## Management d'entreprise

#### Maison de l'Entreprise du Burkina Faso

« Journée du médecin » Ordre National des Médecins du Burkina Faso

Ouagadougou – 22 février 2020



Ismaël T. SAWADOGO

#### **OBJECTIFS**

#### Objectif général

Renforcer les connaissances des médecins sur les enjeux de l'entrepreneuriat en médecine

#### Objectif spécifique

Exposer aux médecins les règles du management d'une entreprise



#### **PLAN**

- 1 L'Entreprise et la famille
- 2 Le marketing
- 3 L'approvisionnement
- 4 La gestion des stocks
- 5 Le calcul des coûts
- 6 La comptabilité
- 7 La planification financière
- 8 La gestion des ressources humaines

# L'Entreprise et la famille





#### Entreprise et famille : quelques conseils

Entreprise => économique

Famille => social

Il faut donc séparer les affaires de la famille



Les membres de la famille n'ont pas forcément une influence négative sur l'entreprise. Il faut savoir les impliquer dans les affaires et ce, dans le seul but de gagner davantage d'argent

#### Entreprise et famille : quelques conseils

- Rémunérer les membres de la famille qui travaillent dans l'entreprise
- Payer de sa poche les cadeaux octroyés aux parents et amis
- Se fixer une rémunération afin d'éviter les prélèvements abusifs
- ☐ Séparer si possible l'entreprise du domicile familial
- Recruter le personnel selon leurs compétences et les besoins de l'entreprise

## 2 Le marketing





## Qu'est ce que le marketing?

Le marketing c'est tout ce que vous faites pour savoir :

- qui sont vos clients
- quels sont les besoins de vos clients
- quels sont les goûts de vos clients
- quels sont les exigences de vos clients
- quel est leur pouvoir d'achat
- qui sont vos concurrents
- comment font vos concurrents



#### Se servir des 4 P...

**Produit** 

• Procurer à vos clients les biens ou services dont ils ont besoin (la qualité, les fonctions des services et des produits, la marque, l'emballage, etc.)

Prix

Fixer les prix que vos clients acceptent de payer

Place

Mettre vos produits ou services à la portée de vos clients

Promotion

•Inciter vos clients à acheter vos produits ou services : faire connaître les services ou produits à ceux qui veulent et sont capable de les acheter

## Le client au centre du marketing

« Règle n°1, le client a toujours raison ; règle 2, si jamais le client a tort, relire la règle 1 ».

Stew Leonard (PDG du plus grand groupe laitier mondial)

Demande des clients

> service plus rapide, de meilleure qualité et moins cher.

Réponse des entreprises

instauration d'une culture orientée client (personnel aimable et poli, disponible, informé, réactif aux besoins exprimés et désireux de faire plaisir).

## Quelle est la finalité du marketing?

La finalité du marketing c'est de vous permettre de :



Satisfaire vos clients



Faire du bénéfice



Exceller dans la synergie

## L'Approvisionnement





## Qu'est ce que l'approvisionnement ?

Achat de

Pour

Matières premières

La fabrication de produits

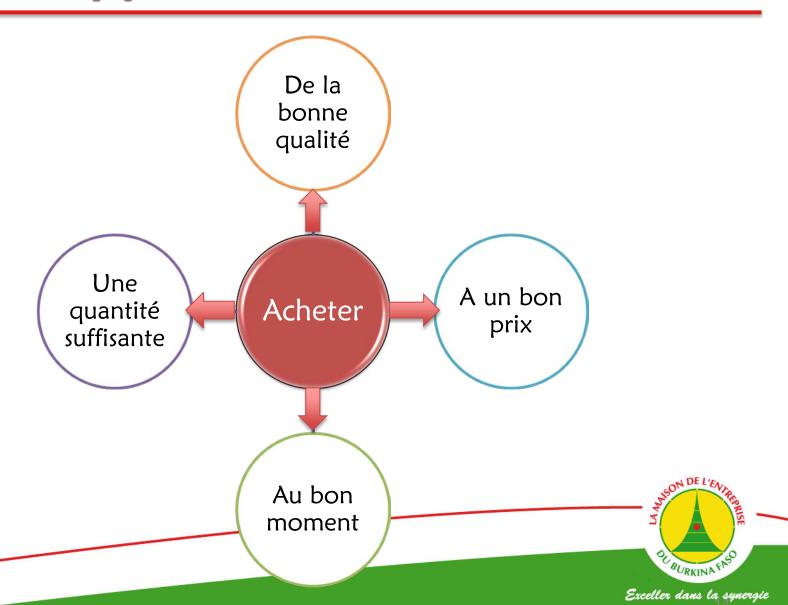
Équipements

La fournitures de services

Marchandises

La vente

## Bien s'approvisionner?



## Les étapes de l'approvisionnement

- 1 Trouver les produits dont vous avez besoin
- S'informer sur les différents fournisseurs
- 3 Contacter vos fournisseurs
- 4 Choisir les meilleurs fournisseurs
- 5 Passer la commande
- 6 Vérifier immédiatement les produits livrés
- 7 Vérifier les factures
- 8 Procéder au règlement

4

## La gestion des stocks





## Qu'est ce que le stock?

Ensemble de vos marchandises destinées à la vente

Ensemble de vos produits finis destinés à la vente

Ensemble de vos matières lères, pièces détachées destinées à la fabrication



### Qu'est ce que la gestion des stocks ?

#### C'est la méthode par laquelle vous :

- → réceptionnez votre stock
- enregistrez toutes les sorties et les entrées de stock
- entreposez votre stock
- arrangez votre stock
- > vérifiez périodiquement votre stock
- > passer une nouvelle commande

### Importance de la gestion des stocks

#### Elle permet de :

- avoir les marchandises et matériels qu'il vous faut
- stocker juste les quantités qu'il vous faut : ni trop ni trop peu
- 2 conserver votre stock en bon état

refaire vos commandes à temps



## Règles pour la gestion des stocks

- Ayez la quantité appropriée
- Stocker les marchandises qui se vendent vite
- Présenter bien vos produits et matières lères
- Vérifier régulièrement votre stock
- Tenir à jour vos fiches de stock (enregistrement)





## Le Calcul des coûts





#### Le calcul des coûts

■ C'est le calcul qui vous permet de déterminer le total des dépenses faite par l'entreprise pour fabriquer et vendre ses produits.



#### Il vous permet de :

- Etablir vos prix de revient
- Fixer des prix de vente



## Les différents types de coûts

#### Les coûts directs

Ensembles des dépenses qui entrent directement dans la production et dans la vente des biens et services

#### Les Couts indirects

Tous les coûts autres que directs qui entrent dans le fonctionnement de l'entreprise



#### Utilité du calcul des coûts

Vous aide à fixer vos prix

Vous aide à minimiser et contrôler vos dépenses

Vous aide à mieux prendre les décisions concernant votre entreprise

Vous aide à planifier

## La comptabilité





#### Qu'est ce que la tenue des livres comptables

Toutes les entrées

d'argent

Cela revient à enregistrer:

Toutes les sorties d'argent



Autant que possible, toutes les transaction doivent avoir des preuves écrites : reçus, factures...

Même en l'absence de preuves écrites, toutes les transactions doivent être enregistrées



#### Utilité de la tenue des livres comptables

#### Les livres de compte :

- > vous aident à suivre la comptabilité de votre entreprise
- > vous renseignent sur la situation de votre entreprise
- renseignent les autres sur la situation de votre entreprise (structures de financement...)
- vous aident dans votre planification financière

BURKINA

#### Quelques pièces de la comptabilité

- Les reçus
- Les factures
- Les contrats
- Les bordereaux de livraison
- → Copies des chèques
- > Etc.



#### Les livres comptables



- Le journal (banque, caisse, ventes, achats, etc.)
- Le grand livre
- La balance générale des comptes
- Les états financiers (Bilan, compte de résultat, état annexé)

#### Importance de la comptabilité

La tenue de la comptabilité vous permet :

- de suivre vos comptes
- d'analyser vos ventes
- d'analyser vos coûts
- de calculer vos bénéfices



7

# La planification financière





## Qu'est ce planifier ?

> Prévoir





Penser et trouver ce qu'il faut faire dans le futur pour améliorer votre entreprise



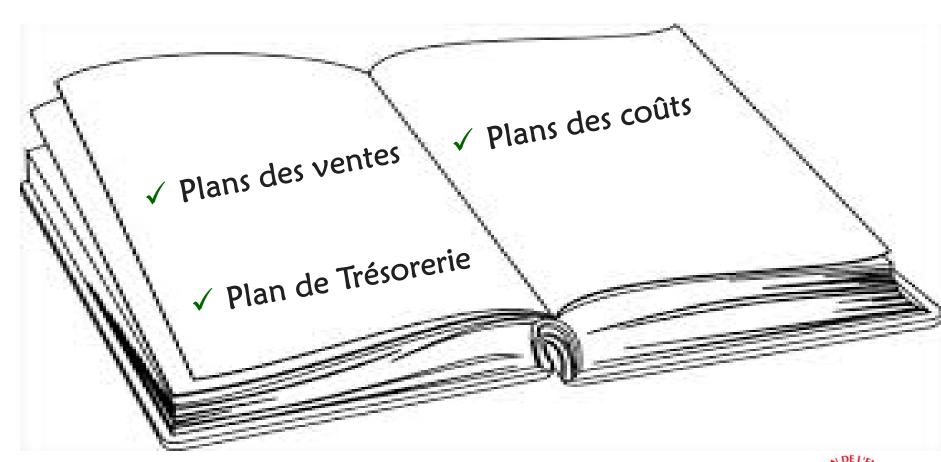
### Rôle de la planification financière

#### Elle indique:

si vous pouvez éventuellement réaliser des bénéfices

- ce qui nécessite une amélioration dans votre entreprise
- à la banque la situation financière de votre entreprise
- les prévisions d'entrées et de sorties d'argent

### Exemples de plans pour améliorer la situation de votre entreprise





## La gestion des ressources humaines





#### Facteur humain et productivité



Le facteur humain représente la partie la plus importante de vos ressources mais aussi l'un de vos coûts les plus élevés.



La productivité de votre entreprise peut être améliorée si vous avez les hommes qu'il faut, aux postes qu'il faut et si vous savez les motiver.

#### Comment recruter du personnel?

Déterminer le travail à faire

Rédiger la description de poste

Rechercher et choisir les travailleurs qu'il faut à l'entreprise

Formaliser les contrats de travail

Aider les nouveaux employés à s'installer

#### Comment motiver vos employés?

Salaires e	t incitation
financières	

Les gens ont besoins de satisfaire leurs besoins de base

Sécurité de l'emploi et sécurité au travail

Les gens ont besoin de se sentir en sécurité au travail et dans la vie

Formation et travail d'équipe

Les gens veulent sentir qu'ils font partie d'un groupe et y contribuer positivement

Evaluation des performances et récompenses

Les gens veulent être appréciés pour ce qu'il font, être responsabilisés et récompensés pour leur travail

Formation et valorisation

Les gens veulent se valoriser, acquérir de nouvelles compétences et progresser dans leur carrières

# MERCI POUR VOTRE ATTENTION

#### Ismaël T. SAWADOGO

Directeur du Marketing et de l'Appui-Conseils

Maison de l'Entreprise du Burkina Faso

Tél.: +226 25 39 80 60/61

Mob.: +226 70 30 01 28

ismael.sawadogo@me.bf

www.me.bf

