

2021/2022

# Rapport de stage chez Adidas

Effectué du 20/06 au 30/07



Elias BOUSSAOUI

Peip 1

## Sommaire

Remerciements .....	2
Introduction .....	3
1 - Le monde de l'entreprise .....	4
1.1 - Description de l'entreprise .....	4
1.2- Présentation de l'environnement de l'entreprise .....	6
Graphe 1.1 .....	11
2 - Poste au sein du magasin.....	16
2.1 - Description du service de travail .....	16
2.2 - Description du poste et de la tâche accomplie.....	19
2.3 - Relations sociales et hiérarchiques du travail .....	22
2.4 - Conditions du travail en entreprise .....	24
3 - Critique du stage .....	25
3.1 - Evaluation critique de l'apport personnel du stage....	25
3.2 - Développement de problématiques non techniques .	26
Conclusion .....	28
Bibliographie .....	29
Annexe 1 .....	30

## Remerciements

J'aimerais remercier le responsable Mr Yoann Gelie de m'avoir fait confiance et permis d'intégrer l'enseigne Adidas de renommée internationale.

Merci à toute l'équipe de m'avoir bien accueilli et de m'avoir prodigué des conseils de vente.

Merci à mon entourage de m'avoir soutenu et encouragé durant cette expérience.

Je tiens à remercier Polytech pour la mise en place d'un tel stage pour les étudiants novices dans le monde professionnel car il permet de découvrir l'environnement des entreprises.

Je remercie toutes les personnes impliquées de près ou de loin dans cette expérience enrichissante.

## Introduction

Pour mon stage de fin d'année j'ai préféré opter pour un contrat à durée déterminée afin de valider mon année de peip 1 d'une part et avoir un job d'été d'autre part.

J'ai orienté mes recherches dans un 1<sup>er</sup> temps vers des magasins et des entreprises à proximité de chez moi, à Saint Sébastien. Pour cela, j'ai déposé de nombreux CV et lettres de motivation depuis le mois de mars. Sans réponses concrètes j'ai alors élargi mes recherches sur un secteur plus grand. Je me suis rendu dans le centre commercial d'Atlantis dans lequel j'ai déposé mon CV et ma lettre de motivation dans plusieurs magasins pour un poste de saisonnier. Le magasin Adidas m'a rappelé pour un entretien d'embauche, auquel je me suis rendu. J'ai eu la réponse à la fin de mon entretien, je suis alors embauché. J'ai eu d'autres réponses à ma candidature mais mon choix s'est porté sur Adidas car je connais bien la marque et étant un sportif j'ai voulu avoir une expérience qui me correspond. Mon contrat a commencé le 20 juin et s'est terminé le 30 juillet 2022. L'entreprise nommée ADINANTIS a son magasin Adidas à côté d'IKEA situé dans le centre commercial Atlantis. J'ai été recruté en tant que vendeur, c'est-à-dire que ma mission principale était d'accueillir et guider les clients vers l'achat. Le magasin Adidas vend des vêtements et des chaussures de sport et propose également une gamme un peu axée sur la mode.



Localisation du magasin Adidas Atlantis, Saint - Herblain

# 1 - Le monde de l'entreprise

## 1.1 - Description de l'entreprise

Le magasin Adidas a comme raison sociale SASU Adinantis, c'est-à-dire que c'est une société par action simplifiée à associé unique. SASU c'est le statut juridique de la société, il est plutôt avantageux car elle n'a pas de cotisations sociales sur les dividendes<sup>1</sup> ni de minimum légal de capital social. Le dirigeant d'Adinantis Philippe Commault est le franchisé de la marque Adidas. Il a acheté les droits de vendre et d'utiliser l'image de la marque Adidas. L'entreprise Adinantis est spécialisée dans le secteur d'activité du commerce de détail. Adinantis fait partie du groupe Kaki Crazy, qui rassemble plus d'une centaine de magasins dans toute la France, nous y retrouvons dans la galerie du centre commerciale d'Atlantis Scott Premium et Quater Back. Kaki Crazy est une société à responsabilité limitée créée en 1986 et dirigée par Philippe Commault depuis 2010. Il existe aujourd'hui plus de deux milles magasins du groupe Adidas dans le monde, cependant la tendance est à la baisse car l'enseigne cherche à privilégier les ventes en ligne.

Adolf Dassler, connu sous le nom d'Adi Dassler est le fondateur de la marque aux trois bandes. La société allemande Adidas est spécialisée dans la vente d'articles de sport depuis 1949. Le 6 septembre 1949 Adi Dassler se lance et décide de créer la marque Adidas dans le but d'améliorer les performances des sportifs. La marque équipe de nombreux athlètes des jeux olympiques. Adidas devient une entreprise internationale, très connue dans le monde sportif. En 1990 Adidas est en faillite, c'est alors à ce moment que Bernard Tapie rachète la société et commence un redressement. Il change le logo, délocalise la production en Asie pour baisser le coût de fabrication et renouvelle la collection. Ce redressement permet à la société de redevenir rentable dès 1993, et c'est à ce moment que Monsieur Tapie décide de revendre l'entreprise. Deux ans plus tard Adidas entre en bourse et voit sa croissance exploser. Le magasin Adidas Atlantis est ouvert depuis 4 ans et est le seul en Loire Atlantique.

1. Dividende : Part des bénéfices attribuée à chaque actionnaire.



Photo d'Adolf Dassler,  
(timenote.info)

Durant mon contrat certains clients nous demandaient s'ils pouvaient commander sur le site, mais pour nous en tant que franchise le site ne nous appartenait pas, c'est pourquoi notre plus grand concurrent était internet. Nous nous efforçons de faire valoir les avantages du magasin physique plutôt que les sites internet. Les autres concurrents sont les magasins de sport de la zone commerciale Atlantis comme Footlocker, Decathlon ou encore Lacoste.

Mon contrat a commencé le 20 juin, c'est-à-dire deux jours avant la période des soldes, le chiffre d'affaires était plutôt élevé durant cette période. Il varie quotidiennement de 7 000 € à 20 000 €. Les soldes et les Samedis sont les périodes les plus affluentes dans la vente en magasin, c'est donc à ces moments que les chiffres d'affaires sont les plus élevés. Le volume des ventes de l'année 2021 de la société Adinantis s'élève à 1 903 600 €. Il a baissé de 2.87% par rapport à l'année 2020. L'effectif du magasin Adidas Atlantis est compris entre 10 et 19 salariés, dont 6 à 14 vendeurs selon la période de l'année.

## 1.2- Présentation de l'environnement de l'entreprise

Avant de s'intégrer sur un marché une entreprise doit contrôler différents environnements afin de maximiser la rentabilité de l'entreprise. L'environnement peut être source de menaces ou d'opportunités. L'entrepreneur doit étudier les environnements économique, commercial, concurrentiel, juridique et réglementaire, social, culturel, politique et technologique afin de maximiser ses chances de se développer de manière positive sur le long terme.

### Environnement économique :

L'environnement économique désigne tous les facteurs externes qui peuvent influencer le rendement de l'entreprise. Adinantis étant une société, elle cherche à réaliser du profit en commercialisant les produits de la marque Adidas. Le rendement économique de l'entreprise est basé sur les consommateurs. C'est pour cette raison que tout ce qui peut impacter l'achat des consommateurs va impacter la rentabilité de la société. Il existe deux types de facteurs économiques externes : macro et micro.

Parmi les facteurs économiques macroscopique nous retrouvons par exemple :

- Le taux de chômage qui diminue de 8% à 7.4% au quatrième trimestre 2021 (INSEE).
- Les revenus de la population sont également à prendre en compte. Le salaire mensuel moyen en France en 2022 est de 2340 € net. En 2016 il est de 2338 € net, donc le salaire moyen est en augmentation par rapport à 2016.
- Un autre facteur macroscopique fais l'actualité, c'est l'inflation avec une augmentation du prix à la consommation de 5.8% en Aout 2022 par rapport à l'an dernier (INSEE).

Ces facteurs économiques ont des conséquences sur les entreprises. Les deux premiers facteurs vont favoriser la rentabilité de l'entreprise Adidas. Le troisième entraine une augmentation des prix causée par l'inflation et la hausse du coût de production.

Un des avantages d'être franchisé est que le client fait confiance à la marque et est donc plus susceptible de consommer malgré une hausse des prix.

Concernant les facteurs à l'échelle microscopique nous pouvons citer par exemple :

- La taille du marché, ici celui du textile est un des marchés les plus importants au monde. Adinantis est une franchise d'Adidas donc l'entreprise profite du rayonnement mondial de la marque aux 3 bandes pour attirer sa clientèle.
- La population en Loire Atlantique a augmenté de 40 000 habitants entre 2020 et 2022 (INSEE). Les besoins des habitants sont alors de plus en plus importants.

Ces facteurs à l'échelle locale impactent fortement le mode de consommation de fait, la rentabilité de l'entreprise.

### Environnement social :

Lorsqu'une entreprise veut se développer correctement elle doit prendre en compte l'environnement social. Il est important de le prendre en compte afin de connaître et cibler sa clientèle selon différentes caractéristiques.

La taille de la population est un facteur important de l'environnement social d'une entreprise car installer une entreprise dans une ville avec un faible nombre d'habitants n'a pas le même impact économique que dans une métropole par exemple. L'installation d'Adinantis dans l'agglomération nantaise (Saint – Herblain) peut s'expliquer par le fait que Nantes est la 6<sup>e</sup> ville la plus peuplée de France avec 314 000 habitants et l'agglomération nantaise compte plus de 665 000 habitants (INSEE).

La stratégie d'Adinantis était de s'installer dans une zone commerciale comme le centre commercial d'Atlantis qu'accueille plus de 15 millions visiteurs tous les ans. Les visiteurs du centre commercial Atlantis viennent également des alentours de l'agglomération nantaise par exemple de Vendée, d'Angers ou encore de Bretagne. Pour un magasin, choisir la zone commerciale est un facteur crucial de la réussite de l'entreprise. Le nombre d'habitants est important mais n'est pas le seul facteur à prendre en compte.

Nous pouvons citer la répartition d'âge, la culture ou encore la tendance. A Nantes et dans le centre commercial Atlantis les visiteurs sont principalement des familles et des jeunes. Une clientèle jeune et nombreuse, c'est exactement la cible d'Adinantis afin de vendre à des personnes qui veulent se faire plaisir ou simplement à des parents dans le besoin d'habiller leurs enfants.

Le pouvoir d'achat est un facteur de l'environnement social et doit être étudié par l'entreprise afin de choisir la zone géographique la plus avantageuse pour le magasin.



### Environnement commercial :

Concernant l'environnement commercial, le magasin étant franchisé, il profite de l'influence d'Adidas. Une bonne partie de l'attraction de la clientèle du magasin Adidas Atlantis se fait grâce à l'image que possède Adidas. La marque travaille avec de nombreux partenaires comme des équipes de sport, des enseignes, des artistes ou encore des influenceurs.

En ce qui concerne le sport, Adidas est la marque officielle d'un grand nombre de clubs ou même d'équipes nationales. Cela va impacter le magasin car les clients vont venir acheter les maillots et les équipements de sport de leurs équipes favorites. Tout le travail que la marque réalise avec ses partenaires va faire bénéficier aux franchisés de cette image de grande enseigne dans le sport.

Le côté mode avec Adidas Original se développe depuis quelques années et de nombreux partenariats ont été mis en place par Adidas avec des influenceurs de mode ou des artistes. Par exemple, Adidas a eu une stratégie collaborative avec le rappeur américain Kanye West, ils ont sorti la gamme de chaussures Yeezy qui a eu un énorme succès dans le monde entier. Cette collaboration leur a apporté du positif aussi bien sur le plan marketing car la gamme est depuis 2015 mondialement connue mais aussi sur le plan économique avec un chiffre d'affaires de 1.3 milliards de dollars en 2019. Ses actions commerciales vont influencer l'activité du magasin car Adidas prend davantage de place sur le marché du textile et élargit sa clientèle grâce au rayonnement d'Adidas.

### Environnement politique

Les entreprises font partie d'un cadre politique qui peut influencer leur évolution. Il existe différentes politiques : les moyens que l'Etat met en place afin d'agir sur l'activité économique d'une entreprise. Nous pouvons citer la politique monétaire, où l'Etat ou une autorité monétaire régule la monnaie ce qui influence l'économie du pays.

La politique budgétaire est l'ensemble des mesures entraînant des conséquences sur les ressources ou les dépenses de l'Etat et visant à agir sur l'économie. L'Etat subventionne certaines entreprises afin que leur développement soit optimal ou qu'elles puissent faire face aux crises. La crise sanitaire du Covid-19 et la crise causée par la guerre en Ukraine ont eu de nombreuses répercussions sur les entreprises du monde entier. Le magasin Adidas Atlantis étant dans un centre commercial, il a dû fermer lors de la crise sanitaire et ceci a entraîné un impact économique catastrophique.

Afin de gérer les stocks du magasin les hauts responsables ainsi qu'Adidas choisissent quels articles acheter et en quelle quantité : c'est ce que l'on appelle la politique

d'investissement. L'entreprise optimise ses choix de produits en fonction des résultats passés. Les responsables font des statistiques avec ce qu'il se vend le mieux afin d'augmenter le rendement économique de la société. C'est pour cette raison que les nouvelles collections sont des nouveaux coloris et non de nouveaux modèles. Le risque est bien plus faible d'investir sur des nouveaux coloris pour lesquels nous savons déjà que le modèle se vend bien contrairement à créer de nouveaux modèles représentant un risque de ne pas plaire aux consommateurs.

D'un point de vue international Adidas a délocalisé ses usines dès 1990, initié par Bernard Tapie, afin de baisser ses coûts de fabrications. Adidas a engagé une politique de délocalisation vers la Chine cependant le coût salarial des années 90 n'est plus le même qu'aujourd'hui et c'est pour cette raison qu'Adidas a commencé le rapatriement de certaines usines de production vers l'Allemagne. L'objectif est de développer la productivité, la réactivité ainsi qu'avoir une image de marque différente des concurrents. Un projet est en développement dans le sud de l'Allemagne, c'est une usine entièrement automatisée. Elle n'aura pas besoin de l'assistance humaine et pourra produire 24h/7j. La stratégie est de relocaliser les usines vers les pays où son marché est principalement établi : l'Europe et l'Amérique du Nord.

#### Environnement juridique et réglementaire :

L'Etat encadre les entreprises d'un point de vue légal, dans ce cadre elles ont des lois et des règlements à respecter. Les employeurs doivent respecter par exemple des normes de travail, des décrets, une sécurité au travail, un taux d'imposition et des avantages sociaux pour les employés. Le cadre légal rassemble des lois sur les monopoles, c'est-à-dire qu'une entreprise n'a pas le droit d'abuser de sa domination sur un marché. Adidas n'étant pas en position de domination sur son marché la marque n'est pas soumise à des restrictions de la part des Etats. Dans le cadre légal nous retrouvons le droit du travail, c'est l'ensemble des règles juridiques organisant les relations entre employeurs et salariés. Le droit du travail rassemble un grand nombre de lois et de règlements, nous pouvons citer par exemple le respect du contrat de travail, le temps de travail autorisé, la rémunération ou encore les congés payés. Il existe une législation autour de la santé au travail afin d'encadrer sanitaire les travailleurs.

L'employeur a certaines obligations concernant la santé de ses employés. Il doit veiller à la santé et à la sécurité de ses employés en menant des actions de préventions, d'information et de formation. L'employeur doit organiser des visites médicales à tous

ses salariés afin d'être sûr de leurs aptitudes à exercer leurs activités professionnelles. La sécurité au travail est prise très au sérieux avec un encadrement stricte.

Chaque année de nombreuses personnes deviennent malades à cause de leurs conditions de travail, ont des accidents au travail ou sur le trajet. Sur près de 20 millions de salariés dans le secteur privé, environ 700 000 salariés sont concernés par un accident au travail (anact.fr). L'organisation internationale de normalisation, connu sous le nom de ISO, est le plus grand organisme de normalisation. Il permet en partie de normaliser la sécurité au travail. Le travail devient d'avantage encadré et sécuritaire car il existe de nombreuses normes françaises, européennes et internationales.

Les normes que j'ai pu observer durant mon stage étaient les détecteurs de fumer, les sorties de secours à l'arrière de la réserve et des bouches d'incendies régulièrement contrôlées par les pompiers.

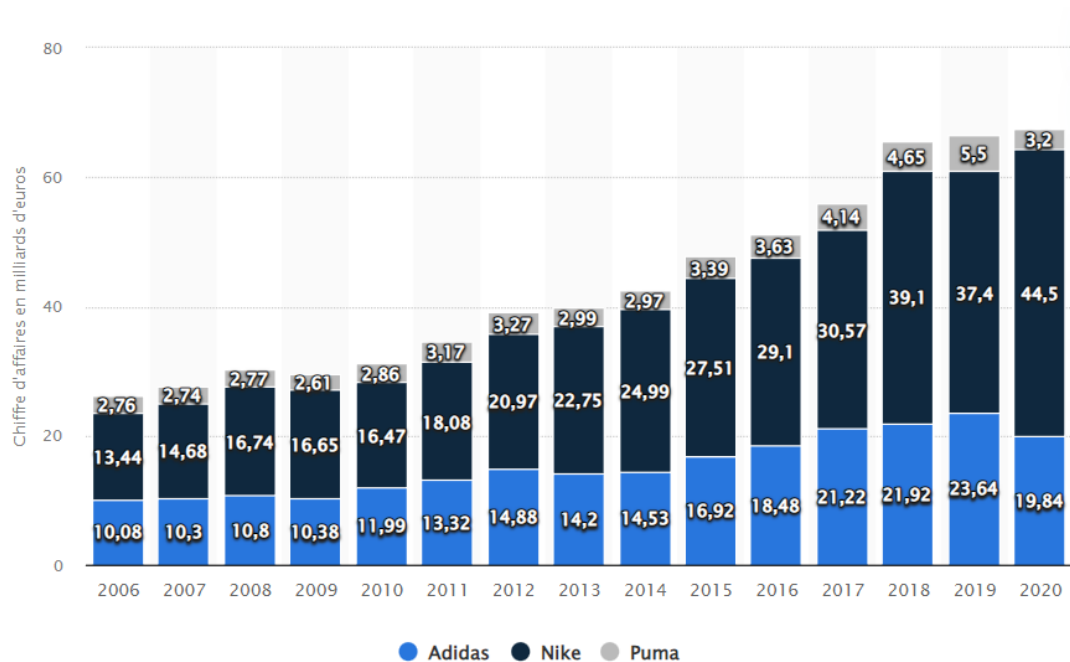
#### Environnement concurrentiel :

Lorsqu'une entreprise lance un produit ou un service, il est indispensable d'étudier la concurrence. Elle peut être par rapport à un produit précis ou peut être un secteur d'activité entier. Le premier concurrent de la marque Adidas est Nike, qui représente le numéro 1 mondial en termes d'équipements sportif et Adidas se retrouve en 2<sup>e</sup> position sur le marché.

En 2015 Adidas vaut dix milliards d'euros et talonne Nike depuis de nombreuses années. Nous voyons sur le [graphe](#) ci-dessous que le chiffre d'affaires d'Adidas en 2020 est près de 20 milliards d'euros. Il est en baisse comparé à l'année 2019 causé par la pandémie mondiale du coronavirus, cependant nous pouvons voir une tendance à la hausse. La marque Puma créée par le frère d'Adi Dassler, Rudolf Dassler est également un concurrent d'Adidas. Puma est moins imposant sur le marché de l'équipement sportif comparé aux deux géants Nike et Adidas. En 2020 Nike reste en 1<sup>ère</sup> position avec un chiffre d'affaires deux fois plus élevé que celui d'Adidas de 44.5 milliards d'euros.

Graph 1.1

Chiffre d'affaires des entreprises Adidas, Nike et Puma de 2006 à 2020  
(en milliards d'euros)



([www.statista.com](http://www.statista.com))

La gamme d'Adidas Yeezy est en concurrence directe avec la marque Jordan Brand collaborant avec Nike. Les deux concurrents sortent de nouveaux modèles chaque année toujours plus prisés les uns que les autres.

Géographiquement, le magasin Adidas Atlantis est placé dans le centre commercial d'Atlantis à Saint Herblain et il a donc de nombreux magasins concurrents. Nous y retrouvons des magasins de textiles comme Quater Back, Zara ou encore Jules. En termes de magasins de sport nous pouvons citer Lacoste qui vend en partie des vêtements de sport ainsi que des baskets. Le magasin Footlocker est également un concurrent d'Adidas car ce magasin vend des chaussures et des vêtements de sports de différentes marques dont Adidas.

Il existe différents types de concurrences :

- La compétition pure : de nombreuses entreprises fabriquent des produits similaires et le prix est défini par l'offre et la demande des produits.
- La concurrence monopolistique : de nombreux fabricants créent des produits différents mais du même secteur. Concernant le textile, il existe de nombreux styles ou modèles de t-shirts. Le marketing et la publicité prennent une place importante dans ce type de concurrence car il faut se distinguer des autres entreprises et convaincre le client.
- L'Oligopole : lorsque les entreprises sont peu nombreuses et qu'elles s'alignent sur les mêmes prix afin d'avoir une rentabilité maximale.
- Le monopole c'est lorsqu'une entreprise n'a pas de concurrents.

Le magasin Adidas Atlantis fait face à une concurrence monopolistique avec tous les magasins du centre commercial Atlantis mais Adidas est également en compétition pure avec les entreprises du même secteur comme Nike ou Puma. Les entreprises de l'équipement sportif concurrentes s'améliorent et deviennent d'avantage innovantes au cours des années. C'est la raison pour laquelle qu'Adidas a voulu se différencier en créant une nouvelle communauté autour du Running depuis 2014. Adidas a travaillé sur des modèles de paires de chaussures et des vêtements pour courir. Ils ont été rapidement adoptés par les sportifs de tous niveaux. C'est pour cela qu'au magasin Adidas Atlantis nous avons de nombreux articles de running. La marque aux trois bandes s'est penchée sur le plan mode avec la création de la gamme Adidas Original afin de toucher une clientèle plus large et inhabituée. Les stratégies mises en place par la marque sont effectives au sein du magasin Adidas Atlantis.

#### Environnement technologique :

La composante technologique d'une entreprise est composée des découvertes scientifiques, des innovations et progrès technique, des brevets et des modes de production. L'innovation est indispensable dans une entreprise car sans il est plus difficile de fidéliser les clients et de faire durer une entreprise sur plusieurs années. Les entreprises veulent innover de plus en plus et font ce que l'on appelle de la recherche et développement.

Elles veulent toujours le meilleur produit afin que le client soit satisfait au maximum, cela rend l'innovation comme une certaine forme de concurrence.

Adidas travaille tous les jours afin de concevoir les équipements de demain. La marque aux 3 bandes possède un laboratoire spécialisé dans les équipements de football et notamment pour les chaussures. Il se nomme le Future Lab et se situe en Allemagne près de Nuremberg. Le laboratoire possède 1700 employés et de nombreuses machines à la pointe de la technologie. Les employés ont à leur disposition par exemple une chambre climatique qui leur permet de faire varier la température de  $-30^{\circ}\text{C}$  à  $50^{\circ}\text{C}$  et d'imiter des conditions de pluies et de vents. Cette pièce va leur permettre de tester leurs produits dans des conditions semblables à celles lors de l'utilisation des équipements.

Les employés ont un autre outil à leur disposition c'est le Roboleg. C'est une jambe articulée robotisée qui peut tirer dans un ballon en portant une chaussure. Le robot peut simuler une frappe jusqu'à 160 km/h et à allure normal ou en sprint.



*Roboleg, Future Lab (footpack.fr)*

Cette technologie va permettre d'étudier la résistance de la chaussure et les forces appliquées selon les différentes conditions. Toutes les données sont captées grâce à de nombreuses caméras équipant le laboratoire.



Les chercheurs vont ensuite analyser les données récoltées puis retravailler le produit. Le délai de fabrication d'un nouveau produit est d'environ 2 ans.

Au sein du magasin Adidas Atlantis nous avons une gamme de chaussures de course. Les Adidas Ultra Boost introduites en laboratoire depuis 2013 et lancées officiellement en 2015 est une gamme de chaussures de course comportant une semelle en boost.

Le boost est une matière composée de polyuréthane thermoplastique qui va permettre un retour d'énergie brutal, ce qui va aider les sportifs lors de leurs foulées. Les matériaux, la forme, la densité, l'épaisseur et le poids de la semelle sont étudiés afin d'offrir la meilleure expérience possible au consommateur.



Adidas Ultra Boost, 2015 (blog.jdsport.fr)

Cette nouvelle technologie d'Adidas a inspiré dès 2016 le rappeur américain Kanye West avec sa gamme de chaussures populaires, les Adidas Yeezy Boost 350 V2.



Adidas Yeezy Boost 350 V2, 2016 (blog.jdsport.fr)

En 2017 Adidas s'est associé avec l'entreprise Carbon, une entreprise de la Silicon Valley travaillant dans l'impression 3D. Adidas et Carbon ont collaboré afin d'obtenir un produit technique jamais vu, la Adidas 4D. La fabrication de la semelle se fait par une impression 3D. Adidas : « Le processus d'impression 3D en lui-même est une révolution. Le maillage unique, imprimé en 3D, est obtenu à partir d'un liquide fusionné avec de l'oxygène, puis sculpté par la lumière ». Ils ont récolté des données de plus de 4000 sportifs afin de façonner ce produit très technique.



Adidas 4D FWD (runmag.fr)

L'axe technologique est fondamental chez Adidas par le fait que c'est le développement continu de la marque. Adidas cherche constamment à proposer de meilleurs produits par l'innovation et la recherche.



## 2 - Poste au sein du magasin

### 2.1 - Description du service de travail

Mon contrat s'est effectué dans le magasin ADIDAS, dans le centre commercial d'Atlantis, à Saint Herblain. Mon lieu de travail était composé d'une surface de vente divisée en 4 rayons textiles et 2 murs de chaussures. Nous retrouvons un rayon homme, un rayon femme tous les deux divisés en deux avec une partie Adidas Performance et l'autre partie Adidas Original. Les rayons enfant et bébé sont regroupés dans le rayon junior. Enfin le dernier rayon textile est le rayon Football.



Rayon Football du magasin

Rayon Adidas Original  
Femme



On retrouve un mur de chaussures lifestyle homme, femme, junior et enfant et un autre mur de chaussures spécialisées dans le running.



Mur de chaussures Adidas Original



Rayon junior

En dehors de la surface de vente nous retrouvons la réserve sur 2 étages. Au premier étage se trouve tout le stock du mur de chaussures lifestyle et c'est à cet endroit que les livraisons sont traités. Au second étage il y a le stock du textile et celui des chaussures de running. Dans la réserve les chaussures sont rangées par modèle et par catégorie (homme, femme, enfant). Le textile lui est rangé comme dans les rayons en magasin, football, homme et femme divisés avec Adidas Performance et Original puis le bébé et l'enfant ensemble. A l'étage on retrouve également la salle de pause, les vestiaires et le bureau du responsable.



Rayon chaussure de la réserve  
( 1<sup>er</sup> étage)

Lors de mon contrat, c'est-à-dire durant la période estivale, l'équipe est plus nombreuse que le reste de l'année. Cela est dû à l'affluence plus importante en période de vacances d'été, le magasin a besoin d'un plus grand nombre de vendeurs. Au sein du magasin nous formons une équipe de douze employés composée du responsable, du responsable adjoint et de dix vendeurs. Il y'avait six personnes CDI, deux personnes en alternance et quatre saisonniers en CDD. Un marchandiseur (ou mersh) passait une fois toutes les deux semaines pour réaménager les rayons et optimiser la visibilité des produits. Nous pouvons voir l'organigramme sur l'[Annexe 1](#).

Le magasin Adidas a une vocation commerciale en vendant des produits de la marque aux 3 bandes. Le stock du magasin est géré par le responsable et par le franchiseur. Certains produits sont commandés par le responsable et d'autres sont imposés par le franchiseur. Cela est un accord dans le contrat entre le franchisé et le franchiseur. Nous avons un logiciel dans lequel tout le stock est entré afin qu'automatiquement lorsqu'il manque certains articles ou certaines tailles des réassorts soient livrés. Adidas a 2 logos pour les 2 gammes de produits : Adidas Performance avec le logo en forme de montagne propose des produits pour le sport et le 2<sup>e</sup> logo en forme de fleur, Adidas Original, propose une gamme d'articles plus orientés vers la mode.



Adidas Original homme propose principalement des ensembles soit short et t-shirt ou veste et pantalon de différentes couleurs tout en gardant un côté sport et décontracté mais en même temps habillé. Dans le rayon femme il y a légèrement plus de variété au niveau des articles, on peut retrouver des robes et des pantalons avec des coupes moins classiques et plus travaillées. Le grand mur de chaussures est habillé de paires Adidas Original. En ce qui concerne la gamme Adidas Performance les articles sont fait pour le sport. Toute la partie football sera Adidas Performance, que ce soit maillots, shorts, vestes, survêtements ou encore les chaussettes.

Nous avons le mur de chaussures de running où l'on retrouve par exemple les ultraboost 2022, tous ces modèles seront de la gamme Adidas performance. Les équipements comme les shorts, les t-shirts et les survêtements de course seront également de cette gamme.

Concernant le relationnel, je suis plutôt sociable, c'est pour cela que mon intégration dans l'équipe s'est faite assez rapidement. J'ai d'abord rencontré le responsable pendant mon entretien, puis lors de mon premier jour j'ai rencontré le reste de l'équipe. En tant que vendeur j'étais en surface de vente avec tous les employés sauf le responsable et j'ai pu apprendre grâce à eux le fonctionnement du magasin, les différentes tâches que nous avons à réaliser en magasin ou en réserve, la façon d'approcher le client et quelques techniques de ventes.

J'ai pu également prendre mes marques au niveau des articles car il est très important de connaître le magasin pour conseiller et orienter les clients vers leurs souhaits. Comme il y avait 4 saisonniers et 2 alternants tout le monde n'était pas des as de la vente et cela a fait que nous nous entraïdions en magasin. Dès que j'avais une question ou si le client en avait une et je ne pouvais pas y répondre, j'avais qu'à demander à un collègue et il me donnait la réponse sans soucis. L'ambiance générale de l'équipe était très bonne, le travail fournis par l'équipe était sérieux et le responsable en était ravi.

## 2.2 - Description du poste et de la tâche accomplie

Au sein du magasin nous avons différentes tâches à réaliser en tant que vendeur. J'ai commencé mon contrat le 20 juin, soit 2 jours avant le début de la période des soldes et la première tâche de l'équipe était alors de préparer les soldes, c'est-à-dire définir la manière de faire des remises et mettre en avant les promotions. Pour cela mon collègue et moi avons étiqueté tous les articles du textile qui allaient être en promotion.

Les soldes du magasin étaient basées le nombre d'articles soldés achetés par le client, un article c'est moins 20%, deux articles c'est moins 30% et à partir de 3 articles c'est moins 40%. Cette stratégie commerciale pousse les clients à acheter plus d'articles que ce qu'ils avaient prévu afin de profiter de l'offre.

Ma seconde tâche a été le réassort des articles du magasin. Les vêtements en magasin sont présentés de manière que le client puisse trouver chaque taille sur un article, cependant lorsqu'un article est vendu il n'est plus en magasin. C'est pour cette raison que tous les matins nous devons faire un réassort.

On se divisait le magasin en 4 pour le rayon homme, femme, junior et football. Les vendeurs qui ouvraient le magasin à 9h devaient alors vérifier s'il manquait une taille pour chaque article du rayon, la noter puis vérifier s'il est toujours en stock. Lorsque l'article est en stock il fallait aller le chercher et recommencer pour chaque article manquant du rayon. Une fois le réassort fini nous devions antivoler, mettre le prix et cintrer avec le bon rond de taille chaque article du réassort. Cette partie du travail prenait généralement la matinée.

Il était indispensable d'antivoler les articles et plus particulièrement les articles de football. Nous faisons souvent face à des vols de maillots et survêtements de football car nous retrouvions des antivols arrachés dans les cabines, dans le rayon football et dans les poches des survêtements. De plus nous pouvions voir les erreurs de stocks causées par ces vols.

Certains jours dans la semaine nous recevions des livraisons que nous devions traiter et ranger. Pour cela deux personnes par semaines sont attitrées, elles doivent vérifier que la livraison est complète et que les tailles sont bien celles commandées grâce au bon de livraison, puis ranger les articles reçus. La réserve étant plutôt remplie, il était parfois compliqué de trouver de la place donc fallait s'organiser afin de ranger tous les articles aux bons endroits. J'ai été désigné avec mon collègue Théo Kersuzan de réception ma deuxième semaine, nous avons dû alors traiter et ranger les livraisons tous les jours jusqu'à qu'il n'y a plus de colis.



Livraison journalière

Ma tâche principale durant ce contrat, était essentiellement de conseiller les clients. Mon responsable et mes collègues m'ont appris et aiguillé dans ce sens. On m'a dit que le regard était très important, je devais regarder les clients et être attentif s'ils avaient la moindre question ou s'ils avaient envie d'essayer une paire de chaussures. Je devais dire « Bonjour » à tous les clients et être accueillant. Nous devions aller vers le client et lui poser une question ouverte comme : « Comment puis-je vous aider ? ».

En magasin, certaines tailles d'articles ont été vendus dans la journée après que le réassort journalier a été fait et c'est pour cela que certains clients nous demandaient si nous avions encore la taille manquante, nous devions alors aller chercher en réserve la taille demandée. Ceci demande une bonne connaissance de la réserve car il faut être rapide pour que le client n'attende pas trop longtemps.

Notre travail de conseiller ne s'arrêtait pas à ramener un article au client mais nous devions également le conseiller sur la taille, le type de produit qu'il recherchait ou encore sur le style. Nous devions alors bien connaître le magasin afin de le diriger et lui proposer ce qu'il pourrait lui plaire.

L'image d'un magasin est très importante dans le commerce c'est pourquoi nous devions ranger en permanence le magasin. Lorsque nous voyions des vêtements mal pliés ou des articles pas à leurs places nous devions immédiatement les ranger afin de garder le magasin bien structuré et organisé avec les différents rayons.



La dernière tâche que nous devions faire était de gérer les cabines. Elle consistait à diriger les clients vers les cabines disponibles, compter le nombre d'articles qu'ils ont pour vérifier qu'ils ressortent bien avec le même nombre d'articles afin d'éviter les vols. Lorsque le client sortait de la cabine nous devions demander si l'essayage s'est bien passé, le conseiller et lui apporter une autre taille si nécessaire. Il fallait également plier ou cintrer les articles pour que les collègues viennent les chercher et les remettre en magasin.



Poste de travail pour les  
cabines du magasin

Les tâches que j'ai pu effectuer sont aussi bien manuelles que verbales. J'ai pu développer de nouvelles capacités d'orateur durant ce stage.

### 2.3 - Relations sociales et hiérarchiques du travail

Une bonne gestion des relations sociales au sein d'une entreprise est bénéfique pour les salariés, les responsables et le bon fonctionnement de l'entreprise. Au sein d'un magasin les relations salariales sont importantes car de mauvaises relations peuvent impacter l'image de la marque et du magasin. A Adidas nous étions une équipe de douze personnes en général, le responsable faisait en sorte que l'équipe s'entende bien dans l'ensemble. Pour cela, les problèmes personnels ne sont pas traités sur le lieu de travail et les problèmes professionnelles sont traités de manière collective.

C'est-à-dire que le responsable résout une problématique en prenant en compte l'avis des personnes concernées.

Lors de mon entretien j'ai fait la rencontre du responsable du magasin Mr Yoann Gelie, nous avons échangé sur ce qu'il attendait en termes de travail et sur un plan un peu plus personnel comme ce que je fais dans la vie, mes passions et mes expériences. A ce stade, ma relation avec mon responsable est purement hiérarchique.

Durant mon contrat, nous avons pu rediscuter et nous avons d'avantage appris l'un sur l'autre. En termes de relation professionnelle il est proche de ses salariés et choisit de ne pas manager de manière très autoritaire. Il favorise les échanges plutôt que des ordres. Il utilise le management persuasif, c'est-à-dire qu'il est à l'écoute des salariés et il ne cherche pas à imposer son mode de fonctionnement mais plutôt à convaincre ses salariés.

A de nombreuses reprises le responsable a demandé à un salarié son avis sur un problème ou une façon de réaliser une tâche. Il est très arrangeant et garde un vrai côté humain avec ses salariés. Par exemple à de nombreuses reprises il change les jours de congés de ses salariés si besoin. Dans la plupart des cas, lorsqu'un salarié demandait un changement ou un arrangement de ses horaires pour des raisons personnelles, il acceptait. La relation qu'il a voulu instaurer entre lui et ses salariés est faite de manière qu'il soit respecté par tous mais qu'il ne soit quand même pas trop directif.

Conscient qu'il n'est pas toujours simple de garder une bonne entente dans une équipe, il organisait de temps en temps des dîners au restaurant afin qu'on se retrouve tous dans un cadre plus détendu. Mon responsable recrutait les salariés en gardant en tête un esprit de groupe et il faisait en sorte que les profils choisis peuvent bien s'intégrer dans l'équipe. Nous avons également organisé des matchs de football avec l'équipe du magasin d'Adidas et l'équipe du magasin de Quarterback. Les deux magasins étant du même groupe, cela favorise la bonne entente au sein du groupe.

Ma relation avec le responsable adjoint du magasin est un peu similaire à celle avec mon responsable. Il est proche des salariés et ne cherche pas à donner des ordres mais à travailler avec ses salariés. Nous avons pu échanger sur pas mal de sujets car nous avons des centres d'intérêts communs comme le sport.

Mon intégration dans l'équipe s'est faite de manière naturelle et rapide. J'ai pu petit à petit apprendre à connaître tout le monde et créer des affinités avec certains d'entre eux. Par le recrutement de mon responsable, l'équipe a un peu près les mêmes centres d'intérêt comme le sport. Nous avons fait de nombreuses sorties en dehors du travail avec l'équipe ce qui a permis de créer de bonnes relations avec tout le monde. L'équipe dans laquelle j'ai travaillé m'a permis d'apprécier et de passer de bons moments au travail.



Le dirigeant du groupe Kaki Crazy organise une fois par an une Garden party où tous les magasins du groupe sont conviés. Cette année la Garden party a eu lieu à côté de Rennes, où tous les invités se sont retrouvés dans le jardin d'un château avec des activités, à boire et à manger. C'est une façon de créer le lien entre les magasins comme un groupe et non des concurrents. Cela permet également de célébrer les bons chiffres que le groupe réalise chaque année. Ce rassemblement est l'un des seuls moments où nous voyons le dirigeant du groupe.

Mes relations avec les hauts responsables sont peu développées car nous avons moins d'occasions de se rencontrer faisant partie d'un grand groupe.

En résumé, l'équipe du magasin d'Adidas Atlantis est assez homogène et fournit un bon travail collectif. L'ambiance est agréable et détendue, et les nouveaux sont bien accueillis.

#### 2.4 - Conditions du travail en entreprise

Au sein d'une entreprise, le droit du travail a pour objectif d'encadrer et équilibrer les relations entre les employés et l'employeur. Il existe différentes instances représentatives du personnel, les IRP qui veillent à renforcer le pouvoir et la protection des salariés. Ce sont les salariés qui composent ces instances afin de faire respecter leur droit du travail. Parmi les instances représentatives du personnel, nous retrouvons les délégués du personnel, les délégués syndicaux, le comité d'entreprise (CE) ou encore le comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT). Les instances représentatives du personnel se différencient par le nombre de salariés de l'entreprise, le niveau d'implication des délégués ou encore par l'importance de la problématique autour de la sécurité de l'entreprise.

Le magasin Adidas Atlantis compte entre 11 et 25 salariés donc d'après la loi l'entreprise doit avoir un délégué du personnel. Le délégué du personnel du magasin permet d'être l'intermédiaire entre les revendications des salariés et de l'employeur et fait en sorte de faire respecter la convention collective. La convention collective est un accord contenant les règles du droit du travail, négocié entre le délégué du personnel et l'employeur. Le délégué du personnel possède le droit de saisir l'inspection du travail en cas d'atteinte aux droits du travail.

### 3 - Critique du stage

#### 3.1 - Evaluation critique de l'apport personnel du stage

Selon moi, chaque expérience est bonne à prendre. Je pense que nous pouvons tirer du positif de toute expérience. Lorsque j'ai cherché mon contrat je me suis orienté vers les magasins de sport pour plusieurs raisons. D'un point de vue personnel, le sens de ma mission était de développer mes compétences orales tout en réalisant une tâche qui me correspond. Le sens de ma mission était également de réaliser une expérience professionnelle dans le cadre de mon école Polytech afin d'apprendre davantage sur le monde de l'entreprise et de valider mon année.

Durant cette expérience j'ai pu apprendre de nombreuses notions, développer de nouvelles compétences et rencontrer de nouvelles personnes venant de tout horizon. Selon mes collègues, le sens de ma mission était de les aider, en période estivale, à conseiller les clients et de vendre davantage d'articles.

Ma mission était d'être vendeur et d'aider comme je pouvais les vendeurs travaillant toute l'année au magasin. J'ai alors rempli toutes les missions que l'on m'a données. Lors de mes missions j'ai voulu me dépasser en vendant un maximum, et j'ai pu être sur le podium des meilleurs vendeurs du mois. J'ai pu discuter de nombreuses fois avec le responsable et il me donnait souvent des conseils ou des astuces pour vendre et être efficace dans mon travail. A la fin de mon contrat mon responsable a fait un bilan de mon expérience. Il m'a évoqué son ressenti à propos de mon expérience au sein du magasin. C'est un bilan très positif, il a vu que j'apprenais rapidement et que j'étais à l'écoute de ses conseils et de ses demandes. Le responsable m'a invité à renouveler mon contrat pour la saison prochaine. L'ensemble de l'équipe était satisfait de mon travail.

Personnellement je pense avoir mené ma mission avec succès car les attentes de mes responsables ont été atteintes tant sur le plan relationnel que sur le plan professionnel. Le retour positif de mon supérieur n'a fait que confirmer mon ressenti durant mon contrat.

Je discutais souvent de mes journées à mon entourage en leur racontant mes missions et les anecdotes de la journée. Ma mère et ma sœur travaillant dans le commerce trouvaient que j'accomplissais correctement ma mission malgré un manque de formation dans la vente.

Après la fin de mon contrat le 30 juillet, j'ai gardé un très bon lien avec l'ensemble de l'équipe et nous avons pu se retrouver lors d'événements conviviaux.

### 3.2 - Développement de problématiques non techniques

#### Analyse problématisée autour de la flexibilité de l'emploi

L'activité économique du commerce de détail peut avoir de nombreuses contraintes et cela entraîne souvent des aléas. Nous avons vu qu'Adidas sait s'adapter aux générations et perdurer dans le temps. C'est pour cette raison que l'on peut dire qu'Adidas possède une bonne flexibilité de l'emploi. De plus, la marque commence à rapatrier en Allemagne des usines de production dans le but de se rapprocher de son marché, l'Europe et l'Amérique de nord.

Au sein du magasin Adidas, l'entreprise sait s'adapter aux variations du marché et de l'affluence en recrutant davantage de personnel en période estivale. Il est important pour un magasin de textile de s'adapter à la période de l'année avec des produits adaptés. Comme nous l'avons vu, le magasin gère son stock selon les articles qui se vendent le mieux, nous pouvons voir par cela une bonne flexibilité de l'entreprise.

Dans le commerce il est très important d'avoir une bonne relation client, celle-ci passe par un bon contact humain. Ce contact est une des spécificités primordiales dans le monde du commerce en centre commercial. Les nouveaux vendeurs sont recrutés s'ils savent parler de manière correcte et ils vont continuer d'apprendre à avoir une bonne relation avec la clientèle durant leur expérience. Cela demande une adaptation au début mais au fur et à mesure l'expression orale des vendeurs devient très bonne. C'est un très bon exercice pour développer ses compétences verbales.

#### Analyse de la problématique environnementale et économique

D'un point de vue écologique, la marque aux trois bandes s'adapte et opte pour une stratégie durable. Par exemple le Better Cotton Initiative est un projet concernant la culture du coton. Adidas vise à utiliser des matières plus durables. La marque s'est fixé l'objectif de fabriquer tous ses produits à partir de matériaux 100% recyclés d'ici 2024.

De plus, l'objectif d'Adidas est de réduire son empreinte carbone. Adidas étant une entreprise multinationale avec des usines en Asie et des marchés en Europe et en Amérique, elle a une empreinte carbone très élevée causée par les transports et la production des produits. Afin de faire baisser son empreinte carbone, Adidas relocalise ses usines de production et veut produire des baskets sans carbone.

Au magasin Adidas, nous recevons régulièrement des articles avec des emballages plus respectueux vis-à-vis de l'environnement. Nous avons des boîtes de chaussures en carton recyclé ou des produits développés à partir de matières recyclées.

Cependant, cela représente qu'une faible proportion des produits. Il reste une marge importante à franchir afin de respecter la nature, en vue de la quantité importante de plastique reçue dans les livraisons.

Il est aujourd'hui compliqué pour une entreprise de lier une politique écologique tout en maintenant un développement économique satisfaisant. C'est de nos jours, le défi que les entreprises doivent relever.

Il existe de plus en plus de normes environnementales ayant le but de contraindre les entreprises à produire sans détruire les ressources naturelles.

Les entreprises sont actuellement dans la recherche de nouvelles techniques, matières et façons de fabriquer leurs produits. Lorsque de nombreuses contraintes environnementales, sociales et économiques entrent en jeu, il devient compliqué pour certaines entreprises de ne pas mettre la clé sous la porte. C'est pour cela qu'Adidas est en constante recherche de nouvelles techniques durables aussi bien écologiquement qu'économiquement.

## Conclusion

Afin de conclure sur cette expérience professionnelle, je peux dire qu'elle a été très enrichissante et intéressante. J'ai pu découvrir le monde de l'entreprise et plus particulièrement celui du commerce. L'entrepreneuriat est un domaine qui me plaît depuis un bon moment, et pouvoir découvrir le fonctionnement au sein même d'une entreprise a été une expérience formidable.

Ce qui m'a plu dans cette expérience, c'est le contact client et le fait de rendre service à la personne. De plus, le côté commercial lorsque nous devons argumenter ou conseiller le client me plaît également. Cela m'a permis de travailler mon expression orale. J'ai pu développer de nouvelles compétences logistiques et verbales.

Cependant, le côté négatif du poste a été la lassitude du métier. Mon contrat a duré 1 mois et 10 jours, mais je pense qu'au bout de 2 semaines en entreprise j'ai pu faire le tour du métier. Certes, les notions et les tâches sont parfois intéressantes au début mais la répétition des mêmes tâches tous les jours les rend lassantes.

Je peux évoquer un autre côté du métier qui n'est pas agréable, c'est la mauvaise attitude de certains clients. Nous avons eu à faire de nombreuses fois à des clients mécontents, en colère et mal polis. Les situations peuvent parfois dérapées et sortir du cadre professionnel.

Ce stage m'a fait prendre conscience que le commerce en galerie n'est pas un métier que je souhaite faire sur une longue période. J'ai découvert le monde professionnel à un poste qui ne me plaît pas particulièrement, c'est pourquoi cela m'a motivé à poursuivre mes études à Polytech. Je garde globalement une bonne expérience au sein du magasin Adidas.

## Bibliographie

[www.société.com](http://www.société.com)

[www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

[fr.statista.com](http://fr.statista.com)

[www.e-marketing.fr](http://www.e-marketing.fr)

[www.logos-marques.com](http://www.logos-marques.com) (images)

[www.INSEE.fr](http://www.INSEE.fr)

[fiches-pratiques.chefdentreprise.com](http://fiches-pratiques.chefdentreprise.com)

[www.Beaboss.fr](http://www.Beaboss.fr)

[www.ecole-sup-paris.fr](http://www.ecole-sup-paris.fr)

[www.cairn.info](http://www.cairn.info)

[www.code.travail.gouv.fr](http://www.code.travail.gouv.fr)

[www.annact.fr](http://www.annact.fr)

[www.fashionnetwork.com](http://www.fashionnetwork.com)

[www.blog.jdsport.fr](http://www.blog.jdsport.fr)

[www.footpack.fr](http://www.footpack.fr)

[www.runmag.fr](http://www.runmag.fr)

[www.wikiterritorial.cnfpt.fr](http://www.wikiterritorial.cnfpt.fr)

[www.osezvdroits.com](http://www.osezvdroits.com)

[www.solidarites-sante.gouv.fr](http://www.solidarites-sante.gouv.fr)

[www.editions-legislatives.fr](http://www.editions-legislatives.fr)

## Annexe 1

### Organigramme hiérarchique du magasin ADIDAS Atlantis

