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 2 : Données pour l'analyse de la performance

CHIFFRES D'AFFAIRES GLOBAUX DES ENSEIGNES CASTORAMA DE LA REGION OUEST (en euros)

Cumul sur les 12 derniers mois (du 1er mars 2007 au 28 février 2008)

Libellé	CA TTC	CA HT
NANTES	14 000 000	11 705 686
ORVAULT	20 500 000	17 140 468
QUIMPER	12 300 000	10 284 281
VANNES	19 700 000	16 471 572
ST NAZAIRE	17 600 000	14 715 719
TOTAL OUEST	84 100 000	70 317 726

CHIFFRES D'AFFAIRES DU SECTEUR DECORATION DES ENSEIGNES CASTORAMA DE LA REGION OUEST (en euros)

Sites	Cumul du 28 février 2007 au 28 février 2008			Cumul du 28 février 2006 au 28 février 2007
	CA TTC	CA HT		CA HT
	Réel	Réel	Objectif	Réel
NANTES	4 029 490	3 369 139	3 200 000	3 200 060
ORVAULT	5 056 000	4 227 425	4 450 000	3 593 300
QUIMPER	2 987 000	2 497 492	3 200 000	2 515 000
VANNES	3 560 000	2 976 589	3 260 000	3 125 400
ST NAZAIRE	3 350 000	2 801 003	3 200 000	2 885 000
TOTAL OUEST	18 982 490	15 871 647	17 310 000	15 318 760

Annexe 2 (suite) : Données pour l'analyse de la performance

MARGES DU SECTEUR DECORATION DES ENSEIGNES CASTORAMA DE LA REGION OUEST (en euros)

Sites	Cumul du 28 février 2007 au 28 février 2008		Cumul du 28 février 2006 au 28 février 2007
	Marge		Marge
	Réel	Objectif	Réel
NANTES	1 145 507	1 104 000	1 191 327
ORVAULT	1 445 779	1 557 500	1 344 575
QUIMPER	899 097	1 136 000	926 070
VANNES	1 074 548	1 206 200	1 235 731
ST NAZAIRE	1 039 172	1 184 000	1 049 564
TOTAL OUEST	5 604 103	6 187 700	5 747 267

EVOLUTION DU NOMBRE DE CLIENTS DU SECTEUR DECORATION DES ENSEIGNES CASTORAMA DE LA REGION OUEST

Sites	Evolution (par rapport à l'année précédente)
NANTES	4,00%
ORVAULT	-1,00%
QUIMPER	1,00%
VANNES	-9,00%
ST NAZAIRE	-1,00%

Annexe 3 : Extrait des résultats de l'enquête par sondage réalisée au rayon Décoration de Castorama-Vannes

Cette enquête a été réalisée en face à face dans le rayon Décoration entre le 6 février et le 11 février 2008 auprès de 250 personnes (153 femmes et 97 hommes).

- 23,8 % des personnes interrogées trouvent toujours ou le plus souvent les articles qu'elles recherchent.
- 79, 3 % estiment que les produits sont de bonne qualité, mais 72,2% estiment leurs prix élevés ou très élevés.
- 32,4 % trouvent le rayon attractif ou très attractif ; 93,3% le considèrent comme propre ou très propre.
- 87,6 % déplorent les fréquentes ou très fréquentes ruptures de stock.
- 23,5 % trouvent que l'organisation du rayon est cohérente ou très cohérente.
- 80,2 % estiment que les vendeurs sont bien ou très bien repérables ; 72,1% les trouvent aimables ou très aimables, mais 31,3% les qualifient de non disponibles et 25% de compétents ou très compétents.
- 78,7 % des femmes interrogées trouvent insuffisante ou très insuffisante la place accordée à la décoration intérieure ; 21,3% apprécient l'orientation technique du rayon.
- 80,4 % des femmes interrogées pensent que le rayon correspond au positionnement de l'enseigne « Spécialiste du bricolage ».

Annexe 4 : La réorganisation des moyens humains dans le secteur Décoration

- Actuellement, l'équipe commerciale du secteur Décoration est composée de 6 conseillers de vente, d'un chef de secteur et de son adjoint (vous-même).

  Afin de répondre aux évolutions du marché marqué par une progression constante de la demande en produits pour la décoration, le nouveau magasin va adhérer à la politique de l'enseigne par un redéploiement et un développement de compétences vers ce secteur qui sera structuré en deux composantes :

  - un rayon « décoration technique » offrant des produits pour l'extérieur et l'intérieur de l'habitat : crépis, enduits, fonds, peintures, résines, vernis, produits pour les traitements (humidité, rouille, ...), etc.

  - un rayon « décoration déco » concernant plus particulièrement des produits pour la décoration d'intérieur : papiers peints, rideaux, stores, voilages, encadrements, coussins et autres éléments pour apporter la touche finale.

- Le chef de la « décoration technique » va être recruté pour assurer l'ouverture de la nouvelle unité commerciale. Il aura à manager six conseillers de vente : trois conseillers déjà expérimentés dans la vente des produits « techniques » pour la décoration et trois étudiants, (deux filles et un garçon), actuellement stagiaires dans les magasins du site. L'équipe devra avoir une capacité de conseil de la clientèle reposant sur des connaissances techniques poussées.

- La future chef du rayon « décoration déco » est actuellement responsable du rayon rideaux et voilages à Vannes. Elle aura la responsabilité de trois jeunes conseillères de vente actuellement en poste dans le secteur décoration sans affectation spéciale dans les rayons. L'équipe devra être créative, attentive aux tendances et technicienne à la fois.

Le nouveau chef des deux composantes sera l'actuel chef du secteur décoration du magasin – Madame Delton. Vous restez son adjoint.

Annexe 5 : Réunion préparatoire

Extrait de la réunion préparatoire du déménagement du secteur Décoration. Intervenants : M. Hamely, directeur, Mme Delton, chef du secteur Décoration.
(5 mars 2008)

M. Hamely : Je tiens à apporter quelques éclaircissements sur le déménagement du secteur Décoration dont vous avez la charge.

Mme Delton : Le souci immédiat est de concilier le déménagement physique de la marchandise et la présence des clients en rayon.

M. Hamely : Attention : il y a deux stocks distincts à prendre en compte : le stock de la réserve et le stock des marchandises référencées dans le rayon. Je préconise un déménagement en deux temps que nous pouvons envisager assez tôt.

Mme Delton : Dans ces conditions nous ne pourrons plus réapprovisionner le rayon ?

M. Hamely : Non, nous allons devoir supporter des ruptures. Selon la rotation habituelle des produits, il ne devrait rester que la moitié des marchandises en rayon au moment du déménagement. Cela va nous permettre de limiter les frais de transport. De toute manière, la décoration a fait l'objet d'un repositionnement au niveau national. La commande du nouvel assort a été passée auprès de la centrale, la livraison se fera directement sur la nouvelle surface de vente de Parc Lann.

Mme Delton : Dois-je prévoir un inventaire des rayons avant le déménagement ?

M. Hamely : Juste au dernier moment. Nous pouvons faire confiance à l'équipe du secteur Décoration qui scannera les codes barres des articles durant la préparation des palettes.

Mme Delton : A ce propos, je n'ai pas encore lancé d'appel d'offres pour le transporteur et l'assurance.

M. Hamely : Vous pouvez reprendre l'inventaire d'août 2007 pour base de travail, notre assortiment a peu évolué depuis. A priori nous choisirons un transporteur identique pour le déplacement du stock, puis du reliquat de marchandises en rayon Le démontage du mobilier actuel et le transport de marchandises restant en rayon vont occasionner la fermeture de Castorama à partir du 21 août environ.

Mme Delton : L'inventaire du stock va mobiliser du personnel.

.../...

M. Hamely : Oui, aussi, vous devez au préalable embaucher une équipe de personnel intérimaire et établir au plus tôt un planning de présence. L'inventaire du stock ne pourra être envisagé qu'après ce recrutement. Par ailleurs l'encadrement du secteur Décoration à Parc Lann doit être revu. Notre positionnement de spécialiste de bricolage n'est pas remis en cause, mais nous devons déplacer cette image vers une enseigne qui propose une amélioration du cadre de vie. La décoration sera une pierre angulaire de notre nouvelle stratégie. Jusque là, un personnel polyvalent peu spécialisé était en place. Vous serez désormais secondée par 2 chefs de rayon spécialisés. D'ailleurs, nous devons recruter au plus tôt un chef de rayon de la décoration « technique » spécialiste en peintures et vernis.

Mme Delton : Il faudra qu'il soit recruté pour l'ouverture du nouveau point de vente au plus tard...

M. Hamely : Oui bien entendu, car il doit superviser la mise en rayon du nouvel assortiment à Parc Lann, conformément aux nouveaux schémas d'implantation. Le merchandising est totalement revu. Nos nouveaux catalogues donnent le ton.

Mme Delton : Et nous allons devoir former les nouvelles équipes de vente.

M. Hamely : Oui, c'est indispensable ! Mais nous ne pouvons l'envisager qu'après l'inventaire du stock. Cet inventaire nous permettra de dépoussiérer le stock, on y trouve trop d'articles sortis de l'assortiment.
Je vous remets ce tableau (voir annexe 6) rappelant les tâches inhérentes à ce déménagement et l'organisation que je viens de vous décrire.

Mme Delton : Merci pour ces éléments, ils vont m'être utiles. Je vais organiser leur planification dans les délais les plus brefs.

Annexe 6 : Tableau des tâches

Tache	Descriptif	Durée En jours ouvrables	Antériorité
A	Inventaire du stock « réserve »	3	DQ
B	Préparation et transport du stock « réserve »	1	C
C	Traitement des devis transporteurs & assurances / choix du transporteur et assurance.	4	A
D	Traitement des commandes clients	7	-
E	Inventaire / Préparation/ Transport du stock « rayon »	5	C
F	Montage des nouveaux linéaires	1	EG
G	Réception du nouveau mobilier	2	-
H	Mise en rayon des produits	2	FINB
I	Pose des antivols	1	K
J	Etiquetage des rayons Déco de Parc Lann	2	H
K	Réception et contrôle des livraisons de la centrale	2	-
L	Définition du poste, rédaction de l'annonce de recrutement du chef de rayon et parution en ligne	7	-
M	Réception et tri des candidatures, entretiens de recrutement	8	L
N	Sélection définitive du chef de rayon par la hiérarchie	1	M
O	Formation du personnel de vente	13	A
P	Embauche des intérimaires	9	-
Q	Planning de présence de l'équipe	2	P
R	Ouverture du rayon à la clientèle	-	JO

Annexe 7 : Inventaire (août 2007) des marchandises en rayon du secteur Décoration

L'assortiment du secteur Décoration est divisé en 5 grandes familles.

- L'inventaire d'août 2007 du secteur Décoration permet d'estimer les volumes et masses des marchandises en rayon.
- Le stock en réserve est limité et représente en moyenne 1/5ème de ce stock-rayon.

Familles	Eléments	Volumes (en m^3)	Masse (en kg)
Décoration murs et sols	Colles et isolants	2	500
	Revêtements papier	18	6 400
	Revêtements muraux	14	5 000
	Préparation des murs	4	800
Touche finale	Décoration des portes	4	300
	Coussins & objets déco	12	1 000
	Produits de finition	1	200
	Encadrements	1	200
Habillage fenêtres	Rideaux & voilages	4	160
	Divers pour fixation	2	50
	Stores	1	180
	Barres à rideaux	2	150
Chambre enfants	0 – 4 ans	1	50
	0 – 8 ans	1	70
	Rangements	8	210
Décoration technique Intérieur et extérieur	Crépis	8	3 600
	Lasures	6	2 600
	Enduits	4	1 800
	Finition et entretien	2	800
	Peintures	24	13 000
	Préparation bois, meubles	3	500
	Sous-couches	4	1 600
	Traitement du bois	4	1 200
	Vernis	10	5 000

Annexe 8 : Les conditions des transporteurs

Le transport routier recourt à 3 types de véhicules :

- Les véhicules d'une pièce (camion porteur)
- Les véhicules articulés (semi-remorque)
- Les trains routiers roulants (camion + remorque)

- Une étude des offres des transporteurs routiers de marchandises sur le bassin vannetais donne les informations suivantes :

Société	Type de transport	Capacité théorique de chargement / véhicule	Capacité en palettes.
Taxis Colis	Porteur	20 m^3	9
Transport Roussel	Semi-remorque	60 m^3	30
Calberson	Train routier roulant	90 m^3	45

- Les tarifs proposés par les 3 transporteurs sont établis sur la base de forfaits courtes distances (< 20km parcourus). Le forfait s'applique à chaque trajet aller/retour (principe de la « navette ») quelle que soit la charge embarquée par le véhicule. La distance séparant l'actuel emplacement de Castorama et de son futur lieu d'implantation (Parc Lann) est de 5km par voie routière.

Société	Forfait pour < 20km.
Taxis Colis	400 € HT
Transport Roussel	700 € HT
Calberson	950 € HT

- Les palettes nécessaires au déménagement des marchandises sont prêtées et incluses dans les tarifications des transporteurs. Le personnel de Castorama Vannes assurera le chargement, le déchargement et la préparation des palettes. La dimension d'une palette avec son chargement est de 78 x 120 x 150 cm, ce qui représente une capacité de 1,4 m^3 pour une charge dynamique maximale de 500 kg.

Annexe 9 : Le « bâti-roulant »

Sur la partie gauche de la future unité commerciale, le « bâti-roulant » va occuper une surface de vente de 2 710 m². C'est un concept innovant dans la distribution des produits de bricolage qui s'inspire du service au volant *(« drive-in »)* dans la restauration rapide. Les clients entrent avec leur véhicule dans cet espace de vente d'articles lourds et (ou) volumineux proposés en libre service et libre service assisté. Ils empruntent une piste en sens unique, chargent directement dans leur coffre ou remorque les articles choisis et passent en fin de circuit au poste de caisse organisé pour éviter des manipulations de marchandises.

Les articles vendus sont du domaine du «bâti » pour la réalisation de constructions : parpaings, briques, ciment, charpente, ardoises, gouttières, fosses, produits d'isolation, dalles...

Avant de lancer ce concept, l'enseigne a réalisé une enquête au niveau national qui met en évidence l'intérêt de la clientèle avec un indice de fréquentation prévisible en augmentation très sensible par rapport à celui du « bâti » traditionnel.

Par expérience dans le groupe, il est possible d'envisager un accroissement immédiat du coffre moyen (panier moyen) de 20 % et pour les cinq années suivantes, la croissance des ventes attendue est de 10 % par an.
Au magasin de Vannes, le coffre moyen pour ces matériaux est actuellement de 80 euros H.T.

On compte en moyenne 12 clients par heure au « bâti-roulant ». Le magasin est ouvert, sans interruption, du lundi au samedi de 9h à 20h, 300 jours par an. Le taux de marge sur coût variable moyen sur les articles vendus au « bâti » est de 20 %.

D'autre part, les statistiques du magasin de Vannes donnent les résultats suivants pour les articles concernés par le « bâti » (observations du 1er septembre au 31 août) :

Années *	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Chiffre d'affaires (H.T.)	2 910 000	2 956 000	3 120 000	3 220 000

* : Une année d'observation ou « période » va du 1er septembre au 31 août suivant.

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.