

## D2-3 Analyse des répercussions, humaines, financières et organisationnelles de la préconisation :

### ❖ Les conséquences stratégiques :

- L'unité commerciale deviendrait avec sa grande surface de vente 370m<sup>2</sup>, le plus grand distributeur de marques nationales telles que G STAR, GUESS, KAPORAL de sa zone de chalandise pour les Juniors en plus de l'être déjà pour les adultes.
- Cette nouvelle offre répondrait à une demande de plus en plus grandissante de nos clients de pouvoir habiller leurs enfants avec nos produits.
- L'unité commerciale s'imposerait sur son microenvironnement comme étant un leader vis-à-vis de ses principaux concurrents.
- Avec cette l'offre, l'Unité Commerciale possèdera sa clientèle de demain.
- Cette nouvelle offre génèrera du chiffre d'affaires supplémentaire.

### ❖ Les conséquences commerciales :

- L'unité commerciale devra communiquer cette nouvelle offre à ses clients actuels et potentiels.
  - Externe : par un plan média annonçant l'arrivée de ces nouveaux produits (annonce dans le journal local, utilisation de la radio local, publicité...).
  - Interne : par la mise en place d'une nouvelle PLV.
- L'unité commerciale génèrera une augmentation du chiffre d'affaires. (voir annexe)
- L'unité commerciale va fidéliser plus de clients et augmentera son fichier client : développement du capital client
- L'unité commerciale pourra redéfinir sa zone de chalandise.

### ❖ Les conséquences organisationnelles :

- L'unité commerciale recevra plus fréquemment des colis donc, une plus grande gestion.
- Possibilité d'avoir une modification des emplois du temps des salariés.
- Le merchandising de nos produits devra être modifié afin d'introduire les nouveaux (enfants) et de les différencier des autres déjà présentes (adultes).
- L'équipe commerciale sera confrontée à une nouvelle clientèle (jeunes) et devra donc, s'adapter.
- La gestion des stocks sera plus grande donc, plus de gestion du système informatique.
- J'assurerai le suivi et le pilotage du projet

### ❖ Les conséquences humaines :

- Une formation pour les vendeurs devra être mise en place pour les former à cette nouvelle offre.
- L'unité commerciale devra engager une nouvelle personne
- L'équipe commerciale devra avoir une approche différente avec cette nouvelle clientèle.

### ❖ Les conséquences financières :

Dès que le **cumul des ventes dépassera 22 605 ALORS**, nous aurons une **trésorerie excédentaire**.. Je ne connais pas exactement la fréquence des achats mais professionnellement je vois de nombreux client venir tous les mois. Le panier moyen étant d'environ 45 €, il faut environ 502 passages caisses. J'estime (sans preuve) qu'un tel passage caisse sera atteint au bout de 2 ou 3 mois. Le décalage de trésorerie (hors TVA, par simplification) n'est pas grave.

#### • Au niveau du financement

L'autofinancement est envisageable d'autant plus que la trésorerie de l'UC est largement excédentaire (SIC tutrice)