OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

GESTION DU COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Création, gestion et rentabilité d'un commerce alimentaire

Piloter un point de vente de manière autonome et efficace.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : piloter un point de vente de manière autonome et efficace.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Commerce alimentaire de proximité ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Projet et étude de marché

- Définition du concept : épicerie, supérette, produits locaux, vrac
- Analyse de la zone de chalandise et de la concurrence
- Choix de l'emplacement
- Définition de l'offre et du positionnement prix
- Formes juridiques et démarches de création

Module 2 — Cadre réglementaire et installation

- Obligations sanitaires et déclaration d'activité
- Normes de sécurité et d'accessibilité des établissements recevant du public
- Aménagement du magasin et équipements
- Assurances et contrats
- Relations avec les fournisseurs

Module 3 — Pilotage financier

- Prévisionnel : chiffre d'affaires, charges, seuil de rentabilité
- Calcul des marges et des coefficients
- Trésorerie et plan de financement
- Lecture du compte de résultat et du bilan
- Indicateurs de rentabilité

Module 4 — Gestion quotidienne du point de vente

- Organisation du travail et des horaires
- Recrutement et gestion d'une petite équipe
- Gestion des achats et des stocks
- Politique de prix et promotions
- Tableau de bord hebdomadaire

Module 5 — Mise en pratique

- Mise en situation : construction du prévisionnel d'un commerce alimentaire de quartier
- Analyse de la rentabilité d'un magasin existant
- Identification des leviers d'amélioration
- Plan d'action de développement
- Présentation du projet et retours collectifs

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention,

sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.