



Simulation pédagogique de gestion d'une unité de distribution

Présentation



Centre d'affaires Jean Monnet
Rue Jean Monnet
62490 VITRY-EN-ARTOIS
Tél 03.21.22.58.39
Fax 03.21.22.56.62
www.stratelogic.com
contact@stratelogic.com

Sommaire

<u>I. UNE SIMULATION PEDAGOGIQUE DEDIEE A LA GRANDE DISTRIBUTION</u>	4
<u>II. LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</u>	4
L'INITIATION A LA GESTION D'UNE UNITE DE DISTRIBUTION : LE RAYON	4
LA DEFINITION ET L'APPLICATION D'UNE STRATEGIE RAYON	4
LE DEVELOPPEMENT DU TRAVAIL EN GROUPE ET DE LA COMMUNICATION	5
<u>III. LES PRINCIPES DE LA SIMULATION</u>	5
1. LE RAYON « CHOCOLAT »	5
2. LES EMPLOYES	5
3. LES DECISIONS	5
<u>IV. UNE INTERFACE CLAIRE ET CONVIVIALE</u>	6
<u>V. UN EXEMPLE D'APPLICATION : AUCHAN</u>	7
1. CADRE GENERAL	7
2. TABLEAU RECAPITULATIF DE LA SESSION	8

I. Une simulation pédagogique dédiée à la grande distribution

ChocoStrat® est une simulation pédagogique permettant d'expérimenter les différentes étapes du pilotage de la gestion d'un rayon en grande distribution.

Les participants, répartis en équipes de 3 ou 4, vivent virtuellement la fonction de chef de rayon et en explorent toutes les dimensions :

- ✓ gestion des approvisionnements
- ✓ définition de l'offre commerciale
- ✓ management des employés
- ✓ définition des objectifs et analyse des résultats

L'animateur récupère les décisions des entreprises virtuelles prises par les participants, sous format Excel, les intègre au logiciel, et fournit les résultats.

ChocoStrat®, c'est :

- ✓ un logiciel, le **moteur de la simulation**, où l'animateur entre les décisions des équipes, récupère les résultats et analyse la simulation,
- ✓ les **documents associés** (fiches de décision, tableaux, modèles Excel®, ...) nécessaires au bon déroulement d'une session,
- ✓ le **guide de l'entreprise**, indispensable pour l'appropriation du modèle par les participants,
- ✓ la **bible de l'animateur**, contenant les procédures de manipulation ainsi que les astuces d'animation.

II. Les objectifs pédagogiques

ChocoStrat® est parfaitement adaptée à la formation **initiale** comme à la formation **continue**.

La pédagogie employée permet d'atteindre les objectifs suivants :

L'initiation à la gestion d'une unité de distribution : le rayon

Par une représentation simplifiée, **ChocoStrat**® place les participants aux commandes de la plus simple et la plus commune des unités de grande distribution : le rayon. Ils expérimentent ainsi les différents leviers de pilotage et leurs problématiques associées. Ils identifient les interactions et les influences de chaque paramètre sur la performance de leur unité.

La définition et l'application d'une stratégie rayon

Les entreprises définissent chaque début d'année leur **stratégie rayon** et la traduisent en objectifs chiffrés : chiffre d'affaires, marge brute, résultat opérationnel. Chaque trimestre, les écarts sont analysés avec l'aide de l'animateur.

Le développement du travail en groupe et de la communication

ChocoStrat® est avant tout un jeu d'entreprise, et constitue à ce titre un excellent exercice de communication et de travail en groupe. Les participants, répartis en équipes concurrentes, prennent des fonctions de management et collaborent dans un esprit toujours ludique.

III. Les principes de la simulation

1. Le rayon « Chocolat »

Les équipes sont à la tête du rayon Chocolat d'un hypermarché. Les installations (linéaire, tête de gondole, et plateaux d'opérations commerciales) sont dédiées à la commercialisation de 4 produits :



ecochoco produit discount (premier prix)



cédicti produit manufacturé



monchoco produit de marque nationale



chocobio produit bio / commerce équitable (marque premium)

Le produit cédicti est fabriqué sur place, dans un atelier dédié, à partir de fèves de cacao.

2. Les employés

Le chef de rayon doit manager deux types de personnel :

- ✓ les ouvriers, chargés de la fabrication du produit cédicti
- ✓ les vendeurs, chargés du remplissage des linéaires, ainsi que de la vente assistée.

Chaque employé, caractérisé par un niveau de professionnalisme et de motivation, pourra être formé, accompagné, ... afin d'améliorer son efficacité dans l'unité.

3. Les décisions

Trimestre par trimestre, les équipes sont amenées à prendre des décisions de définition de l'offre commerciale, de management de l'équipe, d'approvisionnement. Elles remettent chaque année leurs objectifs chiffrés.

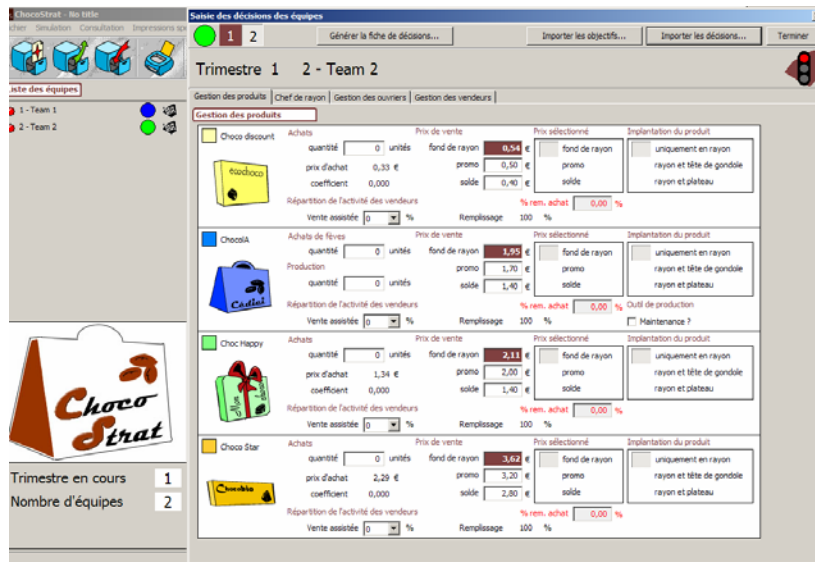


Décisions pour chaque produit	Décisions de management
✓ Le prix de vente	✓ La formation ou l'accompagnement des employés
✓ L'implantation	✓ L'organisation des réunions d'équipe
✓ La démarque (promotion ou solde)	✓ La politique de rémunération (primes)
✓ Les quantités approvisionnées	✓ L'organisation des entretiens individuels
✓ La vente assistée	✓ L'affectation des vendeurs sur les différents produits
✓ La fabrication (pour le cédicti)	✓ Les recrutements en CDI ou CDD
	✓ L'étude de l'offre commerciale des concurrents

IV. Une interface claire et conviviale

ChocoStrat® est doté d'une interface **claire et conviviale**.

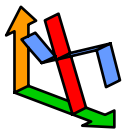
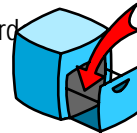
L'interface est de **type Windows**, avec accès direct aux principales fonctions par un système de navigation particulièrement simple (barres d'outils).



La fiche de décision est **de type Excel**, annulant de fait la problématique de compatibilité et de configuration du poste « équipe ».



Le système de sauvegarde, très ergonomique, permet **d'enregistrer ou de charger une partie de façon instantanée**. Il prévoit une option de sauvegarde automatique de la simulation, sécurisant ainsi le travail de l'animateur.



Un outil performant **d'analyse graphique** permet de visualiser, à tout moment de la simulation, les **décisions et résultats** de toutes les entreprises.



Le **fichier d'aide** constitue une source d'informations remarquable. Il recense l'ensemble des procédures du logiciel, avec les exemples appropriés. De cette façon, l'animateur **accélère** sa formation et utilise les fonctions du logiciel **avec plus d'efficacité**.

L'installation du logiciel nécessite **une configuration standard** (Pentium III, 128 Mo de Ram, Windows XP).

V. Un exemple d'application : Auchan

Afin de donner une vision plus complète de l'utilisation pédagogique de **ChocoStrat®**, voici une application possible sur un module de 2 jours, ayant pour objectif l'approfondissement en gestion et la découverte des leviers de la marge, sur un public de chefs de rayon du groupe Auchan.

1. Cadre général

Nb de cycles de simulation : 8 = 2 années « virtuelles »

Effectif : 16 participants (4 équipes)



Thèmes traités :

- ✓ Pilotage d'un rayon « Chocolat »
- ✓ Définition d'une stratégie rayon avec annonce d'objectifs
- ✓ Analyse et commentaires des résultats obtenus et des écarts avec les prévisions

Documents distribués en début de simulation :

- ✓ Guide de l'entreprise
- ✓ Paramétrage
- ✓ Fiche de décision Excel

Travail préparatoire :

- ✓ installation du logiciel
- ✓ initialisation du jeu
 - choix du scénario
 - choix du paramétrage
- ✓ sauvegarde de la situation initiale
- ✓ reprographie des documents

Réservation du matériel nécessaire

- ✓ Salle (1 grande ou plusieurs)
- ✓ Ordinateurs (1 pour l'animateur + 1 par équipe)
- ✓ Imprimante
- ✓ Vidéo-projecteur

2. Tableau récapitulatif de la session

1 ^{er} jour		2 ^{ème} jour	
matin	<p>Accueil - Présentation de la session (objectifs, outils,...)</p> <p>Présentation du jeu : Contexte, règles, feuille de décision</p> <p>Répartition en équipe</p> <p>Distribution des documents (guide du participant, clés USB,...)</p> <p>Appropriation des documents par les stagiaires –</p> <p>Définition de la stratégie de rayon</p> <p>Tour à blanc</p> <p>Définition des objectifs de l'année 1 et prise des décisions du trimestre 1</p>	matin	<p>Définition des objectifs de l'année 2 et prise des décisions du trimestre 5</p> <p>Décisions du trimestre 6 + Débriefing</p> <p>Décisions du trimestre 7 + Débriefing</p>
après-midi	<p>Débriefing du trimestre 1 réalisé par l'animateur</p> <p>Décisions du trimestre 2 + Débriefing</p> <p>Décisions du trimestre 3 + Débriefing</p> <p>Décisions du trimestre 4 + Débriefing de l'année</p>	après-midi	<p>Décisions du trimestre 8 + Débriefing</p> <p>Synthèse</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ rappel des objectifs ✓ présentation des graphiques ✓ débriefing général des 2 années et de la session ✓ évaluation du module