

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

Nom:.....

Date.....

Prénom:.....

## Séance N°9

### Je découvre l'approvisionnement du rayon

SITUATION :

**Vous êtes accueilli(e) au magasin Croce Chic par Mme Renault pour effectuer votre première période de formation en entreprise .Cette dernière vous sensibilise à l'approvisionnement du rayon. Vous êtes affecté au rayon « Engrais et entretien des pelouses »**



**1 rue Croce Spinelli**

**☎ 01.56.54.15.30**

**75014 Paris**

**Activité : - Vente Vêtements femme-homme- enfant**

**-Vente articles bricolage et jardin**

**- Vente articles de la maison**

**Responsable : Mme Renault**

**Effectif : 18 vendeurs**

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

**Activité .1. Déterminer la quantité de produit à mettre en rayon**

**Mme Renault vous demande de réapprovisionner le rayon « désherbant ». Pour cela , il vous met à disposition les documents suivants :**

**Document 1 Dimension du rayonnage**



**Document 2 Dimension de la boîte d'engrais**



Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon



1) Indiquer le nombre de niveaux du rayon :

.....

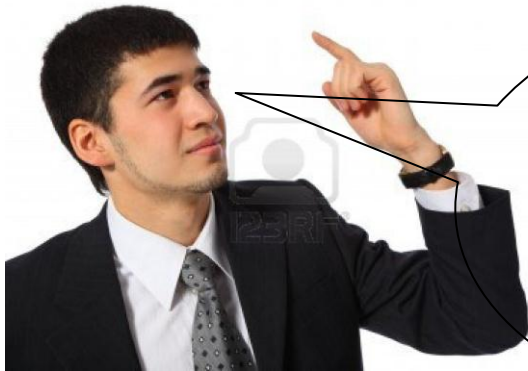
2) Le produit « ALGOFLASH Engrais bleu » doit être présent sur un niveau complet. A partir des documents 1 et 2 compléter l'annexe 1 « Calcul de la capacité de stockage »

**Annexe 1 Calcul de la capacité de stockage**

Questions	Formules	Calculs	Résultat
1) Sur combien de frontales le produit est-il proposé ?	$\frac{\text{Linéaire au sol}}{\text{Longueur du produit}}$		Frontale
2) Quel est le nombre de produits possibles à mettre en hauteur ?	$\frac{\text{Hauteur entre 2 rayons}}{\text{Hauteur de la boîte}}$		Hauteur
3) Combien de boîtes de désherbant peut-on mettre en profondeur ?	$\frac{\text{Profondeur du rayon}}{\text{Profondeur de la boîte}}$		Profondeur
4) Calcul de la capacité de stockage	FXHXP		Capacité de stockage

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

**Activité .2. Respecter les règles d'implantation**



Nous proposons à nos clients 7 marques de produits de jardinage :

Universel Leroy Merlin,KB ,Rondup,Algoflash,Univers Jardin,Géolia,Universel 1er Prix .

**Document 3 : Conseil d'implantation Leroy Merlin**

MARQUES	IMPLANTATION
Marques nationales	Elles sont présentes au niveau des yeux
Marques de distributeur	Elles sont situées au niveau des mains
1 er Prix	On les trouve au niveau des pieds



1/ Compléter sur les pointillés, les noms des marques concernées par les appellations, nationale, de distributeur ou de premier prix.

Marques nationales	Marques de distributeur	Marques premier prix
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

2/Proposer un schéma d'implantation des produits « Engrais »Annexe 2 en tenant compte des consignes du Document 3

**Annexe 2 Schéma d'implantation « engrais »**

Implantation Recommandée	Marques conseillées
Hauteur des yeux	
Hauteur des mains	
Hauteur des pieds	

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

3/ Expliquer pourquoi les marques de distributeurs sont implantées au niveau des mains

.....

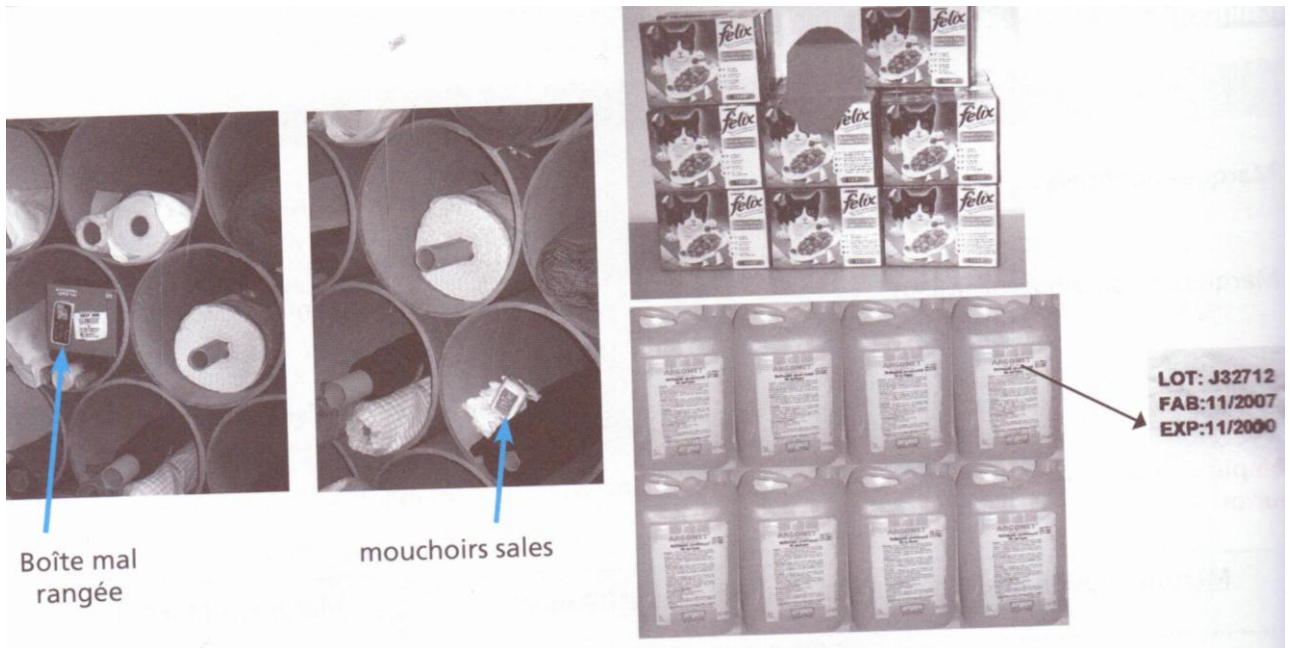
.....

.....

**Activité .3. Détecter les anomalies**

M.Renault souhaite que vous listiez les anomalies rencontrées lors de la mise en rayon dans d'autres magasins

Document 4 .Situations rencontrées



Boîte mal rangée

mouchoirs sales

A partir du document 4, relever les anomalies et les reporter dans l'annexe 3

Annexe 3 Anomalies rencontrées

- 
- 
- 
-

## CORRECTION



1) Indiquer le nombre de niveaux du rayon :

4 NIVEAUX

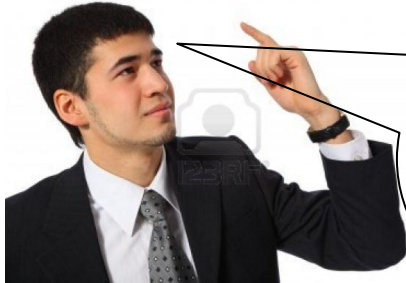
2) Le produit « ALGOFLASH Engrais bleu » doit être présent sur un niveau complet. A partir des documents 1 et 2 compléter l'annexe 1 « Calcul de la capacité de stockage »

### Annexe 1 Calcul de la capacité de stockage

Questions	Formules	Calculs	Résultat
5) Sur combien de frontales le produit est-il proposé ?	$\frac{\text{Linéaire au sol}}{\text{Longueur du produit}}$	$100/18=5.56$ Donc 5 produits	Frontale
6) Quel est le nombre de produits possibles à mettre en hauteur ?	$\frac{\text{Hauteur entre 2 rayons}}{\text{Hauteur de la boîte}}$	$32/25= 1 \text{ produit}$	Hauteur
7) Combien de boites de désherbant peut-on mettre en profondeur ?	$\frac{\text{Profondeur du rayon}}{\text{Profondeur de la boîte}}$	$55/6= 9 \text{ produits}$	Profondeur
8) Calcul de la capacité de stockage	FXHXP	$5 \times 1 \times 9 = 45 \text{ x produits}$	Capacité de stockage

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

**Activité .2. Respecter les règles d'implantation**



Nous proposons à nos clients 7 marques de produits de jardinage :

Universel Leroy Merlin,KB ,Rondup,Algoflash,Univers Jardin,Géolia,Universel 1er Prix .

**Document 3 : Conseil d'implantation Leroy Merlin**

MARQUES	IMPLANTATION
Marques nationales	Elles sont présentes au niveau des yeux
Marques de distributeur	Elles sont situées au niveau des mains
1 er Prix	On les trouve au niveau des pieds



1/ Compléter sur les pointillés, les noms des marques concernées par les appellations, nationale, de distributeur ou de premier prix.

Marques nationales	Marques de distributeur	Marques premier prix
KB	ENGRAIS UNIVERSEL LEROY MERLIN	ENGRAIS UNIVERSEL
ALGOFLASH		1 ER PRIX
UNIVERS JARDINS		
GEOLIA		
RONDUP		

2/Proposer un schéma d'implantation des produits « Engrais »Annexe 2 en tenant compte des consignes du Document 3

Annexe 2 Schéma d'implantation « engrais »

Implantation Recommandée	Marques conseillées
Hauteur des yeux	ALGOFLASH GEOLIA

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

Hauteur des mains	LEROY MERLIN
Hauteur des pieds	PREMIER PRIX

3/ Expliquer pourquoi les marques de distributeurs sont implantées au niveau des mains.

Le niveau des mains est le niveau où les articles sont le plus vendus

La marge reste la plus importante ce qui conduit à vouloir vendre le plus possible la marque distributeur

**Activité .3. Détecter les anomalies**

M. Renault souhaite que vous listiez les anomalies rencontrées lors de la mise en rayon dans d'autres magasins

Document 4 .Situations rencontrées

A partir du document 4, relever les anomalies et les reporter dans l'annexe 3

**Annexe 3 Anomalies rencontrées**

- Produits laissés dans un mauvais rayon
- Rayons non entretenus pas de remise en place
- Boite ou conditionnement ouvert
- Date limite de vente dlc dépassée



# SYNTHESE

## Chapitre 2 : Aider au suivi du réassortiment

### Séance N°8

#### Je découvre l'approvisionnement du rayon

1/Qu'est- ce que le stock ?

.....  
.....  
.....

2/Rupture de stock et conséquences

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

3/La rotation des produits

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

4/ A vérifier lors de la mise en rayon

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

5/ Conseils d'implantation

MARQUES	IMPLANTATION
Marques nationales	Elles sont présentes au niveau des yeux
Marques de distributeur	Elles sont situées au niveau des mains
1 er Prix	On les trouve au niveau des pieds

6/ La capacité de stockage

Résultat	Formules
Frontale	$\frac{\text{Linéaire au sol}}{\text{Longueur du produit}}$
Hauteur	$\frac{\text{Hauteur entre 2 rayons}}{\text{Hauteur de la boîte}}$
Profondeur	$\frac{\text{Profondeur du rayon}}{\text{Profondeur de la boîte}}$
Capacité de stockage	FXHXP

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

# SYNTHESE

## Chapitre 2 : Aider au suivi du réassortiment

### Séance N°9

#### Je découvre l'approvisionnement du rayon

##### 1/Qu'est-ce que le stock ?

Le stock est l'ensemble des produits présents dans un magasin à une date donnée .Il faut tenir compte des produits se trouvant en rayon mais aussi en réserve.

##### 2/Rupture de stock et conséquences

Un magasin est en rupture des stocks quand le stock d'un produit est égal à 0.Il y a donc plus de produit à vendre. Ceci a des effets négatifs pour le magasin car :

- Cela provoque une perte de chiffre d'affaires pour le magasin
- Les clients sont mécontents et risquent d'aller acheter dans un autre point de vente

Pour éviter cette situation, il faut donc suivre les stocks et approvisionner régulièrement le rayon.

##### 3/La rotation des produits

Dans les rayons ou les produits ont des DLC (= date limite de consommation )ou des DLUO ( = date limite d'utilisation optimale)l'employé de vente spécialisé doit veiller à faire la rotation des produits. Cette activité consiste à mettre sur le devant du rayon, c'est-à-dire à portée de main des clients,les produits dont les dates sont les plus courtes .Ainsi , ils seront plus vite vendus et cela limitera la quantité des produits impropres à la vente.

##### 4/ A vérifier lors de la mise en rayon

L' employé de vente doit, lors de la mise en rayon , s'assurer que l'étiquetage des prix est bien à jour et s'assurer qu'aucun produit n'est impropre à la vente.

Séance N °9 Je découvre l'approvisionnement du rayon

5/ Conseils d'implantation

MARQUES	IMPLANTATION
Marques nationales	Elles sont présentes au niveau des yeux
Marques de distributeur	Elles sont situées au niveau des mains
1 er Prix	On les trouve au niveau des pieds

6/ La capacité de stockage

Résultat	Formules
Frontale	$\frac{\text{Linéaire au sol}}{\text{Longueur du produit}}$
Hauteur	$\frac{\text{Hauteur entre 2 rayons}}{\text{Hauteur de la boîte}}$
Profondeur	$\frac{\text{Profondeur du rayon}}{\text{Profondeur de la boîte}}$
Capacité de stockage	FXHXP