CONTRÔLE DE GESTION ET PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

Contrôle de gestion commercial : mesurer les marges, budgéter et piloter la performance

Le contrôle de gestion commercial se heurte à une difficulté constante : les ventes raisonnent en volume et en part de marché quand la finance raisonne en marge. Les remises consenties disparaissent dans les conditions annexes, la rentabilité par client reste approximative et les dépenses marketing sont défendues sans mesure de leur effet. Deux jours pour construire un pilotage lisible : reconstituer la marge réelle par produit et par client, bâtir le budget commercial et marketing, analyser les écarts en séparant les effets prix volume et mix et concevoir des tableaux de bord utilisés par les opérationnels.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 715 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Contrôleurs de gestion responsables administratifs et financiers analystes et responsables commerciaux ou marketing chargés du suivi de leur performance.

PRÉREQUIS
Connaître les principes de base du contrôle de gestion et de l'analyse des coûts

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Reconstituer la marge réelle par produit par client et par canal
- Construire un budget commercial et marketing appuyé sur des prévisions de ventes
- Analyser les écarts en isolant les effets prix volume et mix
- Évaluer la rentabilité des actions commerciales et marketing
- Concevoir un tableau de bord commercial exploité par les opérationnels

03 Programme détaillé

M1 De la vente à la marge

- Ce que rapporte réellement un client
- Reconstituer le prix net après remises et conditions annexes
- Choisir un mode d'affectation des coûts commerciaux
- Calculer la marge par produit par client et par canal
- Identifier les clients et les références destructeurs de marge
- Cas pratique : Calcul de la rentabilité réelle des dix premiers clients d'une société de distribution après réintégration des conditions annexes.

M2 Budget et prévisions

- Construire un engagement tenable
- Élaborer une prévision de ventes et en tester les hypothèses
- Construire le budget des dépenses commerciales et marketing
- Articuler objectifs individuels et objectifs collectifs
- Traiter les effets de saisonnalité et de lancement
- Atelier : Construction du budget commercial d'une gamme en tenant compte d'un lancement en cours d'exercice.

M3 Analyser les écarts

- Expliquer un résultat en termes de décisions
- Décomposer l'écart global en effets prix volume et mix
- Mesurer l'effet des remises sur la marge
- Isoler l'effet de la structure de gamme
- Rédiger un commentaire de gestion actionnable
- Cas pratique : Décomposition d'un écart de marge annuel défavorable malgré une progression du chiffre d'affaires.

M4 Piloter et animer

- Des indicateurs que les opérationnels utilisent
- Sélectionner un nombre limité d'indicateurs par destinataire
- Mesurer le retour des actions commerciales et marketing
- Construire un tableau de bord lisible et à jour
- Présenter les résultats en comité commercial
- Mise en situation : Présentation d'un tableau de bord à un directeur commercial qui conteste les modes de calcul retenus.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 715 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr