CONTRÔLE DE GESTION ET PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

Contrôle de gestion dans les services : mesurer l'activité, chiffrer et budgéter

Dans une activité de services il n'existe ni nomenclature ni gamme de fabrication. Le coût dépend du temps passé et de sa valorisation alors que les temps sont déclarés tardivement ou de façon approximative. La rentabilité d'une mission se découvre souvent après sa clôture. Deux jours pour poser les méthodes du contrôle de gestion en environnement de services : unités d'œuvre valorisation du temps taux d'occupation budget par activité et suivi de la rentabilité des missions. Le cas fil rouge porte sur une entreprise de prestations intellectuelles.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Contrôleurs de gestion débutants responsables administratifs chargés de gestion et managers d'activités de services.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les inducteurs de coût propres aux activités de services
- Définir des unités d'œuvre adaptées à une prestation immatérielle
- Valoriser le temps passé et construire un taux horaire
- Suivre la rentabilité d'une mission de son lancement à sa clôture
- Construire le budget d'une activité de services et ses hypothèses

03 Programme détaillé

M1 Spécificités des activités de services

- Comprendre où se forme le coût
- Repérer le poids du temps et des charges de structure
- Identifier les inducteurs de coût d'une prestation immatérielle
- Mesurer l'effet de la saisonnalité sur la charge
- Situer la relation entre capacité disponible et chiffre d'affaires
- À retenir : Une heure non vendue ne se stocke pas et disparaît du potentiel de l'activité.

M2 Unités d'œuvre et valorisation du temps

- Donner un prix à ce qui n'est pas matériel
- Choisir des unités d'œuvre représentatives de l'activité
- Construire un coût horaire chargé par catégorie de personnel
- Calculer le taux d'occupation et le temps facturable
- Traiter les temps non productifs et les périodes entre deux missions
- Cas pratique : Construction du taux horaire d'une équipe de consultants à partir de ses charges.

M3 Suivi de la rentabilité des missions

- Savoir si l'affaire a réellement rapporté
- Suivre le temps consommé par rapport au temps vendu
- Calculer la marge d'une mission au forfait puis en régie
- Détecter les dérives en cours de mission
- Analyser la rentabilité par client et par type de prestation
- Atelier : Analyse de la marge de plusieurs missions à partir d'un relevé de temps passés.

M4 Budget et tableau de bord d'activité

- Prévoir l'activité et suivre son exécution
- Construire le budget à partir des hypothèses de charge
- Prévoir les recrutements et la capacité disponible
- Définir les indicateurs de pilotage de l'activité
- Organiser la revue mensuelle avec les responsables
- Atelier : Élaboration du tableau de bord mensuel d'une agence de prestations.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr