

FORMATION

« Comprendre et suivre un le budget d'un ESMS »

Ce programme de formation s'adresse à des professionnels en poste de responsabilité dans le secteur social et médico-social et associatif ou issus du secteur de l'économie sociale et solidaire souhaitant améliorer leurs connaissances en pilotage de budgets.

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les grands principes comptables des ESMS
- Maîtriser le pilotage d'un budget en annualité et en pluri-annualité
- Identifier les leviers d'efficience de son budget
- Financer un projet

Publics visés :

- RAF et DAF d'associations culturelles, sociales ou d'entreprises du champ de l'économie sociale et solidaire
- Dirigeants d'associations d'ESMS ou d'associations culturelles, sociales ou d'entreprises du champ de l'économie sociale et solidaire
- Chefs de service d'ESMS

Coûts :

- 700 € sur site de GUINGAMP les deux journées
- 2500 € en entreprise (groupe entre 2 et 6 stagiaires)

Contenu pédagogique :

MODULE 1

Comprendre la dimension budgétaire d'un ESMS

I. COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES COMPTABLES :

- Les principes de la partie double en comptabilité
- Les grands principes de la M22 Bis

II. IDENTIFIER LES CENTRES DE COÛT DE SON BUDGET :

- La structuration en groupes
- Identifier les lignes significatives d'un budget

III. LE PROCESSUS BUDGETAIRE DANS LES ESMS :

- **La procédure budgétaire d'un ESMS tarifé en prix de journée :**
 - Respecter les dates clés de remise du budget prévisionnel et du compte administratif
 - Calculer le tarif
 - Intégrer les reprises de résultat
- **La procédure tarifaire d'un ESMS soumis à un CPOM :**
 - Respecter les dates clés de dépôt de l'EPRD et de l'ERRD
 - Identifier les charges
 - Intégrer une vision stratégique pluriannuelle du budget

MODULE 2

La construction du budget et du rapport budgétaire

I. COMPRENDRE ET SUIVRE LES LIGNES ESSENTIELLES DU BUDGET :

- L'estimation et le suivi des charges courantes
- L'estimation et le suivi des charges de personnel en intégrant le GVT
- L'estimation et le suivi des charges structurelles
- Identifier et suivre les produits de la tarification
- Identifier et suivre les produits autres que les comptes 73

II. REDIGER UN RAPPORT BUDGETAIRE :

- S'inspirer d'un plan type
- Rédiger le rapport budgétaire

Modalités pédagogiques :

- Apports théoriques et réglementaires par le formateur
- Etudes de cas
- Exemples issus de la pratique des stagiaires

Evaluation du Module :

Test de connaissances et entraînement sur une étude de cas

Indicateurs de résultat :

- Taux de satisfaction des apprenants
- Taux de maîtrise de la technique budgétaire
- Impact des apprentissages dans le pilotage de la structure

Le formateur :

Laurent CAMBON, diplômé en finances, en RH, en direction d'établissement social et médico-social, ancien DG d'association et maître de conférences en sciences de gestion à l'UPEC

Laurent.cambon@imade.fr

06 27 26 26 83

Calendrier prévisionnel :

02 juillet 2026 - 03 juillet 2026

10 décembre 2026 - 11 décembre 2026

21 janvier 2027 - 22 janvier 2027

Accessibilités numérique :

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique d'IMADE CONSEILS en matière d'accessibilité numérique.

RESPONSABLE ACCESSIBILITE NUMERIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, IMADE CONSEILS a nommé Alexi LE BRIS comme responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres d'IMADE CONSEILS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Désignation :

La société IMADE-CONSEILS désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au 9 rue Eva Kotchever 75018 Paris.

IMADE-CONSEILS met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à Place du Champ au Roy à GUNGAMP (22200), et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- Client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de la société IMADE-CONSEILS
- Stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

Objet et champ d'application :

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société IMADE-CONSEILS pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

Devis et attestations :

Pour chaque formation, la société IMADE CONSEILS s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société IMADE-CONSEILS, l'OPCO ou le client.

À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

Prix et modalités de paiement :

Les prix des formations sont indiqués en euros toutes taxes incluses. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation. IMADE-CONSEILS n'applique pas la TVA sur les formations dans le cadre de la formation professionnelle.

Prise en charge :

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société IMADE-CONSEILS ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

Conditions de report et d'annulation d'une formation :

L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par e-mail à l'adresse laurent.cambon@imade.fr. En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la société IMADE-CONSEILS ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

Programme des formations :

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

Propriété intellectuelle et droits d'auteur :

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

Informatique et liberté :

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société IMADE-CONSEILS sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

La société IMADE-CONSEILS s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

Loi applicable et attribution de référence :

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société IMADE-CONSEILS et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Paris.