



**IEPSCF Philippeville-Florennes**

Avenue de Samart 2B/Bte 2

5600 Philippeville

**Fiche «Unité d'Enseignement (UE) »**

Intitulé de l'UE	<u>Connaissances de gestion de base</u>
Unité d'enseignement	<input type="checkbox"/> Déterminante
Référence du dossier pédagogique	715601U22D3
Activité d'enseignement	
Section	
Chargé de cours	Dominique Piergentili
Statut du chargé de cours	<input type="checkbox"/> Enseignant
Coordonnée(s) du chargé de cours	0477/203.995 . dominique piergentili1966@gmail.com
Nombre de périodes / autonomie / ECTS (uniquement le supérieur)	Nombre total de périodes : 120
	Part d'autonomie : 32
	ECTS (supérieur) :
<b>Organisation</b>	
Du (n° semaines et jour(s))	..
Lieu et/ou local de la formation	Promotion Sociale de Philippeville
<b>Préalables requis</b>	
Capacités préalables requises / Titre(s) pouvant en tenir lieu	Connaissances suffisantes du français au niveau de la langue courante. Ecrire le français. En mathématiques, savoir effectuer les 4 opérations fondamentales, les pourcentages et la règle de trois.
<b>Contenu de la formation</b>	
Finalités particulières de l'UE	<p><i>tout en disposant des textes législatifs et de la documentation qu'il s'est constituée,</i></p> <p>φ de présenter les objectifs et les axes principaux d'un projet de création et de gestion d'une P.M.E. en se fondant sur les prescriptions essentielles conformes à la législation en vigueur, relatives aux domaines de la création d'entreprise, de la comptabilité, de la fiscalité, de la gestion financière et commerciale, et de la législation ;</p> <p>φ d'évaluer ses qualités intrinsèques en matière de création d'entreprise ;</p> <p>φ de réaliser un plan d'entreprise et d'en évaluer sa faisabilité ;</p> <p>φ d'illustrer ses choix par des exemples concrets.</p> <p><b>Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :</b></p> <p>φ le degré de pertinence des éléments juridiques, comptables, financier, fiscaux, commerciaux retenus ;</p> <p>φ le degré de cohérence entre :</p> <p>φ les stratégies choisies et leur conformité aux dispositions légales en vigueur ;</p> <p>φ les exemples concrets choisis et les démarches ;</p> <p>φ la clarté et de la précision dans l'expression ;</p>

	<p>φ le degré d'autonomie atteint.</p>
<p>Programme de cours</p>	<p><b>en compétences entrepreneuriales</b></p> <p>φ de cerner les motivations, les qualités et l'attitude de l'entrepreneur, notamment l'esprit innovant et créatif, et l'envie de prendre des risques ;</p> <p>φ d'identifier, à l'aide de méthodes appropriées, ses qualités et ses défauts par rapport aux qualités entrepreneuriales ;</p> <p>φ de déterminer l'activité envisagée, ses facteurs de risques et de réussite ;</p> <p>φ d'identifier les professionnels et les réseaux susceptibles de l'accompagner dans la réalisation du projet ;</p> <p>φ de structurer ses démarches dans ce sens.</p> <p><b>en création d'entreprise</b></p> <p>φ de justifier et de mettre en oeuvre les principales démarches avec leurs implications concrètes ;</p> <p>φ de justifier ces démarches par leur chronologie et leur logique ;</p> <p>φ de déterminer les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer et de décrire le rôle qu'ils sont censés jouer ;</p> <p>φ d'énoncer à l'interlocuteur de son choix, un problème qui relève du droit, dans un langage clair et précis ;</p> <p>φ de fournir les documents probants qui lui sont demandés et d'appuyer son argumentation par l'utilisation de ceux-ci ;</p> <p>φ et, pour atteindre ce niveau de compétences, d'appliquer, d'une manière appropriée aux situations – problèmes, les connaissances, les savoir-faire relatifs au programme visé à l'article 3, 1°, de la loi – programme P.M.E. du 10/02/1998, tel que modifié par l'arrêté royal du 7 juin 2007, à savoir :</p> <p>φ les démarches à l'installation ;</p> <p>φ l'analyse des différentes formes juridiques de l'entreprise telles que le travailleur indépendant, l'artisan, les sociétés, en ce compris la responsabilité des fondateurs, des administrateurs ou gérants ;</p> <p>φ les régimes matrimoniaux et leurs incidences;</p> <p>φ les baux ;</p> <p>φ les assurances obligatoires et facultatives;</p> <p>φ le statut social du travailleur indépendant ;</p> <p>φ les réglementations en matière d'environnement, d'aménagement du territoire, de normes en matière d'hygiène, d'implantation commerciale, d'établissements à risque ;</p> <p>φ les aides publiques et les subsides ;</p> <p>φ les crédits.</p> <p><b>en aspects comptables, financiers et fiscaux</b></p> <p>φ de justifier et de mettre en oeuvre les principales démarches comptables, financières et fiscales à effectuer dans l'exercice de sa future profession avec leurs implications concrètes ;</p> <p>φ de situer ces démarches dans un ordre chronologique ;</p> <p>φ de choisir les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer dans l'exercice de sa profession ;</p> <p>φ d'énoncer dans un langage adapté et de résoudre un problème comptable, financier, fiscal en fonction des partenaires ;</p> <p>φ d'adapter ses outils de référence en fonction de l'évolution du contexte de son</p>

entreprise ;

- φ de démontrer son souci de s'auto-former ;
- φ et, pour atteindre ce niveau de compétences, d'appliquer, d'une manière appropriée aux situations – problèmes, les connaissances, les savoir-faire relatifs au programme visé à l'article 3, 1°, de la loi – programme P.M.E. du 10/02/1998, tel que modifié par l'arrêté royal du 7 juin 2007, à savoir :

pour les aspects comptables :

- φ l'utilité de la comptabilité comme outil de gestion ;
- φ les rubriques d'un bilan et d'un compte de résultats simples ;
- φ les principaux documents commerciaux et de paiement ;
- φ les dispositions légales relatives à la comptabilité des P.M.E. (y compris la pratique des livres comptables) ;
- φ le mécanisme de la T.V.A. (fonctionnement, régimes, déclaration, acomptes, calcul) ;
- φ les notions de chiffre d'affaires et de cash-flow ;

pour les aspects financiers :

- φ la gestion des frais et la rentabilité (classification des frais : fixes, variables, directs, indirects) ;
- φ le calcul d'un seuil de rentabilité ;
- φ l'analyse des coûts (types et hiérarchisation) ;
- φ la détermination d'un prix de revient et la fixation d'un prix de vente ;
- φ le budget prévisionnel des recettes et des dépenses d'investissement et de financement (établissement, détermination des différents postes de recettes et de dépenses permettant de mesurer la couverture des charges et des amortissements en conformité avec les besoins d'investissements) ;
- φ le tableau de bord de gestion (à partir des masses bilantaires, détermination et interprétation succincte des ratios de solvabilité, de liquidité et de structure) ;
- φ le plan financier (aspects légaux, responsabilités liées au plan financier, exemples)

pour les aspects fiscaux :

- φ les principes généraux de l'impôt des personnes physiques et de l'impôt des sociétés ;
- φ les différents types de revenus ;
- φ la déductibilité des frais ;
- φ les précomptes ;
- φ les versements anticipés ;

**en gestion commerciale :**

- φ de justifier et de mettre en oeuvre les principales démarches commerciales à effectuer dans l'exercice de sa future profession avec leurs implications concrètes ;
- φ de justifier ces démarches par leur chronologie et leur logique ;
- φ de déterminer les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer dans l'exercice de sa profession ;
- φ d'énoncer, dans un langage clair et précis, un problème commercial en fonction de ses partenaires commerciaux ;
- φ de définir une démarche commerciale évolutive et cohérente avec ses objectifs et avec l'environnement de son entreprise ;

	<p>φ de mesurer les perspectives réelles d'expansion de son entreprise ;</p> <p>φ de démontrer son souci de s'auto-former ;</p> <p>φ et, pour atteindre ce niveau de compétences, d'appliquer, d'une manière appropriée aux situations – problèmes, les connaissances, les savoir-faire relatifs au programme visé à l'article 3, 1°, de la loi – programme P.M.E. du 10/02/1998, tel que modifié par l'arrêté royal du 7 juin 2007, à savoir :</p> <p>φ la gestion des fournisseurs et des clients, la négociation commerciale, l'analyse de la concurrence ;</p> <p>φ le marketing, la publicité, la promotion des ventes ;</p> <p>φ la gestion et l'approvisionnement des stocks ;</p> <p>φ les études de marché et les stratégies commerciales ;</p> <p><b>en plan d'entreprise :</b></p> <p>φ de réaliser un plan d'entreprise et son étude de faisabilité.</p>
Utilisation de la part d'autonomie	<input type="checkbox"/> Pour rencontrer des approches ou des besoins spécifiques <input type="checkbox"/> Pour adapter temporairement l'UE aux évolutions immédiates
<b>Enseignement</b>	
Méthode(s) propre(s) au chargé de cours	<input type="checkbox"/> Cours magistral <input type="checkbox"/> :
Apport extérieur	<input type="checkbox"/> Visite(s) <input type="checkbox"/> Intervention d'expert(s) <input checked="" type="checkbox"/> Conférence(s),... <input type="checkbox"/> Autre(s), à préciser :
Equipement nécessaire	:
<b>Evaluation (pondération, nature de l'évaluation et dates prévues)</b>	
Acquis d'apprentissage / capacités terminales	50%
Degré de maîtrise	50%
Système d'évaluations	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Evaluation finale :
Fréquence des évaluations	Evaluations formatives + En fin d'année
Assiduité aux activités d'enseignement	Voir RGE secondaire et supérieur : chap IV, article 6 Activités particulières obligatoires à préciser :
<b>Remédiation</b>	
Actions prévues	Propres à l'enseignant :
	Organisées par l'établissement :
<b>Supports et références bibliographiques</b>	
Types	cours
<b>Autres</b>	
Informations supplémentaires éventuelles	

Date de la mise à .....	Rédacteur	Vérificateur	Approbateur
Prénom/Nom Fonction	Prénom/Nom Enseignant/expert	Personne de référence et/ou coordinateur/coordinatrice Quali	Nom du directeur/directrice
Signature			