



Optimiser les performances et la rentabilité d'un centre de profit

Découvrir ou approfondir ses connaissances pour ...



**Savoir analyser le compte d'exploitation**



**Savoir développer le chiffre d'affaires**



**Savoir suivre la qualité des achats et des stocks**



**Savoir améliorer la marge brute**



**Savoir mesurer la productivité**

## ANALYSER LE COMPTE D'EXPLOITATION



**Passer du simple constat du compte d'exploitation à l'élaboration d'un plan d'action**

- Inventorier les indicateurs et les ratios d'analyse utilisés actuellement
- L'identifier les axes d'amélioration de la rentabilité
  - Définir les indicateurs nécessaires à l'analyse d'un compte d'exploitation
  - Déterminer les références par rayon
  - Mesurer la performance au travers d'un compte d'exploitation
- Établir un plan d'action

## DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES



**Comprendre la construction du chiffre d'affaires et identifier les sources de progression**

- Définir les éléments qui influencent le chiffre d'affaires
- Analyser la construction du chiffre d'affaires
  - Analyser l'évolution
  - Analyser les composants du C.A.
- Mesurer l'influence de la politique de prix et du merchandising sur le CA et la MB
- Dynamiser le Chiffre par des promotions, des animations, ...
- Réduire la non-qualité pour améliorer le chiffre

## SUIVRE LA QUALITÉ DES ACHATS ET DES STOCKS



**Mesurer la performance de la gestion des approvisionnements**

- Définir les éléments qui influencent la qualité des stocks
- Analyser la qualité des stocks
- Connaître les performances réelles des fournisseurs directs
- Maîtriser les achats saisonniers pour réduire le coût des soldes et des décotes
- Maîtriser les mouvements de marchandises
- Définir les critères d'un bon achat spéculatif

## AMÉLIORER LA MARGE BRUTE



**Identifier les sources d'amélioration de la marge**

- Maîtriser les prix de revient et les rendements
- Identifier les causes de démarque pour les réduire
  - Les critères d'analyse de la démarque
  - Les actions correctrices à mettre en œuvre
  - L'anticipation de la démarque
- Mesurer la démarque inconnue
  - Réduire l'écart entre la marge théorique et la marge réelle
  - Mesurer la démarque inconnue
- Mesurer l'impact des promotions
  - Le poids des promotions et l'incidence sur la marge
  - Les solutions à mettre en place pour compenser l'impact promotionnel
- Faire la synthèse des éléments qui influencent la marge
  - Suivi des remises en caisse / des ventilations

## MESURER LA PRODUCTIVITÉ



**Mesurer les écarts entre la productivité actuelle et les objectifs à atteindre**

- Les ratios d'analyse et leur interprétation
- Calculer les ratios de la performance actuelle
- L'identification des sources d'amélioration



### A qui s'adresse cette formation ?

Managers et toutes les personnes en charge de la gestion d'un rayon



### Les prérequis de la formation

Pour profiter pleinement de cette formation, il est indispensable de dominer les acquis de la formation LES BASIQUES DE LA GESTION COMMERCIALE



### Modalités de la formation

Nombre de participants limités à 8 personnes pour favoriser les échanges et pour accompagner efficacement les participants

**Formation INTRA ENTREPRISE**  
La formation se déroulera dans les locaux de l'entreprise ou dans un lieu de son choix



### Méthodes d'animation

Exercices pratiques sur des cas concrets, démonstration et échanges entre les participants



### Modalités d'évaluation

Recueil des attentes et des situations insatisfaisantes, Exercice et mise en situation sur les compétences des participants, Questionnaire ou quizz d'évaluation.