ARCHITECTES

# Piloter la rentabilité d'une agence d'architecture

Beaucoup d'agences travaillent sans connaître leur coût horaire ni la rentabilité réelle de leurs projets. Ces deux jours construisent le dispositif complet de pilotage économique, appliqué aux données des participants.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **14 h · 2 jours** | **Présentiel ou distanciel** | **Sur devis** | **Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.** |

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**
Architectes associés, dirigeants d'agences et

**PRÉREQUIS**
Aucun. projets, aux typologies et aux situations rencontrées par les participants.

**EFFECTIF**
Individuel ou 2 à 10

## 02 Objectifs pédagogiques

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

- Calculer le coût de revient d'une heure de production.
- Analyser la rentabilité par projet, par phase et par typologie.
- Construire un budget annuel et un prévisionnel de charge.
- Piloter la trésorerie et le cycle de facturation.
- Construire un tableau de bord de pilotage.

## 03 Programme détaillé

### M1 Structure de coûts · 2 h 30

- Ce que coûte réellement l'agence.
- Charges fixes, charges variables et masse salariale.
- Calcul du coût horaire par profil et du taux de charge.
- Temps productif, temps non productif et taux d'occupation.
- Atelier : Calculer le coût horaire de son agence.

### M2 Rentabilité par projet · 2 h 30

- Identifier les projets qui coûtent.
- Saisie des temps et affectation par phase.
- Écarts entre temps prévu et temps réel.
- Rentabilité par typologie, par maître d'ouvrage et par phase.
- Atelier : Analyser la rentabilité de trois projets réels.

### M3 Budget et charge · 2 h 30
- Prévoir l'activité.
- Construction du budget annuel et du point mort.
- Plan de charge, sous-charge et sur-charge.
- Décisions de recrutement et de sous-traitance.
- Atelier : Construire le plan de charge prévisionnel de l'agence.

### M4 Trésorerie et facturation · 2 h 30
- Le nerf de l'agence.
- Cycle de facturation, échéanciers et encours.
- Retards de paiement, relances et recouvrement.
- Prévision de trésorerie et gestion des décalages.
- Atelier : Construire le prévisionnel de trésorerie sur douze mois.

### M5 Indicateurs et tableau de bord · 2 h 00
- Piloter avec quelques chiffres justes.
- Indicateurs d'activité, de production et de rentabilité.
- Rythme de suivi et revue mensuelle.
- Construction du tableau de bord.
- Atelier : Construire le tableau de bord de pilotage de l'agence.

### M6 Agir sur la marge · 2 h 00
- Les leviers réels.
- Sélection des projets et des maîtres d'ouvrage.
- Organisation de la production et capitalisation.
- Politique d'honoraires et arbitrages de développement.
- Atelier : Construire le plan d'amélioration de la marge de l'agence.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel ou distanciel

**LIEU / FORMAT**
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports courts, ateliers et mises en situation.
• Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
• Fiches-outils, modèles et plan d'action.
• Animation par un formateur expert du domaine.

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

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• Analyse du besoin et recueil des attentes.
• Évaluation continue pendant les ateliers.
• Évaluation des acquis en fin de formation.
• Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

**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.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. Cette action relève de la formation structurée et donne lieu à une attestation nominative pouvant être déclarée dans l'espace personnel de l'architecte.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

**DÉLAI D'ACCÈS**
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
• OPCO

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Tarif | Individuel ou 2 à 10 | **Sur devis** |

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

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

**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 26/09/2026. 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