



Objectif de la formation

Ce séminaire fusionne l'amélioration du rendement et la comptabilité commerciale, fournisseurs et clients. Le participant repart avec ses taux de rendement calculés et un programme d'amélioration de l'efficacité.

Durée 8 heures, réparties en deux séances de 4 heures.

À qui ce séminaire s'adresse

Responsables comptables et gestionnaires qui veulent relier les chiffres des opérations à ceux des achats et des ventes.

Séance 1 — Évaluation du rendement et comptabilité fournisseur

4 heures

- Objectif : Calculer le rendement et maîtriser la comptabilité fournisseur
- Les notions de rendement : efficacité, efficacité, productivité, performance
- Calculer le taux d'utilisation de la capacité de production
- Calculer les taux de force de production et de rendement global
- Le taux d'efficacité : le temps efficace rapporté au temps de marche
- Estimer le temps réel face au temps estimé
- Les cycles d'achats : identification des fournisseurs, facturation, crédits, financements
- Analyser la performance des équipes et des leaders avec le PCL et le PCE
- Activité de travail : calculer vos taux de rendement à partir de vos données de production réelles

Séance 2 — Amélioration continue et comptabilité client

4 heures

- **Objectif : Installer l'amélioration continue et maîtriser la comptabilité client**
- **Mettre en place un programme d'amélioration continue de l'efficience**
- **Le suivi personnalisé, le compagnonnage et la validation des améliorations**
- **Diffuser et analyser les résultats avec le GPS et le TBO**
- **Les cycles de ventes et l'identification des clients**
- **Convertir bons de commande et soumissions en factures**
- **Modalités de paiement, crédits et financements**
- **Piloter les processus organisationnels avec le PCO, la SOC et le TBE**
- **Activité de travail : construire votre programme d'amélioration continue, du suivi à la diffusion**

Ce qui se discute en groupe

- Ce que vos formules de rendement disent de votre performance
- L'efficience et la gestion comptable dans la prise de décision
- Optimiser les relations fournisseurs et clients par les chiffres
- Ce que le compagnonnage change au maintien des gains

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- Grilles de calcul des taux de rendement
- PCL, PCE et PCO complétés en séance
- Canevas de programme d'amélioration continue
- Tableaux de bord GPS, TBE et TBO

Résultats escomptés

- Vous calculez et analysez le rendement global de votre entreprise
- Votre comptabilité commerciale est structurée, fournisseurs et clients
- Vous disposez d'outils pour optimiser l'efficience

Ce que vous emportez

- Vos taux de rendement calculés
- Votre programme d'amélioration continue
- Vos cycles d'achats et de ventes documentés
- Vos indicateurs dans le TBE et le TBO

Reconnaissance des compétences

À la fin du séminaire, le participant reçoit une attestation. Au terme d'un programme de 80 heures, il reçoit une certification.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.

info@reseautage.com • 514 831-8432 • www.reseautage.com

Contenu de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec. © 1998-2026 Réseautage inc. Tous droits réservés.