique. Administrateur d'AMPLIUS SCS.

Nicolas SPIES, Bio-ingénieur chimiste et des bio-industries. Conseiller énergie à la CCW.

Michel VANPÉ, Conseiller en entreprise spécialisé dans le diagnostic global, l'organisation générale incluant la gestion financière, la communication et la politique commerciale.

Laurent WENRIC, Diplômé d'HEC-Ulg. Responsable de la SOWACCESS (Société Wallonne d'Acquisitions et de Cession d'Entreprises).