



Retrouver de la marge et sécuriser sa trésorerie en 90 jours

Le parcours de gestion du point de vente · vos chiffres réels, des outils livrés, une routine qui tient en 2 heures par mois

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Établir le diagnostic chiffré de sa marge et de sa trésorerie à partir des données réelles de son point de vente
- Identifier et activer les gisements de marge : conditions et remises fournisseurs, politique de prix, maîtrise de la démarque
- Réduire le stock dormant et piloter son besoin en fonds de roulement
- Mettre en place une routine mensuelle de pilotage de 2 heures, appuyée sur des tableaux de bord simples et fiables

Public visé

Dirigeants, gérants et responsables de point de vente, commerçants indépendants, managers d'établissement marchand souhaitant reprendre la main sur leur rentabilité et leur trésorerie.

Prérequis

Exercer une responsabilité de gestion sur un point de vente et disposer d'un accès à ses données de gestion : chiffre d'affaires, achats, stock. Aucun prérequis comptable.

Prérequis techniques : un ordinateur avec webcam et micro, un casque étant plus confortable. Une connexion internet et un navigateur à jour. Un tableur, Excel ou équivalent gratuit comme LibreOffice Calc, ainsi que la possibilité d'exporter les données de votre caisse ou de votre logiciel de gestion : les trois livrables du parcours sont des tableaux construits sur vos propres chiffres. Une adresse e-mail que vous consultez pendant le parcours.

Notre référent technique, Teïva Faure, reste joignable pendant tout le parcours (06 13 95 07 09, teiva.faure@smdpformation.com).

Durée et modalités d'organisation

21 heures — formation multimodale, 100 % à distance, sans déplacement.

Répartition : 12 h en classe virtuelle synchrone (Zoom, animées en direct par le formateur, 6 séances de 2 h) · 4 h 30 de modules asynchrones sur la plateforme Teachizy (vidéos, podcasts, fiches mémo) · 4 h 30 d'activités pratiques tutorées appliquées à son propre point de vente.

Le calendrier et le rythme d'espacement des trois sessions sont définis avec vous lors du cadrage, en fonction de vos contraintes d'exploitation.

Les activités pratiques s'appuient sur des documents de travail (tableau de diagnostic marge, plan d'action trésorerie à 60 jours, tableau de bord de pilotage) téléchargés depuis la plateforme, complétés par l'apprenant dans son environnement professionnel, puis redéposés sur la plateforme pour correction individualisée par le formateur. Un temps de réalisation estimé est indiqué pour chaque activité.

Formation dispensée en individuel ou en groupe. En format individuel, la répartition est adaptée — 7 h 30 de classe virtuelle, 7 h d'asynchrone, 6 h 30 d'activités pratiques — pour une durée totale identique de 21 heures.

Une session en présentiel peut être organisée sur demande. La modalité retenue est précisée dans la convention de formation.

Protocole FOAD — Un Protocole Individuel de Formation (PIF) est remis avant le démarrage. L'assiduité est tracée par les relevés de connexion à la plateforme (modules asynchrones et activités pratiques), les rapports de participation aux classes virtuelles et les feuilles d'émargement numériques par séance.

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou via le formulaire de contact du site. Un entretien de positionnement précède l'entrée en formation. Comptez 15 jours entre la demande et le démarrage, sous réserve de l'accord de financement.



Tarifs et financement

350 € HT par jour et par stagiaire, soit 1 050 € HT le parcours complet. Intra-entreprise sur devis. La formation est susceptible d'être prise en charge par votre OPCO selon votre branche, nous consulter pour étudier votre dossier.

Programme détaillé

Session 1 • Diagnostiquer, où part votre marge ? — 7 h

M1 • Lire ses chiffres sans jargon

1 h 30 • Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

Marge brute, marge nette, seuil de rentabilité. Ce que chaque indicateur dit réellement de votre point de vente, et ce qu'il ne dit pas.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions.

M2 • Autopsie de la marge du point de vente

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Chacun travaille sur ses propres données. Où la marge se perd : mix produit, démarque, politique de prix, remises consenties sans contrepartie.

Évaluation : analyse de sa propre marge commentée en direct, grille d'observation du formateur.

M3 • Conditions fournisseurs

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Remises, ristournes et avantages à ne plus laisser passer. Relire ses conditions d'achat. Préparer une demande de révision argumentée.

Évaluation : relecture de ses propres conditions fournisseurs, restituée au groupe.

M4 • Activités pratiques

1 h 30 • Tutoré, appliqué à son équipe

À partir du modèle téléchargé sur la plateforme, vous construisez le tableau de diagnostic marge de votre point de vente.

Évaluation : premier livrable, le tableau de diagnostic marge, redéposé sur la plateforme.

Session 2 • Agir sur la trésorerie, le stock et le BFR — 7 h

M5 • Pourquoi la trésorerie se tend même quand l'activité tourne

1 h 30 • Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

La différence entre résultat et trésorerie. Les décalages qui asphyxient un point de vente rentable.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions.

M6 • Le stock qui dort

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Rotation, surstock, références à assainir. Identifier ce qui immobilise de la trésorerie sans rien rapporter, et décider quoi en faire.

Évaluation : analyse de rotation sur ses propres références, commentée en direct.

M7 • Maîtriser son besoin en fonds de roulement

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Délais clients, délais fournisseurs, niveau de stock. Les trois leviers du BFR et l'ordre dans lequel les actionner.

Évaluation : calcul de son propre BFR et identification des leviers activables.

M8 • Activités pratiques

1 h 30 • Tutoré, appliqué à son point de vente

À partir du modèle téléchargé sur la plateforme, vous construisez votre plan d'action trésorerie à 60 jours.

Évaluation : deuxième livrable, le plan d'action trésorerie à 60 jours, redéposé sur la plateforme.



Session 3 • Piloter, installer la routine des 2 heures par mois — 7 h

M9 • Les huit à dix indicateurs qui comptent

1 h 30 • Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

Choisir ses indicateurs plutôt que de tout suivre. Ce qu'un tableau de bord de point de vente doit contenir, et ce dont on peut se passer.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions.

M10 • La routine mensuelle de 2 heures

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Quoi regarder, quoi décider, quoi déléguer. Construire un rendez-vous mensuel avec ses chiffres qui tienne dans la durée.

Évaluation : routine construite en direct et confrontée au groupe.

M11 • Préparer ses négociations fournisseurs de l'année

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Bâtir son argumentaire à partir de ses propres chiffres. Hiérarchiser ses demandes. Simulation de négociation entre participants.

Évaluation : simulation de négociation, grille d'observation du formateur.

M12 • Activités pratiques

1 h 30 • Tutoré, appliqué à son point de vente

À partir du modèle téléchargé sur la plateforme, vous finalisez votre tableau de bord et votre routine de pilotage.

Évaluation : troisième livrable, la routine de pilotage outillée, redéposée sur la plateforme.

Méthodes et supports pédagogiques

Pédagogie active fondée sur les données réelles de chaque stagiaire : le travail de formation est le travail du point de vente. Ateliers d'application sur ses propres chiffres, plan d'action individuel entre les sessions, trois outils opérationnels livrés au fil du parcours. Les modules en autonomie sont hébergés sur la plateforme Teachizy (vidéos, podcasts, fiches mémo, modèles de tableaux). Chaque activité déposée fait l'objet d'une correction individualisée par le formateur, joignable entre les séances sous 24 h ouvrées.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial : entretien avant l'entrée en formation
- Évaluation formative : quiz après chaque module, grille d'observation en classe virtuelle
- Évaluation sommative : routine de pilotage et tableau de bord présentés et argumentés sur les chiffres réels du point de vente
- Satisfaction à chaud : questionnaire à l'issue de la dernière classe virtuelle
- Évaluation à froid : questionnaire à J+90, pour mesurer ce qui a été transféré au poste

Documents remis au stagiaire

Convention de formation professionnelle, Protocole Individuel de Formation, livret d'accueil et de formation, programme détaillé, feuilles d'émargement numériques, certificat de réalisation et attestation de fin de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référente handicap, Alexandra Schmidt, au 06 41 19 75 32 ou à alexandra.schmidt@smdpformation.com avant votre inscription : nous étudierons ensemble les adaptations possibles (rythme, supports, accès à la plateforme). Voir aussi la page Accessibilité de notre site.

Contact

SMDP Formation • 39 rue de la Biche, 30000 Nîmes • Tél : 06 41 19 75 32 • E-mail : contact@smdpformation.com

SMDP Formation • Certifié Qualiopi (ICPF, sept. 2025) • Fiche V2 • 26/07/2026