Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

ANNEXE 8 : ELEMENTS POUR LE CALCUL DU COUT DE LA FORMATION

- Le stage de formation regroupe dix vendeurs provenant de différents magasins CAMIF qui se partagent les frais de formation.

- Le nombre de participants est de 3 pour le magasin de Lille.

- Le stage se déroule les lundis, mardi et mercredi.

- Le coût induit par la formation comprend les frais des intervenants, le coût de déplacement et d'hébergement des participants, le coût de la rémunération du personnel en formation.

- Le coût indirect de la formation comprend le manque à gagner : Iperte de marge liée à la diminution du chiffre d'affaires générée par l'absence des vendeurs en formation.

- Le salaire brut d'un vendeur est estimé à 12 euros de l'heure.

- Les charges salariales sont estimées à 50% du salaire brut.

- Le coût d'hébergement complet d'un stagiaire est estimé à 80 euros par jour.

- Le coût d'un formateur (formateur et locaux pour la formation) est de 750 euros par jour pour un groupe complet (10 personnes).

- Les frais de déplacements sont de 0,32 euros par kilomètre parcouru.

- Le centre de formation est situé à 50 km du magasin.

- La formation dure 3 jours et comprend 6 heures de formation par jour.

- Le taux de marque moyen du rayon Mobilier est de 40%.

ANNEXE 9 : PLANNING HEBDOMADAIRE HABITUEL DU RAYON MOBILIER

	Lundi			Mardi			Mercredi			Jeudi			Vendredi			Samedi			Total heures semaine
	Matin	Après Midi	Total journée	Matin	Après Midi	Total journée	Matin	Après Midi	Total journée	Matin	Après Midi	Total journée	Matin	Après Midi	Total journée	Matin	Après Midi	Total journée	
Noémie	10:00	14:00	**4:00**	10:00	18:00	**7:00**	10:00	19:00	**8:00**			**0:00**	10:00	19:00	**8:00**	10:00	19:00	**8:00**	**35,00**
Viviane	10:00	19:00	**8:00**	10:00	19:00	**8:00**			**0:00**			**0:00**	15:00	19:00	**4:00**	10:00	19:00	**8:00**	**28,00**
Farid	10:00	19:00	**8:00**			**0:00**	15:00	19:00	**4:00**	10:00	19:00	**8:00**			**0:00**	10:00	19:00	**8:00**	**28,00**
Daniel			**0:00**	10:00	14:00	**4:00**	10:00	19:00	**8:00**	10:00	18:00	**7:00**	10:00	19:00	**8:00**	10:00	19:00	**8:00**	**35,00**
Malorie	14:00	19:00	**5:00**	10:00	19:00	**8:00**			**0:00**	10:00	19:00	**8:00**			**0:00**	11:00	19:00	**7:00**	**28,00**
Sarah	15:00	19:00	**4:00**			**0:00**	10:00	19:00	**8:00**	11:00	19:00	**7:00**	10:00	19:00	**8:00**	10:00	19:00	**8:00**	**35,00**
Louis			**0:00**	11:00	19:00	**7:00**	10:00	19:00	**8:00**	15:00	19:00	**4:00**	10:00	19:00	**8:00**	10:00	19:00	**8:00**	**35,00**
Gontran			**0:00**	13:00	19:00	**6:00**	10:00	19:00	**8:00**	11:00	18:00	**6:00**	10:00	19:00	**8:00**	10:00	18:00	**7:00**	**35,00**
Total			**29,00**			**40,00**			**44,00**			**40,00**			**44,00**			**62,00**	**259,00**

Le rayon mobilier comporte 8 collaborateurs :

- Noémie, Daniel, Sarah, Louis et Gontran sont à temps plein (35 heures par semaine).
- Viviane, Farid et Malorie sont à temps partiel (28 heures par semaine).

Les trois vendeurs partent en formation du lundi au mercredi, à raison de 6 heures par jour. La nouvelle personne recrutée en interne rentrera en fonction au sein du rayon mobilier à l'occasion de cette semaine de formation, en complément de son horaire habituel sur le rayon d'origine. Elle aura elle-même suivi au préalable une formation interne sur les produits.

Les contraintes liées à l'élaboration du planning de travail pour le rayon mobilier pendant la semaine de formation sont les suivantes :

- La répartition horaire hebdomadaire n'est pas modifiable pour les personnes en contrat de travail à temps partiel ;
- L'amplitude maximale journalière de travail correspond aux horaires d'ouverture et de fermeture du magasin (10 heures – 19 heures), soit 8 heures de travail effectif plus 1 heure de repas ;
- Lorsque l'horaire de travail débute à 13 heures ou plus, l'heure du repas n'est pas décomptée ;
- Compte-tenu des flux de clientèle, on privilégiera des horaires en fin de journée en cas de besoin ;
- Chaque collaborateur assure un minimum de 4 heures de travail dans la journée ;
- Les collaborateurs disposant d'un contrat de travail à temps complet peuvent accomplir jusqu'à 4 heures supplémentaires (il faut tenir compte des heures effectuées en stage) ;
- Chaque salarié dispose d'un jour de congé par semaine en plus du dimanche.

ANNEXE 10 : CHALLENGE DE L'EQUIPE COMMERCIALE DU RAYON MOBILIER

- Challenge proposé à tous les rayons mobilier des magasins CAMIF de France.
- Durée de l'opération 3 semaines, à partir du lundi 6 mars.
- But de l'opération : Développer les ventes complémentaires :
    - Option « Le jour de votre choix »,
    - Option « montage meuble »,
    - Option « enlèvement »,
    - Carte Véronèse (carte de crédit).
- Le classement individuel et collectif se fera en fonction du nombre de ces services complémentaires vendus.
- Pour gagner un des lots, un vendeur devra avoir vendu un minimum de 25 cartes Véronèse et 30 options pour faire partie du classement du challenge
- Les lots attribués aux lauréats après classement national sont les suivants :
    - Le n°1 : un téléviseur 16/9ème LCD 67 cm Thomson modèle LB 120 S ;
    - Le n°2 : un Home cinéma Sony modèle DAV-DZ500 ;
    - Du n°3 au n° 5 : un lecteur enregistreur de DVD Thomson modèle DTH 804 ;
    - Du n°6 au n° 10 : un baladeur disque dur de 4 Go MP3 Thomson modèle Lyra ;
    - Du n° 11 au N°15 : une imprimante photo multifonctions Lexmark modèle P 433 ;
    - Du n° 16 au dernier du classement : une clef USB 512 Mo, lecteur de MP3 Packard Bell modèle Funkey.
- Il y a également un classement national des rayons mobilier avec versement d'une prime pour l'équipe, à condition d'avoir vendu un minimum de 250 cartes et 250 options en tout pour le rayon, prime à répartir entre les vendeurs du rayon mobilier :
    - Le 1er rayon mobilier gagne une prime de 3 000 euros ;
    - Le 2ème rayon mobilier gagne une prime de 2 000 euros ;
    - Les autres rayons mobilier classés gagnent une prime de 1 000 euros.

ANNEXE 11 : PROJET DE RENOVATION DE L'ECLAIRAGE DU RAYON

- La mise en place du nouvel éclairage du rayon meuble représente un investissement de 300 000 euros HT amortissable en 10 ans selon le mode linéaire.
- La surface du rayon meuble est de 1 500 m².
- Le nouvel investissement permettrait de réaliser une économie de 30 % sur les consommations électriques habituelles, ce qui représente une économie de 3 euros par m² et par an.
- Le chiffre d'affaires annuel moyen du rayon mobilier est de 7 340 000 euros H.T.
- L'investissement en améliorant le confort visuel des clients et en valorisant l'offre de meubles (théâtralisation) permettrait d'augmenter le chiffre d'affaires annuel de 5 %.
- Le taux d'impôt sur les bénéfices est de 33%.
- Le taux de marque est de 40%.

ANNEXE 12 : ELEMENTS DE CALCUL POUR LE CREDIT BANCAIRE

- Le taux nominal annuel de l'emprunt est de 2,90%.
- Le montant emprunté est de 70% du montant HT de l'investissement.
- Les frais de dossier sont de 0,3% du montant du prêt, avec un maximum de 3 000 euros.
- Le crédit est remboursé par annuité constante.
- Il y a un remboursement par an.
- La durée du crédit est de 10 ans.

Annuité constante :

$$a = V_o \times \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}.$$

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.