



DARTIES

Compte Rendu réunion du 26/11/2012



➤ Rédaction du compte-rendu

Auteurs : Denis PANEA

➤ Réunion

Thème : Préparation globale des entretiens avec les directeurs

Lieu : Brooklyn Cafe

Date : 26/11/2012

Durée : 2 Heures

Présents :

- Matthieu Claudon
- Thibault Landron
- Daniel Lucas
- Clément Desmier
- Julien Renaud
- Denis Panea
- Séverine Stempin
- **Mathilde Hercouët**

Absents : Aucun

Ordres du jour :

1. Choix des logiciels pour la réalisation d'une maquette
2. Proposition d'architecture du traitement des données
3. Profil des directeurs
4. Modification de la feuille de temps

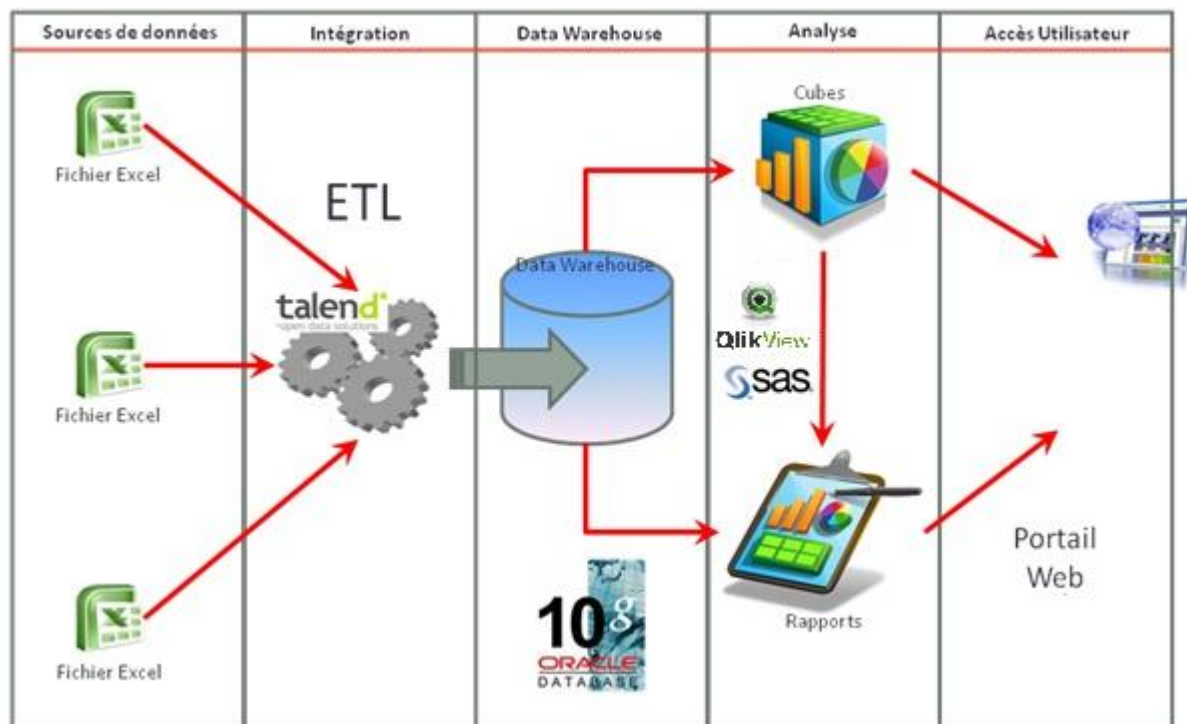
I. Choix des logiciels pour la réalisation d'une maquette

Afin de réaliser la maquette du projet, nous avons convenu d'utiliser les logiciels suivants :

- ✓ HTML / CSS
- ✓ Photoshop
- ✓ PowerPoint
- ✓ Excel (réalisation de tableau)

II. Proposition d'architecture du traitement des données

Proposition éventuelle d'une architecture applicative :



Alimentation : Talend

Base de données : Oracle

Analyse : Qlikview, SAS

Restitution : Portail Web (HTML, PHP, CSS, JavaScript)

III. Profil des directeurs

A. Directeur commercial

Sa mission principale est de rechercher des nouveaux clients, mais il doit aussi :

- Définir une politique commerciale
- Proposer des axes d'évolution
- Concevoir le circuit d'information du service communication
- Développer le portefeuille client (prospection, réponse aux appels d'offres...) et les échanges commerciaux
- Animer une équipe de commerciaux
- Assurer le suivi de commandes, garantir le service après-vente
- Participer aux comités de direction

B. Directeur régional

Le Directeur ou Directrice est un Homme ou femme de terrain, qui développe, au sein des magasins de sa région d'attribution, la mise en place de la stratégie, du concept et des valeurs humaines de l'Entreprise qu'il ou elle représente auprès de ses clients et de ses collaborateurs. Par sa capacité à prendre du recul et à donner du sens, il ou elle engage l'ensemble de ses équipes autour de l'excellence opérationnelle au service du client et de la croissance des résultats.

Sa principale mission est de développer les opportunités de croissance de la région tout en garantissant l'esprit commerçant et la qualité de service client. Il ou elle garantit l'application du concept dans tous les magasins de la région dans le respect de la promesse Client, développe les résultats dans le respect du modèle économique de l'entreprise, et de son éthique. Acteur(trice) de l'expansion économique, il suit en veille permanente les opportunités de développement sur sa zone d'attribution.

Son objectif de chaque instant est l'amélioration de la satisfaction du client de la région: toutes ses décisions sont basées sur ce qui est bon pour le client et ses collaborateurs. Le chiffre d'affaires, le niveau de fréquentation, le panier moyen, le niveau de parts de marché sur la zone de chalandise, l'optimisation des indicateurs de gestion de sa région : marge, résultat d'exploitation, respect des budgets... sont autant d'indicateurs de pilotage de son activité.

C. Directeur de magasin

Les missions du directeur de magasin se définissent en trois points :

Coordonner les activités du magasin

Véritable chef d'entreprise, le directeur de grande surface coordonne l'ensemble des activités du magasin, sur les plans commercial, financier et humain. Il donne son avis sur l'implantation des produits ou le réaménagement d'un rayon peu fréquenté par les clients. La gestion des frais généraux – traitement des déchets, achat de matériel, entretien des protections incendie, des meubles réfrigérés ou du chauffage... – fait partie du métier.

Garder un œil sur les chiffres

Garant de la politique commerciale de l'enseigne, le directeur organise les animations et les opérations de promotion, selon les consignes transmises par la centrale d'achat et le siège.

L'objectif ? Doper les ventes, réaliser le chiffre d'affaires prévu, voire le dépasser.

Manager sur le terrain

Le directeur n'hésite pas à sillonner les allées du magasin pour rencontrer les employés, juger de l'efficacité de ses actions et améliorer le travail des équipes. De cette façon, il s'assure aussi que les règles d'hygiène et de sécurité sont respectées.

Également manager, il fixe des objectifs motivants à ses collaborateurs, s'occupe des recrutements (caissiers, chefs de rayon, comptables...), de la formation du personnel, des emplois du temps des employés, de l'encadrement du comité d'entreprise...

IV. Modification de la feuille de temps

Une modification majeure de la feuille de temps a été effectuée (feuille_temps.V3.0.pdf) :

Ajout de couleur

Ajout de libellé

Actualisation des temps consommés (C)

Illustration :

	S 45		S 46		S 47		S 48		S 49		S 50		S 51		S 52		S 1	
	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C
Tâches transverses	12	12	24	24	20	20	24	0	0	0	8	0	8	0				
Réunions internes	0	0	24	24	8	8	24	0	0	0	8	0	8	0				
PQP+Planning			24	24														
Données					8	8												
Planning+Préparation entretien							16											
Réunion directeur régional							2											
Réunion directeur commercial							3											
Réunion directeur de magasin							3											
Réunion base de données											3		3					
Réunion ETL											2		2					
Réunion interface											3		3					
Suivi de projet (R.Babé)	12	12			12	12												
Phase 1 : spécifications	0	1	25	25	1	1	8,2	1	31	0	48	0	48	0				
Entretien	0	0	0	0	0	0	3,6	0	0	0	0	0	0	0				
Directeur régional							1											
Directeur commercial							1,3											
Directeur de magasin							1,3											
Compte rendu	0	1	1	1	1	1	4,6	1	1	0	4	0	4	0				
Compte rendu de groupe		1	1	1	1	1	1	1	1		1		1					
Compte rendu par entretien							3,6											
Compte rendu par sous-groupe											3		3					
Traitements	0	0	0	0	0	0	0	0	24	0	24	0	24	0				
Données									8		8		8					
Maquettes et explications									8		8		8					
Calculs									8		8		8					
Livrables	0	0	24	24	0	0	0	0	6	0	20	0	20	0				
Dossier d'architecture									3		3		3					
Cahier de recette											3		3					
Compte rendu d'avancement											8		8					
PQP			24	24							3		3					
Cahier de spécifications									3		3		3					



DARTIES
Compte Rendu réunion du 26/11/2012



V. A faire pour vendredi 30 novembre

- Réaliser un logo pour l'entreprise Krystal Conseil
- Faire une réunion par sous-groupe afin de préparer les questions lors des entretiens

Rappel : Définition des 3 sous-groupes

1. Séverine, Daniel, Mathilde : Directeur Commercial
2. Julien, Thibault : Directeur Régional
3. Clement, Matthieu, Denis : Directeur Magasin