

Grandes surfaces implantées à proximité des grandes agglomérations. Ils proposent, en libre- service et vente assistée, un assortiment très large de produits et de services organisés en 6 univers :

JARDIN BALCON TERRASSE POTAGER MARCHE BIO MAISON ANIMALERIE

La structure commerciale de Clapiers (34) a été créée en 1998 avec 9500 m² de surface de vente.

En tant que responsable régional, on vous confie la mission d'organiser numériquement l'opération promotionnelle annuelle « jardins printaniers », programmée sur 4 semaines au mois de mai 2021 : du 3 au 29.

Il s'agit pour vous de planifier la préparation de cette opération et d'organiser le travail des membres de l'équipe.

#### 1. Utilisez GANTTER pour :

- a. Planifier les tâches à effectuer et déterminez le nombre de jours qui seront nécessaires à la préparation de cette opération promotionnelle.
- b. Déterminer quelles sont les étapes de la préparation pour lesquelles un retard est à éviter ? Evaluez la marge de manœuvre dont vous disposez pour les autres tâches.
- c. Déterminer à quelle date, au plus tard. devez-vous amorcer les préparatifs afin que tout soit prêt à la date du 3 mai matin A ce sujet, le magasin est ouvert 6 jours sur 7 sauf les dimanches.

#### 2. EXCEL recommandé pour :

Déterminer, pour chaque tranche horaire, le nombre d'Employés Libre Service permettant d'assurer un bon service à la clientèle pendant l'opération.

Annexes 3 et 4

3. PRECYPLAN suggéré mais non obligatoire pour :

Reproduire le planning hebdomadaire de présence des vendeurs en incluant le nouveau.

Annexes 5

4. Quelles conclusions en tirez-vous? Quelles préconisations proposez-vous pour optimiser la gestion du personnel?

# ANNEXE 1 : L'ORGANISATION DE L'EQUIPE COMMERCIALE DU RAYON JARDINS

A cette équipe viendra s'ajouter un conseiller de vente recruté dont le rôle consistera surtout à conseiller la clientèle lors de l'opération jardins.

	Rôle hors opération Jardins	Rôle pendant l'opération Jardins	Temps de présence sur l'action promotionnelle
Fabien LEUPE	Gestion globale du rayon	Gestion du réapprovisionnement et présence sur l'opé.	80% de son volume horaire hebdomadaire
Hervé LORIENT	Affecté à ta gestion des sous-rayons (plantes, accessoires, outillage)	Gestion de ses sous- rayons + présence sur l'opé	80%
Arnaud TAVARIS	Affecté à la gestion des sous-rayons (arrosage)	Gestion de ses sous- rayons + polyvalence sur le rayon jardins (moins de présence pendant l'opé)	60%
Serge BAUDIN	Affecté à la gestion des sous-rayons (dalles, plinthes)	Gestion de ses sous- rayons + présence continue sur l'opé.	100%
Mylène TARBES	Fait l'apprentissage de son futur méfier en participant à la gestion des tous les sous-rayons	Présence sur l'opé	100%
Axel TAMISIER	Réapprovisionnement des rayons	Remise en état du rayon jardins de 6h à 9h et réappro.	
Nouvel Employé L.S.		Présence continue sur l'opé.	100%



#### **ANNEXE 2: RETRO-PLANNING DE L'OPERATION JARDINS**

Tâches	Description	Durée (en jours)	Antériorités
Α	Mise en place du recrutement	1	-
В	Parution de l'offre d'emploi en ligne	10	А
С	Choix de produits auprès de la centre	1	-
D	Conduite entretiens de recrutement	3	В
E	Passation commandes	1	С
F	Préparation des T.G.	2	С
G	Balisage et de la signalétique	1	С
Н	Accueil et intégration du nouveau salarié	1	D
I	Organisation des réserves pour la réception des marchandises	15	E
J	Réception et contrôle des marchandises	2	I
K	Montage de l'opération jardins	1	H-J-F
L	Briefing des employés	1	K-G

# ANNEXE 3 : LES CONTRAINTES D'ORGANISATION DE L'OPERATION JARDINS

Horaires d'ouverture du magasin : de 9 h à 20 h du lundi au samedi sans interruption.

<u>Contraintes de présence des ELS</u>: il faut impérativement 2 personnes en ouverture du podium à 9 h et au moins une personne jusqu'à 20 h. 1 jours de repos dans la semaine en + du dimanche.

<u>Objectifs fixés</u> : chaque ELS doit être à même de conseiller efficacement 5 clients par heure.

Le nouvel ELS travaillera 35 heures et aura son jour de repos le vendredi.

Remarque : Le premier alinéa de l'article L212-4 de la loi du 13 juin 1998 stipule :

« Est temps de travail effectif le temps pendant lequel le salarié est à la disposition de l'employeur et doit se conformer à ses directives sans pouvoir vaquer librement à des occupations personnelles »

En vertu de cette loi, sachant que les salariés sont d'astreinte sur le podium, leur pause repas sera comptabilisée dans leur temps de travail.

### **ANNEXE 4: FLUX DE CLIENTELE PREVISIONNELS**

	9h-11 h	11 h-13h	13h-15h	15h-17h	17h-20h	TOTAL		
LUNDI	44 clients	66	44	66	133	353		
MARDI	44	66	44	66	100	320		
MERCREDI	44	66	44	66	100	320		
JEUDI	44	66	44	66	100	320		
VENDREDI	44	66	44	89	100	343		
SAMEDI	66	89	66	89	166	476		
,						2132		

Ces chiffres représentent la fréquentation hebdomadaire moyenne du secteur « Jardins »

Vous espérez capter 45 % de ces clients pour l'opération promotionnelle. On supposera que tous ces clients seront à la recherche de conseils de la part des vendeurs.



## **ANNEXE 5: PLANNING PRESENCE SUR L'OPERATION PROMOTIONNELLE**

			Lund	i		Mardi					Mercredi						Jeudi					Vendredi					Samedi					
	9h à 11h	11h à 13h	13h à 15h	15h à 17h	17h à 20h	9h à 11h	11h à 13h	13h à 15h	15h à 17h	17h à 20h	9h à 11h	11h à 13h	13h à 15h	15h à 17h	17h à 20h	9h à 11h	11h à 13h	13h à 15h	15h à 17h	17h à 20h	9h à 11h	11h à 13h	13h à 15h	15h à 17h	17h à 20h	9h à 11h	11h à 13h	13h à 15h	à	17h à 20h		
Fabien LEUPE		ı	REPO	S			8 heures *																									
Hervé LORIENT							R	EPOS	5																							
Arnaud TAVARIS	ı	-										REPOS					-				_											
Serge BAUDIN		_												_			R	REPOS	5	_								_				
Mylène TARBES							R	EPOS	5																							
vous																	R	REPOS	5													

<sup>\*</sup> Nombre d'heures de la plage horaire

Remarque ; Outre votre fonction de manager, vous assurez certains jours une présence conformément au planning ci-dessus.