Contrôle de gestion *retail*

Comprendre pour agir

NOUVEAU

PUBLIC VISÉ

Contrôleurs de gestion – Directeurs du contrôle de gestion – Managers non-financiers – Responsables financiers, consolidation et comptables

Pré-requis : *cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier.*

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux d'un *business model retail* et les leviers de la performance associés
- Savoir mesurer et analyser la performance, l'efficience et la rentabilité d'un point de vente, d'un réseau et d'un canal
- Apprendre et pratiquer les techniques de modélisation et de simulation financière de l'activité

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

- Le contrôle de gestion est au service du pilotage de la performance économique des entreprises.

  Cette formation permet d'identifier les indicateurs et les leviers de la performance dans le *retail.* Elle contribue à définir les axes prioritaires d'amélioration de la performance sur lesquels agir, en fonction de l'organisation et de la culture de votre entreprise. Pour chacun des thèmes abordés, vous saurez situer la contribution attendue du contrôle de gestion et identifier les outils de pilotage adaptés.

DURÉE :	**2 JOURS**
DATES* :	**25-26/03/24** **02-03/09/24**
PRIX :	**2 090 € HT**

(*) Mode d'animation : présentiel, susceptible de changer selon vos demandes et/ou les conditions sanitaires.

CONTENU

- **Comprendre le *business model* du *retail*, ses évolutions et enjeux majeurs**
  - *Business model,* cohérence entre offre produit et segments de clientèle
  - Implantation en France et à l'international – GSA , Proximité, Dépôts Discount, Pro., Enseignes spécialisées, omnicanal
  - Magasins en propre *versus* réseaux d'affiliés
  - Le développement du e-commerce, *web-to-store/store-to-web*
  - Les enjeux achats, le référencement, le prix payé, les remises différées, les conditions de paiement et la *supply chain*
  - La chaîne logistique, les plateformes et l'optimisation des approvisionnements – Le « *customer service* » et son coût – La force des services financiers – La complexité des mécanismes de fidélité

  Nombreuses illustrations sectorielles
- **Savoir analyser les résultats d'un point de vente en lien avec les leviers opérationnels**
  - Présentation du format de compte de résultat *retail* – Les ratios de marge et d'analyse de la profitabilité
  - Focus sur le CA et son évolution – Focus sur la Marge commerciale – Focus sur les frais d'exploitation
  - Le facteur prix de vente et l'élasticité de la demande, la promo, *l'uplift*, réseaux de distribution, partage des marges
  - Passage du Résultat opérationnel courant (ROC) au Résultat opérationnel

  Cas pratique d'analyse de la marge commerciale par rapport au budget et par rapport à l'année précédente
- **Contribuer au pilotage de l'activité dans le *retail***
  - La revue de performance, le cycle de prévision – Tableau de bord et pilotage dans le *retail*
  - Focus sur la croissance en volume – Focus sur le *pricing* – Focus sur la promo et la rentabilité promotionnelle
  - La gestion des budgets du point de vente

  Modélisations simples dans Excel
- **Capitaux employés et création de valeur**
  - Définitions et mesure de la rotation des actifs et de la rentabilité sur capitaux investis
  - *Cash flows* et réinvestissement
  - L'analyse d'un projet de nouvelle implantation
  - La valorisation d'une activité *retail*, méthodes d'évaluation et références sectorielles, la reprise d'un réseau, la cession d'une activité
  - La valorisation des stocks, démarque, soldes, *outlet*

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **En amont :** quiz d'auto-évaluation
- **Pendant la session :** alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Les Rôles et Responsabilités du contrôleur de gestion sont illustrés à chaque étape avec des mises en situation. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation. Auto-évaluation et plan d'action personnel.
- **En aval :** l'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.

©FinHarmony - Cet atelier peut être organisé en intra-entreprise
Tél. 01 53 17 39 00 - formation@finharmony.net