Management d?entreprise de construction

Où ?

CENTRE IFAPME NAMUR-BRABANT WALLON
Parc Scientifique - Rue Saucin, 66
5032 GEMBLOUX (LES ISNES)

Quand ?

Session du 26/09/2025

Formation agréée CHEQUES FORMATION

La formation, d'une durée de 300 heures, est dispensée de septembre 2025 à juin 2026. Les cours se donnent tous les vendredis ainsi qu'une quizaine de samedis, de 9h00 à 16h45. **Démarrage : le vendredi 26 septembre 2025**.

Droits d'inscription

Prix membre Embuild : 5700 €

Prix non-membre Embuild : 6300 €

Cette formation peut être réglée au moyen des **chèques formation** (CF) de la Région wallonne.

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

- Vous êtes **affilié à Embuild** et vous activez les chèques formation (calcul sur base de 300h de présence effective) : **1200 €**
- Vous n'êtes **pas affilié à Embuild** et vous activez les chèques formation (calcul sur base de 300h de présence effective) : **1800 €**

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.

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.

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 !

Près de 300 entrepreneurs ont bénéficié de cette formation de haut niveau.

Découvrez quelques témoignages d'alumni :

Audrey SEVRIN, **Barbara SCORIER**,**Laurent TRILLET**, **Romanne DELMOTTE**, **Séverine MERIAUX**, **Guillaume SION**, **Jean-Luc SCHOTTE**, **Heidi LECOCQ**, **Manon GILSON 2**, **Pierre BONFOND**, **Mélanie MAYEUR**, **Véronique PONCELET**, **Manon GILSON 1.**

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 (34h)

- **Prise de parole** (Ch. Guyot - TEAM EFFICIENCE) - 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** (J. Buck - QUORSUM) - 14h

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.

- **Réussir ses recrutements** (C. Coumanne - WINGSGO) - 7h

Acquérir tous les outils nécessaires pour optimiser et professionnaliser votre processus de recrutement et éviter les erreurs courantes et fatales. Détecter les besoins de votre entreprise, définir des profils de fonctions, choisir les canaux de recrutement, mener des entretiens d'embauche efficaces.

Comptabilité générale (28h)

- **Comptabilité générale** (R. Dubois - LE HUB BUSINESS CENTER) - 28h

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** (Ch. Angilella) - 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

Après avoir vu les bases théoriques (types de crédit, sûretés, placements à court et long terme, ...), découverte des documents et des éléments importants pour bien préparer sa visite chez le banquier.

Bien préparer son dossier bancaire : 1) pour demander de financer son stock ; 2) pour demander de financer la construction d'un nouveau hall industriel ; 3) pour racheter les parts d'une société familiale ; 4) pour placer des liquidités excédentaires.

- **Calcul de prix de revient** (M. Janssens - BUILDWISE) - 10,5 h

Maîtriser la structure des coûts d'une entreprise et calculer des prix de revient. Méthodologie de calcul des prix dans le cadre de l'élaboration de devis, dans le respect des objectifs financiers de l'entreprise. Comprendre l'impact de l'inflation/déflation sur la révision des prix.

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

- **Stratégie marketing** (Ch. Guyot - TEAM EFFICIENCE) - 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).

- **Stratégie de marketing digital** (S. Piette - XYADZ) - 14h

Panorama et paysage global des outils d'e-marketing. Stratégie et visibilité 2.0, la communication professionnelle à travers les médias sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram ...). optimisation de son site internet. SEO et SEA: développer sa présence dans les moteurs de recherche. Publicité en ligne, comment faire la promotion de son entreprise. Intégration de l'IA dans sa stratégie de webmarketing.

- **Techniques de négociation commerciale** (J. Buck - QUORSUM) - 14h

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

Fiscalité (24,5h)

- **Impôt des personnes physiques et des sociétés** (A. Bortolotti) - 10,5h

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** (L. Warnier) - 10,5h

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 payement 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 …).

- **Atelier pratique fiscalité et droit de l'entreprise** (A. Bortolotti, S. Vieslet, L. Warnier) - 3,5h

Qualité et efficience (28h)

- **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.

- **Principes de base du Lean construction** (F. Suain - BUILDWISE) - 3,5h

Les origines du Lean Construction ; la notion de valeur client ; analyse de flux de valeur et approche processus ; théorie des 3M ; processus d'amélioration continue ; les soft skills ; les principaux outils de gestion collaborative (Méthode des 5S, Kanban ...).

- **Gestion du temps** (I. Recloux) - 7h

Outils concrets de gestion de temps pour ne plus être débordé, mieux s'organiser, optimiser son temps de travail (et éviter les voleurs de temps).

- **Atelier pratique Lean et efficience** (Ch. Guyot - TEAM EFFICIENCE) - 7h

Sécurité - Bien-être - Environnement (28h)

- **Environnement et gestion des déchets** (S. Ibrahim - EMBUILD WALLONIE) - 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.

- **Organisation de la sécurité - prévention et conditions de travail** (D. Pruppers) - 14h

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.

- **Gestion du stress** (I. Recloux) - 7h

Reconnaitre le stress et identifier les facteurs de stress ainsi que les leviers d'action, les comportements apaisants ou aggravants. Prévention du stress. Outils pour aider à mieux gérer son stress et celui de ses équipes afin de préserver le bien-être et l'efficacité de tous.

Assurances (3,5h)

- **Assurances** (D. Bomboire) - 3,5h

Les différents types d'assurances (assurances de choses, assurances de responsabilité). Les assurances obligatoires et facultatives. Points importants relatifs aux garanties, exclusions et aux sinistres.

Transmission d'entreprise (7h)

- **Transmission des entreprises familiales** (L. Renerken - WALLONIE ENTREPRENDRE CESSION & ACQUISITION) - 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 IA (7h)

- **Les outils numériques et l'IA** (C. Guyot - TEAM EFFICIENCE) - 7h

Le recours au numérique et à l'intelligence artificielle sur chantier et dans l'entreprise : scan 3D, réalité virtuelle, tablettes, viewers, BIM, IA …

Droit de l'entreprise (52,5h)

- **Droit spécialisé de la construction** (S. Demarche) - 14h

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

- **Droit économique** (S. Vieslet) - 10,5h

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** (D. Di Fiore - 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** (L. Montellier - EMBUILD NAMUR - BRABANT WALLON & LUXEMBOURG) - 10,5h

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 **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 ?

Formateur

Christine ANGILELLA, Licenciée en Gestion de l'Entreprise (orientation finance) graduée en marketing.

Dominique BOMBOIRE, Avocat Partner chez PHILIPPE AND PARTNERS, chargée de cours Enseignement supérieur – Assurances.

Aurélien BORTOLOTTI, Avocat spécialiste en droit fiscal.

Johan BUCK, Bachelier en Marketing et Management. Associé et coach en changement stratégique chez QUORSUM SPRL.

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

Stéphanie DEMARCHE, Licenciée en droit. Directrice adjointe à EMBUILD NAMUR - BRABANT-WALLON.

Dorotea DI FIORE, Master en droit. Legal advisor auprès du GROUP S.

Raymonde DUBOIS, Experte comptable et Conseillère en développement stratégique chez LE HUB BUSINESS CENTER, Business Angel.

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

Christophe GUYOT, Consultant indépendant chez TEAM EFFICIENCE formé en "Building Information Modeling" et "Marketing", entre autres.

Sophie IBRAHIM, Master en Bioingénierie - Sciences et Technologies de l'Environnement. Conseillère Environnement à EMBUILD WALLONIE.

Maxime JANSSENS, Bachelier en construction. Specialist advisor – Rentabilité des entreprises & calcul des prix (BUILDWISE, Customer Service).

Isabelle MONTAIGNE, Ingénieure Commerciale. Chargée de relations entreprises at CBC Banque & Assurance.

Lorraine MONTELLIER, Juriste d'entreprise à EMBUILD NAMUR - BRABANT-WALLON & LUXEMBOURG.

Sébastien PIETTE, Consultant en Digital Marketing. Gérant et fondateur d'XYADZ.

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

Isabelle RECLOUX, Formatrice en management, soft skills et communication, certifiée DISC.

Laurent RENERKEN, Master of Management Sciences. Conseiller WALLONIE ENTREPRENDRE CESSION & ACQUISITION.

Florent SUAIN, Ingénieur industriel. Conseiller Spécialiste Planning & Logistique (BUILDWISE, Customer Service).

Samuel VIESLET, Avocat au Barreau de Liège-Huy pratiquant le droit des affaires et le droit pénal.

Louis WARNIER, Avocat au Barreau de Liège-Huy (NOTGER AVOCATS) pratiquant le droit fiscal et le droit immobilier dans tous ses aspects.