



ARFAB Poitou-Charentes tél : 05 49 45 89 72

contact@arfab.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 54 86 00436 86 auprès de la Préfecture de Poitiers.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

N° SIRET : 393 135 017 00019 - Organisme non assujéti à la TVA

RESPONSABLE DE L'ENTREPRISE ARTISANALE DU BÂTIMENT

ENJEUX

La formation de Responsable d'Entreprise Artisanale du Bâtiment (REAB) est spécialement conçue pour accompagner les dirigeants d'entreprises dans leur pilotage et leur prise de décisions : positionnement commercial, analyse de rentabilité de l'entreprise et des chantiers, prévision d'embauche, augmentation de la marge, développement d'une nouvelle activité, projet d'investissement...

Elle est aussi particulièrement adaptée aux repreneurs et créateurs qui doivent (re)créer leurs outils et mettre en place des méthodes de suivi d'activité pour pérenniser l'entreprise et les emplois.

POURQUOI ?

- Pour accroître sa visibilité et mieux connaître son environnement,
- Pour développer son entreprise : embauche, nouveau marché, nouvelle activité,
- Pour reprendre une structure (entreprise familiale ou achat externe) et conforter sa position de chef d'entreprise,
- Pour analyser son entreprise, en termes de finances et de rentabilité des chantiers,
- Pour être maître de ses décisions et définir des solutions adaptées à son activité et à sa clientèle,
- Pour apprécier ses responsabilités en tant que dirigeant (assurances, droit social, bouquet de travaux, sécurité),
- Pour développer son réseau en rencontrant d'autres dirigeants d'entreprises locales du Bâtiment.

Formation permettant l'obtention du titre REAB* de niveau 5 (Bac+2)

**Titre pro accessible également par la voie de la VAE*

Nature de la formation : acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances

PUBLIC

- Chef(fe) d'entreprise, associé(e)
- Conjoint(e) salarié(e) ou non
- Conjoint(e) associé(e)
- Repreneur(se) d'entreprise
- Personne en cours de création

ANIMATION

Formateurs spécialisés et professionnels, ayant fait l'objet d'une procédure de qualification par l'ARFAB Bretagne.

METHODES

L'approche terrain est privilégiée ainsi que **l'application directe sur les données de l'entreprise.**

- Echanges collectifs, diaporamas
- Travaux en sous-groupes
- Quiz, mises en situation, exercices
- Etudes de cas, fictifs et réels
- Création d'outils, de matrices
- Projets d'améliorations dans l'entreprise par des actions concrètes
- Accompagnement individualisé.

PRE-REQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Baccalauréat ou équivalent)
- **Ou** être un professionnel du Bâtiment depuis au moins 2 ans et être titulaire d'un CAP ou BEP (niveau 3)

Avec un positionnement dans les 2 cas.

BLOC 1 : PILOTAGE DE L'ENTREPRISE ET DEVELOPPEMENT

- Réaliser un diagnostic interne et externe de son entreprise
- Définir les axes d'un projet de développement en fonction de ses opportunités
- Mettre en œuvre son projet
- Evaluer ses choix juridiques et fiscaux (statuts, impositions, responsabilités)



BLOC 2 : ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

- Comprendre un bilan et un compte de résultat
- Analyser sa situation financière et définir des actions correctives appropriées
- Identifier un coût de revient et un taux horaire, en fonction de ses chiffres
- Analyser la rentabilité de ses chantiers et définir des actions correctives appropriées
- Mettre en place des outils de pilotage des investissements et de la trésorerie
- Utiliser des tableaux de bord comme outils d'aide à la décision



BLOC 3 : MANAGEMENT ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Vérifier ses outils et pratiques en droit social, sécurité au travail et management
- Mettre en œuvre une démarche de gestion des compétences dans sa structure
- Communiquer en interne et transmettre des consignes claires
- Organiser et animer son équipe au quotidien
- Prioriser ses activités pour être plus efficace



BLOC 4 : REALISATION D' ACTIONS COMMERCIALES

- Déterminer des priorités de prospection et de communication
- Définir des outils et des actions commerciales adaptées en termes d'objectifs, de clientèle et de ressources internes à la structure
- Identifier les caractéristiques de sa clientèle, ses attentes et ses exigences
- Etre efficace dans sa relation client, en amont, pendant et en aval de la vente



BLOC 5 : GESTION DE CHANTIER

- Anticiper sa préparation de chantier (démarches, achats, rencontres client)
- Constituer une équipe et organiser une planification des interventions
- Assurer un suivi et une réception de chantier efficaces, notamment par la transmission d'écrits (état d'avancement, levée des réserves, PV réception)
- Respecter l'ensemble des normes et réglementations dans le cadre de ses chantiers



La durée de ce dispositif est de 55 jours, répartis sur 1 an et ½, ce qui correspond à 2 à 3 jours par mois. Ce rythme permet d'assimiler régulièrement les outils développés et de les mettre en place dans son activité quotidienne. Planning et programme détaillé disponibles sur simple demande.