DIRECTION DE L'ENTREPRISE ET CADRE DE DIRECTION

Manager un centre de profit : piloter le résultat, arbitrer et animer

Le passage d'une responsabilité fonctionnelle au pilotage d'un centre de profit change la nature des décisions. Il faut tenir un chiffre d'affaires et une marge. Il faut arbitrer entre l'effort commercial et la rentabilité immédiate. Les tableaux financiers arrivent mais ne disent pas quoi faire. Ce parcours de 56 heures sur huit jours s'adresse à des managers confirmés qui prennent un périmètre avec un résultat à tenir. Vous lisez votre compte de résultat comme un outil de décision. Vous construisez un plan d'activité chiffré. Vous pilotez la performance commerciale et les coûts. Vous animez une équipe autour d'objectifs chiffrés et défendez votre trajectoire devant la direction.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
8 jours — 56 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 4 990 € 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
Managers prenant la responsabilité d'un centre de profit directeurs d'agence ou de filiale et responsables d'activité rattachés à un résultat.

PRÉREQUIS
Disposer d'une première expérience d'encadrement d'équipe.

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 :

- Analyser le compte de résultat de son périmètre et en identifier les leviers
- Construire un plan d'activité chiffré et le budget associé
- Piloter la performance commerciale et la structure de marge
- Arbitrer les dépenses et les investissements de son périmètre
- Animer une équipe autour d'objectifs chiffrés et de plans d'action
- Défendre sa trajectoire et ses demandes de moyens devant la direction

03 Programme détaillé

M1 Lire son compte de résultat

- Comprendre ce dont on répond
- Structure du résultat d'un centre de profit
- Marge contributive et coûts refacturés par le siège
- Besoin en fonds de roulement et encours clients
- Indicateurs qui déclenchent réellement une décision
- Atelier : Analyse du compte de résultat d'une unité et repérage des trois leviers les plus sensibles.

M2 Construire le plan d'activité

- Décider de la trajectoire
- Diagnostic du marché et du portefeuille clients
- Hypothèses de volume de prix et de mix
- Plan d'action commercial et moyens associés
- Budget et scénarios de repli
- Cas pratique : Élaboration du plan d'activité d'une unité en perte de croissance avec chiffrage des hypothèses.

M3 Piloter la performance commerciale

- Tenir le chiffre d'affaires et la marge
- Suivi du portefeuille d'affaires et du taux de transformation
- Politique de prix et traitement des demandes de remise
- Rentabilité par client et par offre
- Réaction aux écarts en cours d'année
- Mise en situation : Arbitrage d'une demande de remise importante présentée par un commercial en fin de trimestre.

M4 Maîtriser les coûts et investir

- Arbitrer sous contrainte
- Structure de coûts fixes et de coûts variables
- Décisions de recrutement et de sous-traitance
- Justification d'un investissement et retour attendu
- Plan d'économies sans dégradation de l'activité
- Cas pratique : Construction d'un plan d'action après annonce d'un objectif de résultat révisé en cours d'exercice.

M5 Animer l'équipe et rendre compte

- Embarquer et défendre
- Traduction des objectifs chiffrés en objectifs d'équipe
- Animation des rituels de suivi
- Décisions difficiles et communication associée
- Reporting à la direction et négociation des moyens
- Mise en situation : Présentation du plan et de la demande de moyens devant un comité qui remet en cause les hypothèses.

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 4 990 € 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