



# RELEVÉS DE PLAN D'IMPLANTATION ET ANALYSES CATÉGORIELLES DANS UNE CHAÎNE DE MAGASINS

Étude de cas : Plan de masse catégoriel – Chaîne de magasins discount

Dans l'optique d'ouvrir de nouveaux points de vente en France, une grande enseigne de déstockage souhaitait **analyser la performance et la rentabilité de son assortiment produits**

# RELEVÉS DE PLAN D'IMPLANTATION ET ANALYSES CATÉGORIELLES DANS UNE CHAÎNE DE MAGASINS

Étude de cas : Plan de masse catégoriel – Chaîne de magasins discount

Avec plus de 130 points de vente sur le territoire, un discounteur de mode, beauté et décoration, qui renouvelle ses gammes de produits en permanence au gré des arrivages hebdomadaires, cherchait à obtenir un diagnostic catégoriel complet pour identifier les opportunités de croissance lui permettant de développer son CA et sa marge.

## BESOINS

Client RGIS depuis plus de 5 ans, le groupe de déstockage externalise déjà ses inventaires de stocks et d'immobilisations.

Souhaitant obtenir un diagnostic merchandising de son concept de magasin et ainsi auditer la rentabilité de ses linéaires, il a tout naturellement sollicité RGIS pour réaliser des relevés d'implantation sur le terrain :

- Intervention dans **50 de ses points de vente**
- Pour chaque magasin, **relevé de métrage du périmètre et de l'agencement**
- Localisation de l'intégralité des produits par famille et sous-famille
- Intervention pendant les heures d'ouverture sans perturbation pour ses clients et son personnel
- **Modélisation en 2D** de l'ensemble de ses 50 sites

## SOLUTION

Afin de répondre au **cahier des charges de l'enseigne de magasins discount**, RGIS a déployé la prestation suivante :

- Réunion de préparation avec l'équipe merchandising de l'enseigne et visite d'un magasin pour bien comprendre les besoins
- Mobilisation d'**équipes RGIS dédiées de 2 à 3 personnes** mandatées pour intervenir sur 1 à 2 magasins par semaine
- Pour chaque point de vente :
  - **Métrage par lecture laser** du périmètre et de l'agencement (gondoles, racks, allées...)
  - **Scan d'un article par tablette** dans chaque élément de gondole
- Restitution des résultats dans un délai de 2 semaines par magasin (plans AutoCAD, fichiers PDF et rapports Excel)

## RÉSULTATS

En externalisant les relevés d'implantation de ses **50 points de vente** à RGIS, le discounteur a :

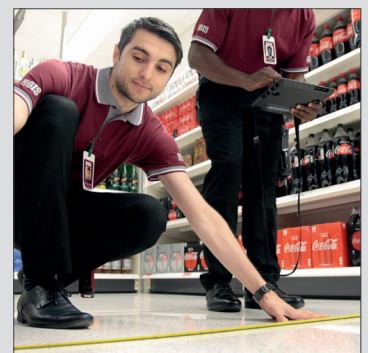
- Bénéficié d'un **relevé de plan d'occupation des sols** précis et a identifié l'**espace alloué aux différentes familles de produits**
- Reçu les **résultats des 50 relevés** dans les délais impartis (**plans des magasins actualisés au format AutoCAD, fichiers PDF et rapports Excel des nomenclatures produits**)
- Identifié le **taux de présence de ses produits** dans les différents univers et a analysé la **rentabilité de son offre** (CA au M<sup>2</sup> et au mètre linéaire développé par gamme, famille et sous famille)
- Permis aux départements marketing et merchandising de définir **une nouvelle stratégie d'assortiment et d'agencement** des futurs magasins de l'enseigne



## En mandatant RGIS, l'enseigne de déstockage :

A bénéficié d'audits précis et fiables, permettant d'analyser ses ratios de rentabilité, et de plans AutoCAD actualisés.

Envisage, dans un futur proche, le déploiement de sa nouvelle stratégie merchandising dans ses nouveaux points de vente pour développer son CA et sa marge.



© 2023 RGIS. Tous droits réservés.  
RGIS\_CS\_0346\_01

Intervention dans  
50 magasins



Plan de masse  
catégoriel



SmartSpace®



Précision des données



CONTACTEZ RGIS DÈS AUJOURD'HUI ET DÉCOUVREZ COMMENT NOUS POUVONS VOUS AIDER

✉ | [merchandising@rgis.com](mailto:merchandising@rgis.com) ☎ | 06.47.41.90.21 ⓘ | [www.rgis-merchsolutions.fr](http://www.rgis-merchsolutions.fr)

