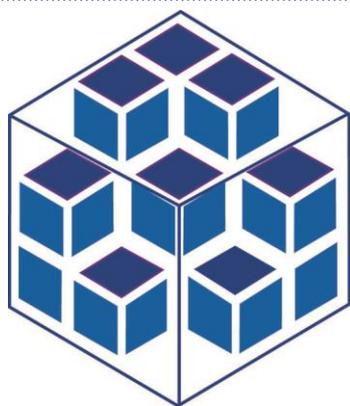


FORMATION METIER DISTRIBUTION



Afcodma

CATALOGUE

2018

GESTION

FORMATION METIER DISTRIBUTION GESTION

Stage N°1 : Comprendre et analyser l'exploitation

Stage N°2 : Maitriser les tableaux de bord et les budgets prévisionnels

Stage N°3 : Le bilan et le compte de résultat - Organisation financière et comptable de l'entreprise

Stage N°4: Les risques commerciaux

Stage N°5: La gestion des stocks et des approvisionnements au point de vente

FORMATION METIER DISTRIBUTION

GESTION N°1

COMPRENDRE ET ANALYSER L'EXPLOITATION

PUBLIC CONCERNE

Responsable de magasin, responsable de site ou de centre de profit, responsable des ventes, directeur commercial.

DUREE DU STAGE

- ✓ 1 jour – 7 heures

OBJECTIFS

- ✓ Fournir des méthodes et des outils pour analyser la situation économique du point de vente ou de l'entreprise
- ✓ Etablir des axes de progrès économiques et financiers
- ✓ Pouvoir se comparer à des standards de la profession

CONTENU DU STAGE

- **Principes généraux**
 - ✓ Du chiffre d'affaires au résultat
 - ✓ L'analyse des soldes intermédiaires de gestion
 - ✓ Les grands équilibres du bilan
- **Stock –Inventaire permanent**
 - ✓ La justesse de la marge brute par l'exactitude des stocks
 - ✓ Les méthodes de comptage et de dépréciation
- **Charges et coûts (rester cohérent)**
 - ✓ **Charges :**
 - Différents postes
 - Charges directes
 - Charges indirectes et règles de répartition
- **Seuil de rentabilité**
 - ✓ Comment le calculer
 - financièrement
 - graphiquement
 - ✓ S'en servir pour le business-plan
- **L'analyse du besoin en fonds de roulement**
 - ✓ L'approche rapide du Besoin en Fonds de Roulement
 - ✓ L'analyse du Fonds de Roulement
 - ✓ Quelles décisions pour quels impacts ?
- **Présentation des résultats**
 - ✓ Synthèse et représentation graphique
- **Marges et stocks**
 - ✓ Opérer les péréquations de marge

METHODOLOGIE

- ✓ Apports théoriques

FORMATION METIER DISTRIBUTION

GESTION N°2

MAITRISER LES TABLEAUX DE BORD ET LES BUDGETS PREVISIONNELS

PUBLIC CONCERNE (NE PAS MELANGER LES PUBLICS POUR CE STAGE)

- ✓ Public 1 : Responsable de magasin
- ✓ Public 2 : responsable de site ou de centre de profit.

DUREE DU STAGE

- ✓ 2 jours – 14 heures

OBJECTIFS

- ✓ Savoir se situer rapidement et sûrement dans un environnement mouvant
- ✓ Etablir des repères et les communiquer dans l'entreprise
- ✓ Pouvoir être réactif
- ✓ Proposer ou prendre des décisions rapides

CONTENU DU STAGE

- **Les tableaux de bord d'activité (Public 1 et 2)**
 - ✓ Suivi du CA
 - ✓ Comparaison par rapport aux objectifs
 - ✓ Analyse des écarts
 - ✓ Suivi de la marge
 - ✓ Suivi des achats et du stock théorique
 - ✓ Opérer la péréquation de marge (méthode 120)
- **Les tableaux de bords de gestion (Public 1 et 2)**
 - ✓ Marge – Frais – Résultat
 - ✓ Comment monter un résultat flash ?
- **Ratios de gestion (Public 2)**
 - ✓ Les maîtriser facilement
 - ✓ Calculez les vous-même
 - ✓ Analyse du CA
 - ✓ Productivité
 - ✓ Efficacité de la main d'œuvre atelier
 - ✓ Seuil de rentabilité
- **Ratios de structure (Public 2)**
 - ✓ Stocks
 - ✓ Crédits clients – Crédits fournisseurs
- **Pourquoi la gestion prévisionnelle ? (Public 2)**
 - ✓ Prévoir – Décider – Programmer
 - ✓ Exécuter – Contrôler
- **Prévisions et budgets (Public 2)**
 - ✓ Nécessité et réalité
 - ✓ Qui ? – Quand ? – Quoi ? – Comment ?
 - ✓ Procédures de contrôle interne : Caisse, gestion des flux monétaires, lutte contre la démarque, ...
 - ✓ Alerte en cas d'anomalie
- **Budget d'exploitation prévisionnel (Public 2)**
- **Approche financière des inventaires (Public 2)**

METHODOLOGIE

- ✓ Apports théoriques (selon les fonctions exercées)
- ✓ Exercices pratiques

FORMATION METIER DISTRIBUTION
GESTION N°3
LES BASES DE L'ECONOMIE

LE BILAN ET LE COMPTE DE RESULTAT
ORGANISATION FINANCIERE ET COMPTABLE DE L'ENTREPRISE

PUBLIC CONCERNE

- ✓ Responsable de site ou de centre de profit

DUREE DU STAGE

- ✓ 1 jour – 7 heures

OBJECTIFS

- ✓ Comprendre la gestion de l'entreprise à travers les chiffres

CONTENU DU STAGE

- **L'entreprise et son réseau de partenaires**
 - ✓ Importance et rôle réciproque :
 - Les actionnaires – Les clients – Les fournisseurs – Les salariés
 - Les banques – L'Etat
 - ✓ L'organisation générale de l'entreprise : L'organigramme
- **Pourquoi la comptabilité ?**
 - ✓ L'entreprise et la gestion comptable : Objectifs d'information et de gestion
- **Les documents comptables et financiers**
 - ✓ Le compte de résultat
 - ✓ Le bilan
 - ✓ L'annexe
- **Un système d'information : le bilan**
 - ✓ Analyse de l'actif : Actif immobilisé et circulant
 - ✓ Analyse du passif : Capitaux propres et dettes
- **Un système de gestion : le compte de résultat**
 - ✓ Les produits et les charges
 - ✓ Le résultat
- **Les outils d'un premier diagnostic**
 - ✓ Les soldes intermédiaires de gestion
 - ✓ Les ratios de gestion

METHODOLOGIE

- ✓ Apports théoriques

FORMATION METIER DISTRIBUTION

GESTION N°4

LES RISQUES COMMERCIAUX

PUBLIC CONCERNE

- ✓ **Public 1** : Responsable de magasin,
- ✓ **Public 2** : Responsable de site ou de centre de profit

DUREE DU STAGE

- ✓ 1 jour – 7 heures

OBJECTIFS

- ✓ Gérer plutôt que subir le crédit client
- ✓ Comprendre l'influence sur le besoin en fond de roulement et les ressources de l'entreprise
- ✓ Négocier, gérer et surveiller le crédit client
- ✓ Savoir financer le crédit client

CONTENU DU STAGE

- **Connaître son entreprise (Public 1 et 2)**
 - ✓ Analyse des ratios de bilan
 - ✓ Analyse des besoins en fond de roulement
- **Faire crédit à ses clients (Public 1 et 2)**
 - ✓ La réduction préventive
 - ✓ La qualité juridique des actes commerciaux
 - ✓ Le choix des instruments de paiement
- **Prospecter en minimisant le risque (Public 1 et 2)**
 - ✓ Les enquêtes
 - ✓ L'étude des comptes
 - ✓ L'apport du scoring
 - ✓ L'attribution d'une limite de crédit
- **Réduire de manière curative l'en-cours client (Public 1 et 2)**
 - ✓ Le suivi du risque
 - ✓ Plafonner l'encours
 - ✓ Le recouvrement des créances
 - ✓ Les procédures et planning de rappels
 - ✓ Le moratoire de paiement
 - ✓ L'assurance crédit
- **Financer son poste client (Public 2)**
 - ✓ L'escompte
 - ✓ Le découvert
 - ✓ Les billets de crédit de trésorerie
 - ✓ La cession de créances commerciales
 - ✓ L'affacturage
 - ✓ Recueil d'informations sur les résultats des activités commerciales : CA, marge, frais, mouvements dans le fichier clients, structure du portefeuille clients, ...
 - ✓ Examen des indicateurs commerciaux, balance âgée, interprétation des résultats
 - ✓ Suivi des paiements en cours
 - ✓ Pilotage ou réalisation des relances clients et fournisseurs

METHODOLOGIE

- ✓ Apports théoriques et pratiques à travers des exercices

FORMATION METIER DISTRIBUTION GESTION N°5

OPTIMISER AU POINT DE VENTE, LA GESTION DES STOCKS ET DES APPROVISIONNEMENTS

PUBLIC CONCERNE

Approvisionneur, gestionnaire de stocks, responsable magasin

DUREE DU STAGE

✓ 1 jour – 7 heures / 2 jours – 14 heures

OBJECTIFS

- ✓ Comprendre les principes de base de la gestion des stocks
- ✓ Connaître l'ensemble des coûts du stock
- ✓ Calculer ses propres paramètres « stock »
- ✓ Qualifier les procédures de « réappro » en fonction du classement 20 80 & ABC
- ✓ Relier la procédure approvisionnement aux conséquences en termes de volume de stock
- ✓ Etablir pour son magasin les seuils et les coefficients de réapprovisionnement

CONTENU DU STAGE

- **Problématique de la gestion des stocks**
 - ✓ Les objectifs de la gestion des stocks
 - ✓ Les coûts du stock
 - ✓ Les moyennes de consommation et la tendance
 - ✓ Les seuils (maxi, d' « appro » et de protection)
 - ✓ Les coefficients de réapprovisionnement
- **Les stocks (final, moyen, théorique et physique)**
 - ✓ la variation de stock
 - ✓ la démarque (connue et inconnue)
- **Analyse 20/80 et ABC et conséquences en terme de gestion**
 - ✓ Les « immanquables », les stocks dormants, morts.....
 - ✓ Travail sur listing site
 - ✓ Analyse ABC
- **La rotation et la vitesse d'écoulement**
 - ✓ Principe de calcul de la rotation
 - ✓ Degré d'importance par famille
 - ✓ La vitesse d'écoulement
- **Lien entre rotation et rentabilité**
 - ✓ La rotation : un multiplicateur de marge en € !!
 - ✓ Du stock à la trésorerie et...vice versa !
 - ✓ Travail personnel pour les calculs de leur site
- **Les stocks dormants et morts**
 - ✓ Procédures entreprise
 - ✓ Repérages, gestion spécifique

METHODOLOGIE

- ✓ Intégration des paramètres existants dans l'entreprise
- ✓ Etude pratique d'une évolution de consommation : seuil, point de commande....
- ✓ Travaux pratiques sur listing de l'entreprise : tri 20/80 et ABC (2 jours)
- ✓ Chaque responsable fera ses calculs de rotation et vitesse à partir des chiffres de son site (2 jours)