

- LES BATIMENTS ET L'EQUIPEMENT DES PETITS MAGASINS
Fascicule d'instruction pour le personnel des coopératives de consommation

bureau international du travail, genève
© MATCOM 1978-2001

par Urban Strand



MATCOM

Matériel et techniques de formation en gestion coopérative

Le projet MATCOM a été lancé en 1978 par le Bureau International du Travail avec l'aide financière de la Suède. Depuis 1984, MATCOM est financé par le Danemark, la Finlande et la Norvège.

En collaboration avec les organisations coopérative et les instituts de formation coopérative des diverses régions du monde, MATCOM prépare et élit du matériel destiné à la formation des gérant de coopératives. Il participe aussi à la formation des gérants de coopératives. Il participe aussi à la réalisation de versions de ce matériel adaptées aux besoins particuliers des différents pays. En outre, il fournit son assistance pour l'amélioration des méthodes de formation coopérative, et pour la formation de formateurs.

Droits réservés © Organisation International du Travail

LES BATIMENTS ET L'EQUIPEMENT DES PETITS MAGASINS

Table des matières

Introduction	3
Emplacement	4
Plan et dimensions	10
Matériaux de construction et aménagements	14
Mobilier	23
Equipement	29
Test de contrôle	34
Exercices complémentaires	36

Fascicule MATCOM N°: 13-01

Edition universelle 1982
ISBN: 92-2-202177-0

COMMENT APPRENDRE

- Etudiez attentivement le fascicule.
- Répondez par écrit à toutes les questions qui y sont posées. Cela vous permettra non seulement d'apprendre mais aussi d'appliquer les connaissances acquises dans les travaux dont vous serez plus tard chargé.
- Après avoir étudié seul le fascicule, discutez-en avec votre formateur et vos collègues, puis participez aux exercices pratiques qui seront organisés par votre formateur.

Cette édition française a été publiée en collaboration avec l'Alliance Coopérative Internationale (ACI), grâce à l'appui financier fourni par "DET KGL. SELSKAP FOR NORGES VEL" (Société Royale pour le Développement Rural en Norvège).

Texte original (anglais): Urban Strand
Titre original (anglais): Buildings and Equipment for Small Shops
Traduction/adaptation : A.Benjacov
Illustrations : V.Morra, D.Bertino/B.Maertens

Imprimé à Vienne, Autriche, 1982

INTRODUCTION

Dans quel genre de bâtiment se trouve votre magasin coopératif? Il y a des coopératives - et elles comptent parmi les meilleures du monde - qui ont commencé leurs activités dans une simple chambre dans la maison d'un membre. Plus tard, quand les moyens l'ont permis, de meilleurs locaux ont été loués ou construits - ce qui a eu pour résultat de développer les affaires, à condition toutefois qu'on n'ait pas trop dépensé pour le magasin.

Dans ce fascicule MATCOM, vous apprendrez ce dont on a besoin pour un petit magasin de vente au comptoir, en étudiant les matières suivantes:

Emplacement

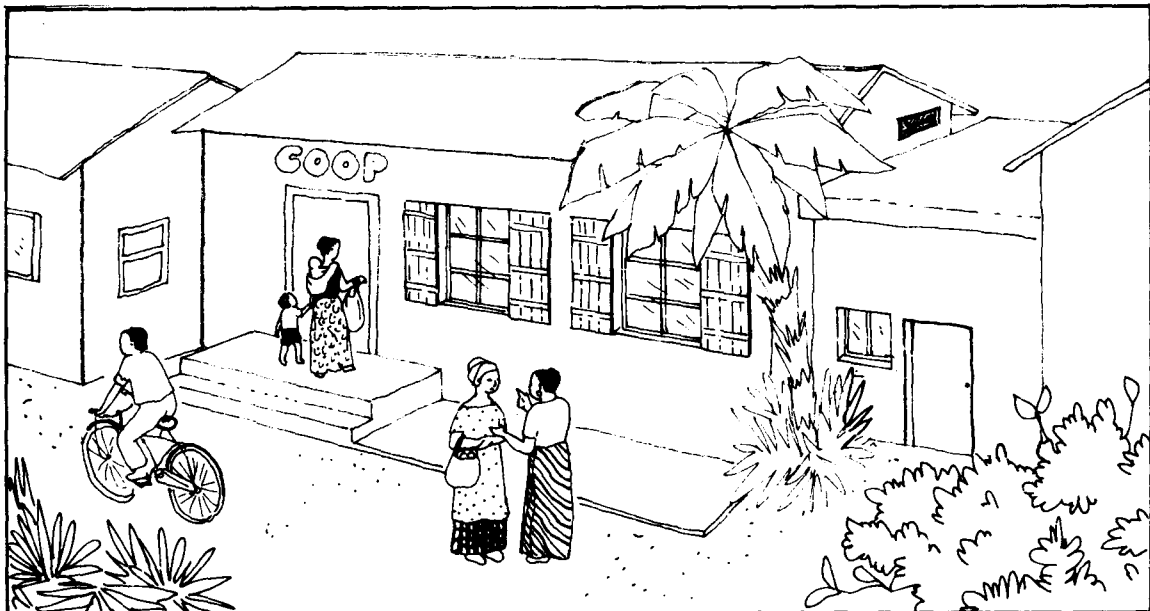
Plan et dimensions

Matériaux de construction et aménagements

Mobilier

Equipement

Ce fascicule vous aidera à trouver des moyens d'améliorer votre magasin actuel et vous donnera des idées qui vous seront très utiles lorsque vous envisagerez d'en construire un nouveau.



EMPLACEMENT



Votre magasin est-il bien situé? Pour le savoir, répondez aux questions suivantes en cochant la case appropriée.

	OUI	NON
1. La plupart des membres habitent-ils ou travaillent-ils près du magasin?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Beaucoup de gens passent-ils chaque jour devant le magasin?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Pensez-vous qu'ils se rendent compte qu'il y a là une coopérative?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Le magasin est-il à l'abri du vol? Est-ce que quelqu'un interviendrait si des voleurs essayaient d'y pénétrer la nuit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Est-il facile de livrer des marchandises au magasin?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si votre magasin est vraiment bien situé, vous devriez pouvoir répondre "oui" à toutes les questions. Voyons maintenant ce que l'on entend par un bon emplacement pour une coopérative.

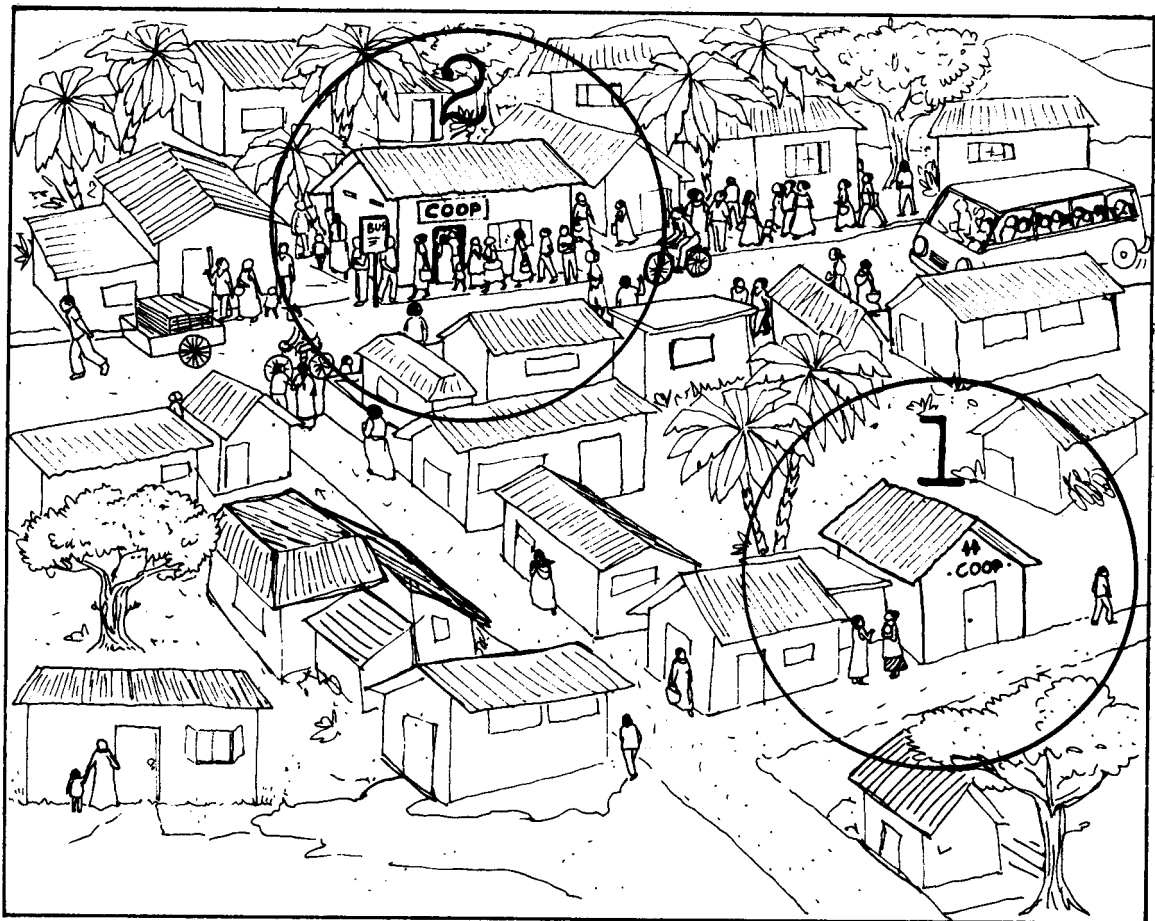
La commodité pour les membres

Tout d'abord, il ne faut pas oublier que le but d'une coopérative est de prêter service à ses membres. Cela signifie, entre autres, qu'elle devrait se trouver dans un endroit qui convienne au plus grand nombre possible de ses membres, comme par exemple:

- au milieu d'un village
- dans le quartier résidentiel d'une ville
- là où des gens travaillent.

Un emplacement favorable à la vente

Un plus grand chiffre de ventes signifie généralement un surplus ou un profit plus important et permet d'avoir plus facilement un grand assortiment de produits et des prix bas. Un des moyens d'augmenter les ventes, c'est d'attirer des personnes qui ne sont pas membres de la coopérative dans le magasin. Cela peut se faire si ce dernier est situé près d'un marché, d'une station d'autobus, ou de tout autre centre d'activités.



Indiquez d'autres bons emplacements pour attirer les clients. Donnez les raisons de votre choix.

La sécurité

Un endroit où existe une certaine protection contre les cambriolages est un emplacement sûr pour un magasin. Si le magasin se trouve près des maisons des membres, il est probable qu'ils entendront si quelqu'un essaie de s'y introduire par effraction. Si le magasin est situé près d'un immeuble bien éclairé pendant la nuit, ou gardé par un veilleur de nuit, c'est aussi un avantage.

Les livraisons

Quand vous devez décider de l'emplacement d'un magasin, pensez aussi à la manière dont les produits y seront livrés. Si les livraisons sont faites avec des camions, l'accès au magasin doit être facile.

Le coût du bâtiment

L'emplacement le moins cher n'est pas toujours le meilleur. Pour réaliser de plus grandes ventes, il vous faudra peut-être payer davantage pour le loyer, le coût de la construction, ou des taux d'intérêt plus élevés sur un prêt immobilier.

L'exemple suivant nous montre comment la dépense additionnelle que représente un loyer plus élevé peut être plus que compensée par le surplus des ventes (regardez l'image, page 5).

	Magasin N° 1	Magasin N° 2
Excédent prévu des ventes	10 000	14 000
Loyer	- 1 000	- 1 500
	<hr/>	<hr/>
	9 000	12 500



Vous pensez installer votre magasin dans un meilleur emplacement, ce qui, selon vos prévisions, fera augmenter l'excédent annuel du produit des ventes de 7 000 DF. Le loyer du nouveau local est de 1 000 DF par mois, alors que celui du local actuel est de 300 DF. Recommanderiez-vous de déménager? Pourquoi?

Le meilleur emplacement

Dans la pratique, il peut s'avérer difficile de trouver l'emplacement idéal pour un magasin. Il se peut qu'il n'y en ait pas de disponible, ou que le meilleur du point de vue des affaires soit à une grande distance des maisons des membres.

Comme les conditions locales peuvent tellement varier, il est difficile de fixer des règles générales pour le choix d'un emplacement. Vous devrez examiner les avantages et les inconvénients de ceux qui sont disponibles. L'exemple suivant montre comment faire:

Les travailleurs de l'usine représentée page 8 ont décidé d'ouvrir une coopérative de consommation. Ils ont le choix entre deux bâtiments:

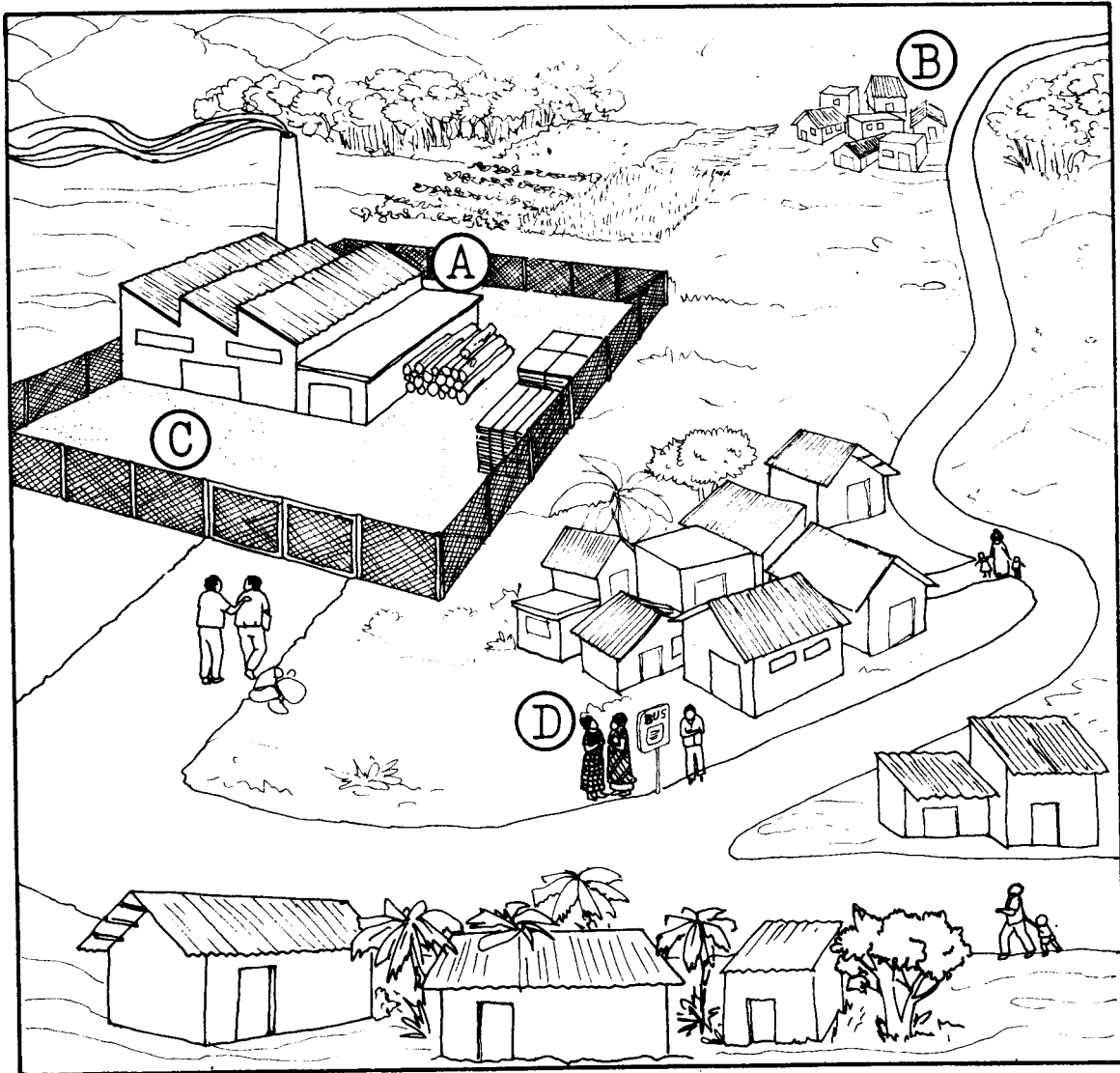
- (A) juste derrière l'usine;
- (B) dans un village où habitent certains d'entre eux.

Il y a encore deux autres emplacements où ils pourraient construire un nouveau bâtiment:

- (C) devant l'usine, dans la cour;
- (D) près de l'arrêt du bus, à l'extérieur.

Il est plus commode pour les gens de ne pas avoir à transporter très loin les produits qu'ils ont achetés. Aussi est-il généralement plus avantageux que le magasin soit situé plus près de leurs foyers que de leurs lieux de travail. Mais, dans notre exemple, les membres habitent dans des endroits différents. Certains d'entre eux vivent à une grande distance de (B), ce qui fait que ce choix ne convient pas.

Si un grand magasin était situé en (A), derrière l'usine, les travailleurs ne le verraient pas lorsqu'ils se rendraient au travail ou rentreraient chez eux. Beaucoup d'entre eux pourraient oublier d'y aller. (C), devant l'usine, est bien situé pour les ventes, et (D) l'est mieux encore. Un magasin près de l'arrêt de l'autobus pourrait avoir comme clients des voyageurs, ainsi que d'autres personnes qui n'ont pas le droit d'entrer dans l'enceinte de l'usine.



L'emplacement le plus sûr est (C), où se trouve un gardien. (A) est un endroit où il y a peu de lumière et que le gardien ne peut pas voir facilement. Bien que (D) ne soit pas aussi sûr que (C), il offre cependant des avantages du point de vue de la sécurité parce que des gens habitent tout près.

Un camion peut facilement livrer des produits dans tous les endroits sauf (A), où il faudrait transporter les marchandises depuis l'entrée de l'usine.

(A) serait remis gratuitement, alors qu'il faudrait demander un crédit pour couvrir les coûts de la construction de (C) et (D). Mais comme il est prévu que le chiffre des ventes sera beaucoup plus élevé en (D), le revenu supérieur qui en résulterait couvrirait les charges financières du prêt, faisant ainsi de (D) l'emplacement le plus avantageux.

Les différents emplacements peuvent être plus facilement comparés si toutes ces caractéristiques sont présentées dans un tableau:

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>
Commodité pour les membres	Bonne	Pas bonne	Bonne	Bonne
Sécurité	Mauvaise	-	Très bonne	Bonne
Accès pour les livraisons	Difficile	-	Facile	Facile
Situation du point de vue des ventes	Pas bonne	-	Bonne	Très bonne
Coût du bâtiment	Aucun	-	Prêt requis	Prêt requis

Il est peu probable que les affaires du magasin marchent bien si son emplacement ne répond pas aux trois premières conditions du tableau; meilleures seront les réponses aux deux dernières questions, plus ses chances de succès seront grandes.



Les travailleurs ont décidé de construire un nouveau magasin en (D). Les approuvez-vous? Faites vos commentaires ci-dessous.

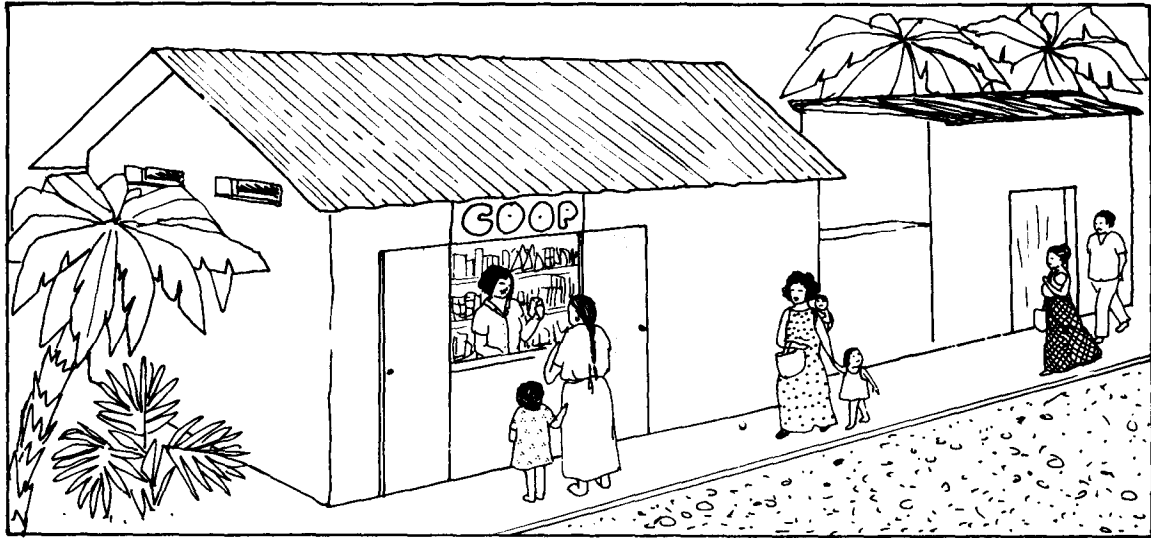


Quels sont les avantages et les inconvénients de l'emplacement de votre propre magasin?

PLAN ET DIMENSIONS

Le kiosque

Le plus petit type de magasin est le kiosque. Les clients n'y entrent pas. Ils sont servis par la fenêtre à travers un comptoir.

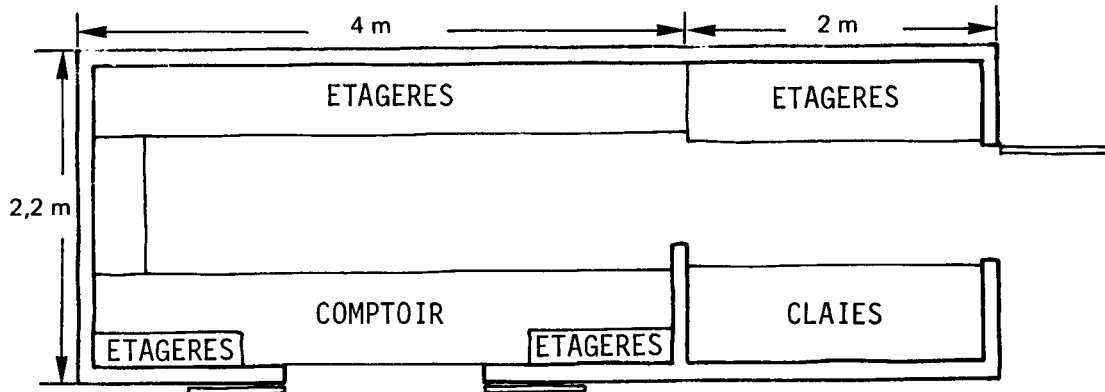


Un magasin de ce genre conviendrait à un village où l'on n'a besoin que d'un petit assortiment de produits (de 50 à 100 articles différents).

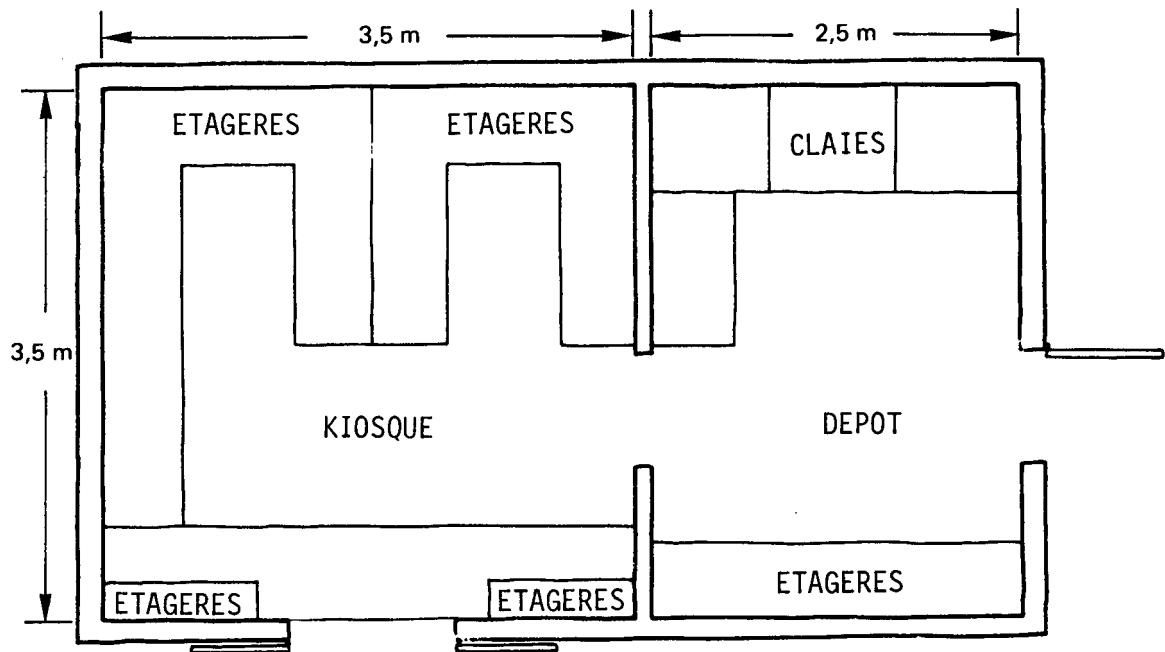
Voilà de quoi aurait l'air le magasin vu de l'intérieur:



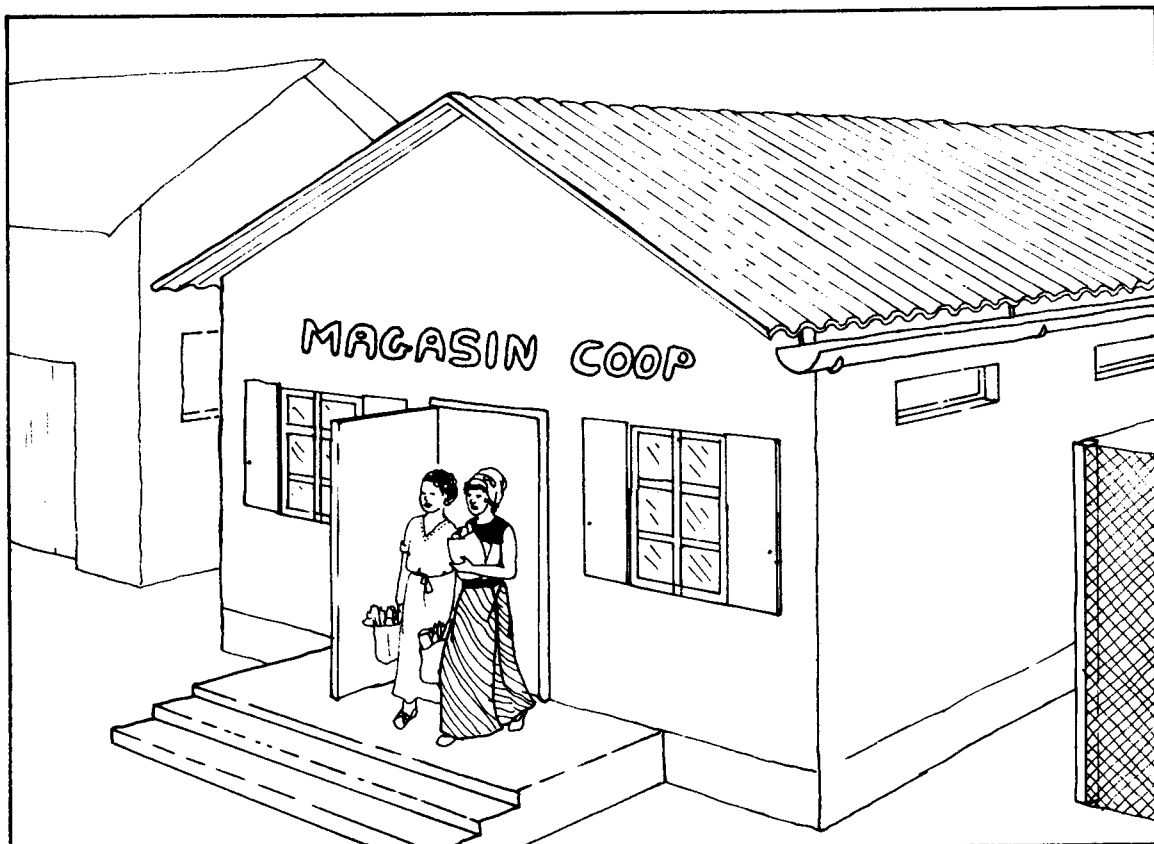
Il pourrait être aménagé comme le montre la figure ci-dessous. Le kiosque est relié à un petit dépôt. Le magasin est étroit, ce qui permet à l'employé d'avoir un accès facile à tous les produits. Assurez-vous que les produits peuvent être aisément livrés à l'entrée.



Voilà un autre plan d'aménagement de kiosque. Celui-ci est un peu plus large et peut contenir plus de produits que le premier.



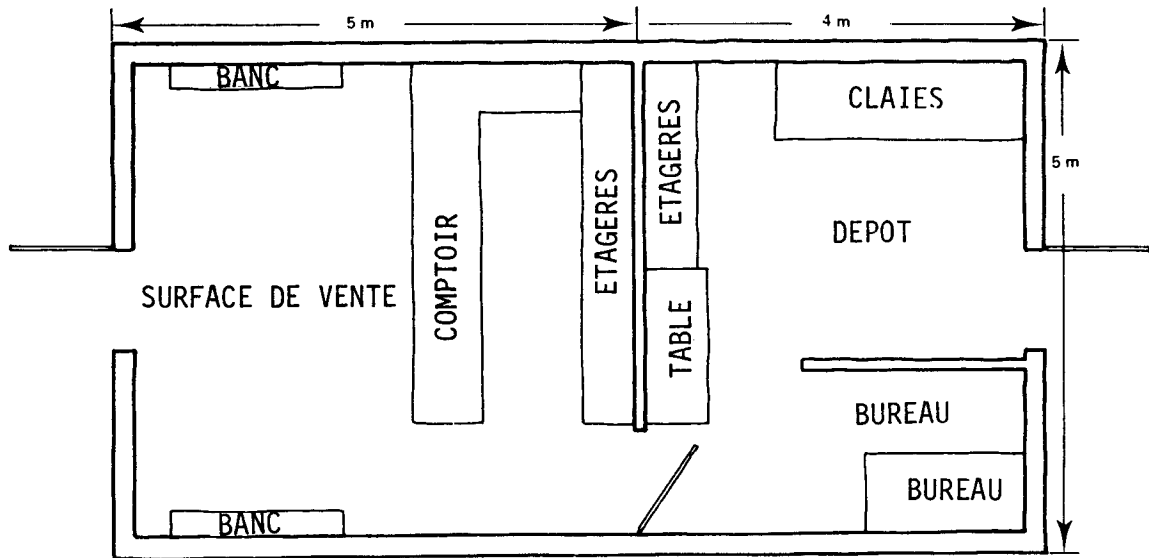
Le petit magasin



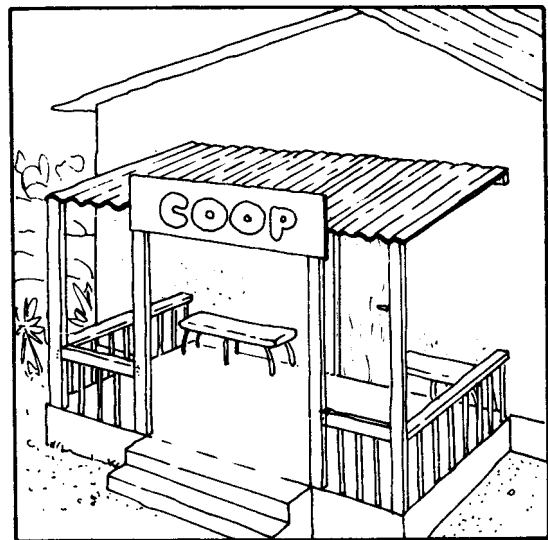
On a besoin de davantage de place si les clients entrent dans le magasin. Le bâtiment devrait avoir au moins 9 m de long. Une largeur de 5 m est recommandée. La hauteur sous plafond devrait être de 2,5 m. Une simple toiture convient à un bâtiment de cette taille.

Un bâtiment plus grand pourrait être utile, mais ces dimensions sont suffisantes pour une petite coopérative de village.

La partie principale du bâtiment est utilisée comme "surface de vente", mais il y a aussi un dépôt et un petit bureau.



Les membres pourraient aimer qu'il y ait une véranda devant l'entrée principale du magasin.

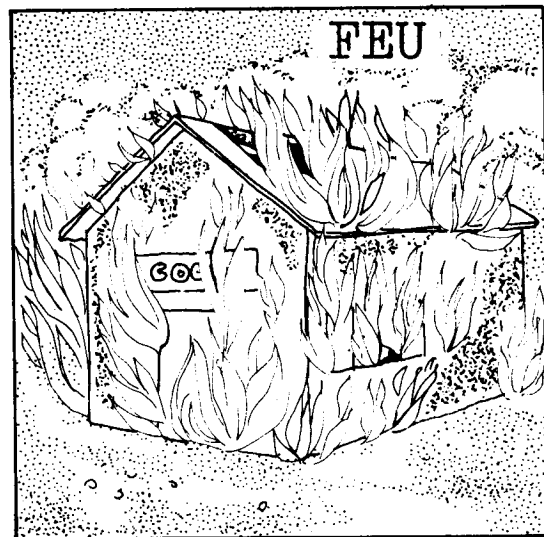
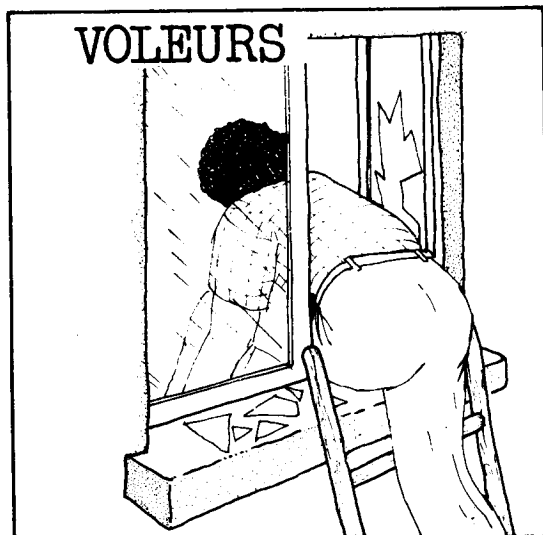
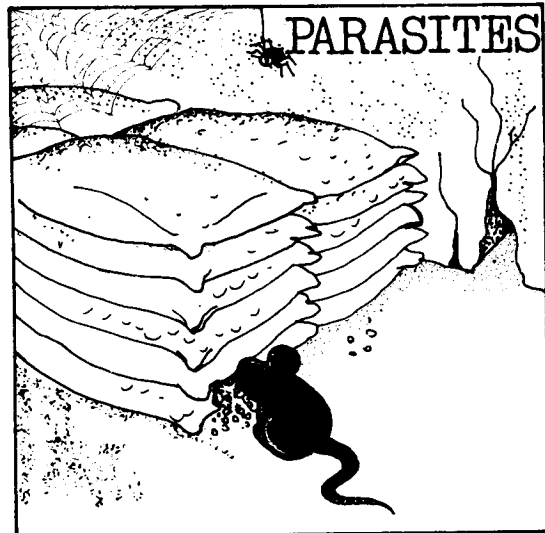
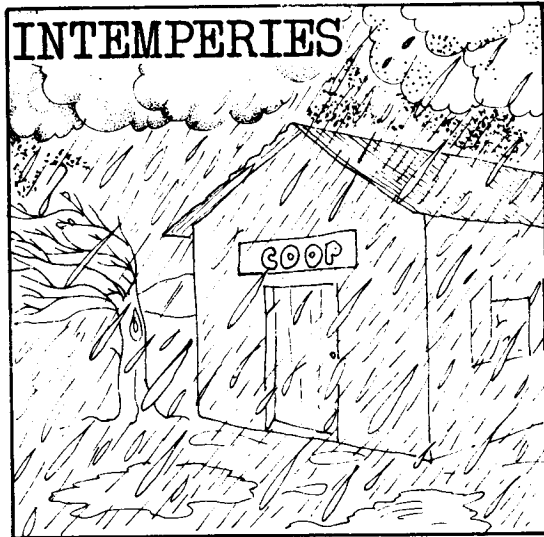


Autorités compétentes pour la construction d'un magasin

Si vous voulez construire un nouveau bâtiment pour votre magasin, l'Union des coopératives, le Ministère de la coopération ou votre banque pourront vous conseiller et vous aider. L'autorisation d'un ou de plusieurs départements ministériels pourrait être nécessaire avant d'entreprendre les travaux de construction sur l'emplacement que vous avez choisi. Par exemple, il faudrait peut-être que vos plans soient approuvés par le conseil municipal et les services de santé.

MATERIAUX DE CONSTRUCTION ET AMENAGEMENTS

Le bâtiment du magasin doit être suffisamment bien construit pour protéger tout ce qu'il contient. Autrement dit, il doit protéger contre:



Est-ce que le bâtiment dans lequel se trouve votre magasin protège suffisamment contre ces risques? Quels sont vos problèmes?

Le béton armé est un très bon matériau de construction. Il est fort et résistant. Mais il est assez cher et parfois difficile à obtenir. Il ne peut être utilisé que par une main-d'oeuvre spécialisée. En choisissant des matériaux de construction, vous devez prendre en considération:

- les matériaux disponibles,
- les prix,
- les fonds disponibles,
- les compétences locales en matière de construction.

Même sans dépenser beaucoup d'argent, il est possible de construire un bâtiment solide en utilisant des matériaux locaux. Les indications suivantes, relatives aux différentes parties du magasin vous fourniront quelques idées si vous vous proposez de construire un nouveau bâtiment ou d'apporter des améliorations à votre magasin actuel.

Le plancher

Pour venir à bout des parasites, le magasin doit être maintenu en parfait état de propreté. Le plancher d'un magasin se salit très vite. Il devrait donc être balayé chaque jour et lavé aussi souvent que possible. Il sera plus facile de le maintenir propre et sec s'il a une surface solide, lisse et plane. Aucune flaque d'eau ne devrait se former quand vous lavez le plancher. Si vous n'avez pas les moyens d'acheter du ciment pour tout le bâtiment, vous devriez au moins tâcher d'en obtenir assez pour faire un sol en béton.

Afin de rendre le plancher encore plus solide, vous devriez renforcer le ciment, de préférence au moyen de treillis de fer. Si le ciment est passé au racloir avant qu'il ne durcisse, vous obtiendrez une surface plane et lisse.



Les murs

Les murs construits en briques mécaniques ou en briques cuites au four, de production locale, seront aussi bons que ceux en ciment. Les briques séchées au soleil ou le pisé sont des matériaux moins efficaces et n'assurent pas assez de protection aux produits.

Etes-vous jamais entré dans une auto qui a été garée au soleil avec toutes les vitres fermées? Dans ce cas, vous saurez qu'elle peut devenir très chaude. La même chose peut se produire pour un bâtiment construit en tôle ondulée; il ne convient donc pas d'utiliser ce matériau pour les murs dans les climats chauds.

Les murs faits de paille et de lattes de bois fournissent une très faible protection et ne sont donc pas appropriés pour un magasin.



Supposez que les murs de votre magasin soient en briques cuites au four. Que feriez-vous pour les rendre agréables à voir et faciles à nettoyer?



Le toit

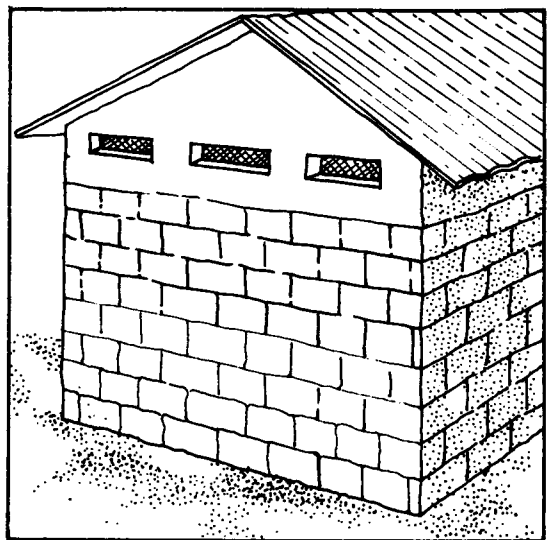
Les tuiles, les ardoises et le ciment sont tous de bons matériaux de toiture. Les bidons de kérosène aplatis sont sans doute bon marché, mais ils ne durent pas longtemps. Il ne convient pas d'utiliser du chaume.



Pourquoi un toit de chaume est-il dangereux pour un magasin?

Vous avez appris précédemment que la tôle ondulée peut être cause de chaleur excessive dans un magasin. Cependant, c'est souvent le meilleur matériau disponible pour le toit. Le problème est que lorsque la toiture est chaude, l'air sous le toit devient chaud lui aussi. L'air chaud doit donc pouvoir sortir à travers des ouvertures - trous d'aération - pratiqués dans les murs. Ces ouvertures devraient être:

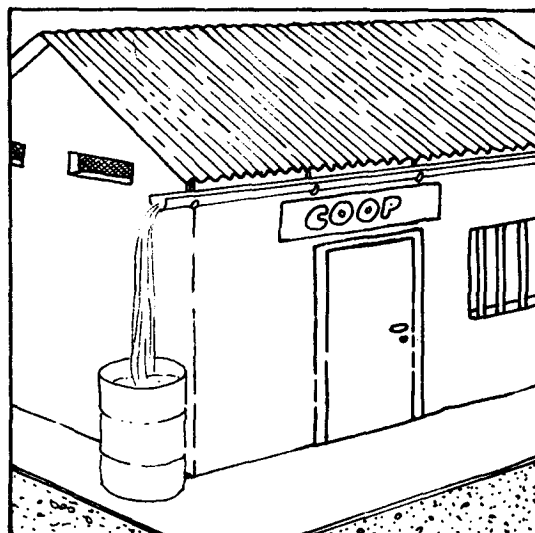
- en haut des murs;
- sur des murs opposés l'un à l'autre, de préférence les murs nord et sud;
- petites;
- pourvues de moustiquaires.



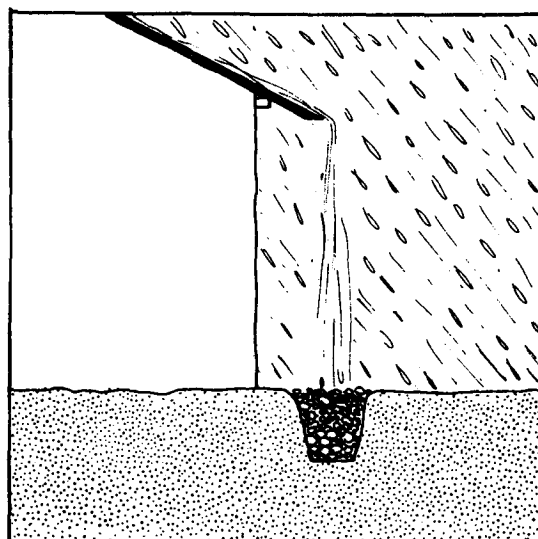
Si la pluie coule du toit sur le sol, le sol devient boueux. C'est désagréable pour les clients et pour la personne chargée de nettoyer le magasin.

C'est pourquoi le magasin devrait avoir des gouttières, au moins au-dessus des entrées.

Recueillir l'eau de pluie dans un tonneau serait peut-être une bonne idée.

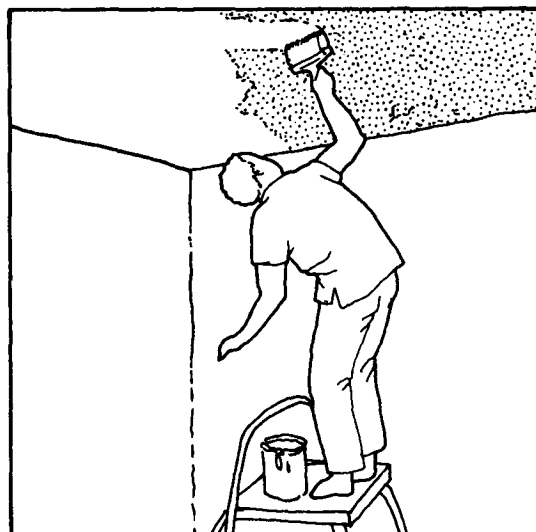


Des fossés de drainage ou des trous remplis de pierre, à travers lesquels l'eau peut s'écouler, devraient entourer le bâtiment.



Le plafond

Tout magasin gagne à avoir un bon plafond. Il devrait vous être possible d'en avoir un dans votre magasin. Un bon artisan peut facilement faire un plafond avec des planches et de la peinture blanche.

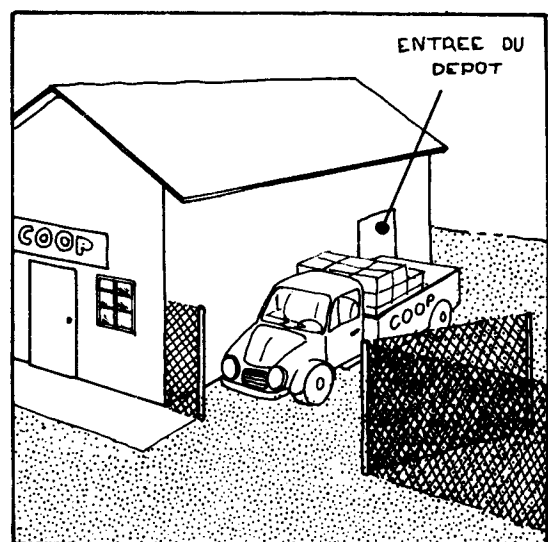


Les portes

Pour les magasins de petite et moyenne dimension, deux portes donnant sur l'extérieur sont suffisantes. Ne faites pas la vie facile aux voleurs en ayant trop de portes. Il devrait y avoir tout juste une entrée pour les clients et une entrée pour le personnel et les produits.

L'entrée des clients doit être attrayante. Utilisez des pierres ou du ciment, afin d'éviter que le sol devant la porte ne devienne boueux.

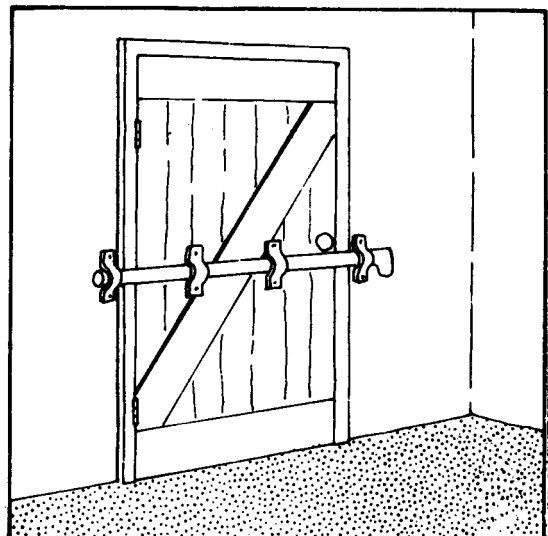
Il faut qu'il soit facile de porter les produits du camion au dépôt. Assurez-vous qu'un camion peut arriver jusqu'à la porte d'entrée des produits. Cette porte devrait être suffisamment large pour que l'accès en soit facile et devrait donner directement sur le dépôt, sans qu'on ait à traverser la surface de vente. Si vous ne tenez pas compte de ces règles, vous perdrez beaucoup de temps et d'énergie en transportant les produits dans le dépôt.



La fermeture

Les portes doivent avoir des serrures solides et il faudrait bien établir qui en détiendra les clefs, comme c'est le cas dans l'exemple suivant:

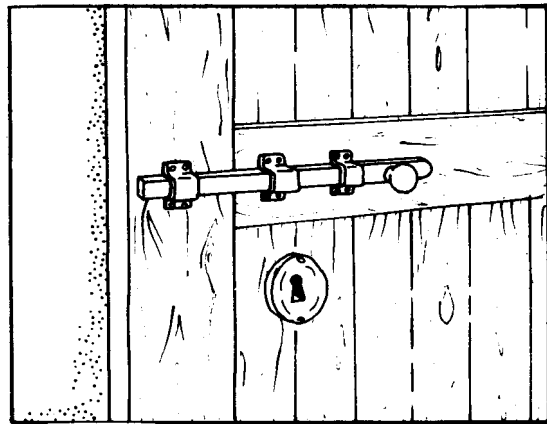
La coopérative de Turina a deux portes seulement qui donnent sur l'extérieur. La porte de devant - par où entrent les clients - se ferme de l'intérieur à l'aide d'une barre de fer.



La seule porte qui peut s'ouvrir de l'extérieur est la porte de derrière. C'est Joseph, le gérant, qui est responsable de la clef de cette porte. Il ouvre le magasin chaque matin et le ferme chaque soir. S'il n'est pas de service, c'est son assistant qui a la clef.

Le seul double de la clef est gardé sous enveloppe scellée par le secrétaire, qui habite près du magasin. Elle ne doit être utilisée qu'en cas de nécessité. L'enveloppe doit être scellée de façon telle qu'il soit facile de constater si quelqu'un l'a ouverte et scellée à nouveau.

Durant les heures d'ouverture, le personnel est généralement occupé dans la surface de vente. S'il n'y a personne dans le dépôt, on garde la porte de derrière fermée de l'intérieur par un loquet.



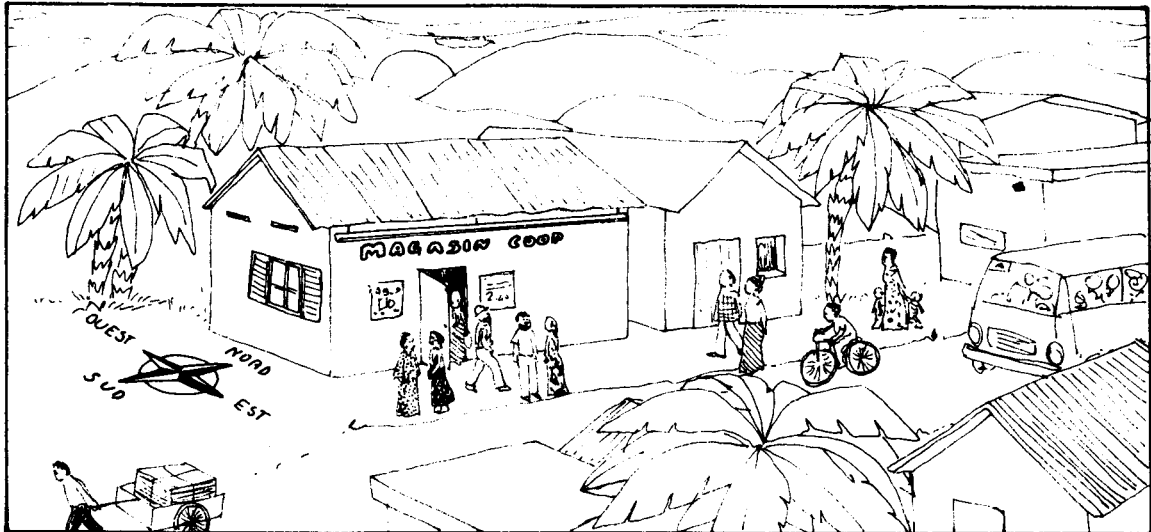
Pourquoi ne peut-on ouvrir de l'extérieur qu'une porte seulement?

Pourquoi n'utilise-t-on qu'une seule clef pour cette porte?

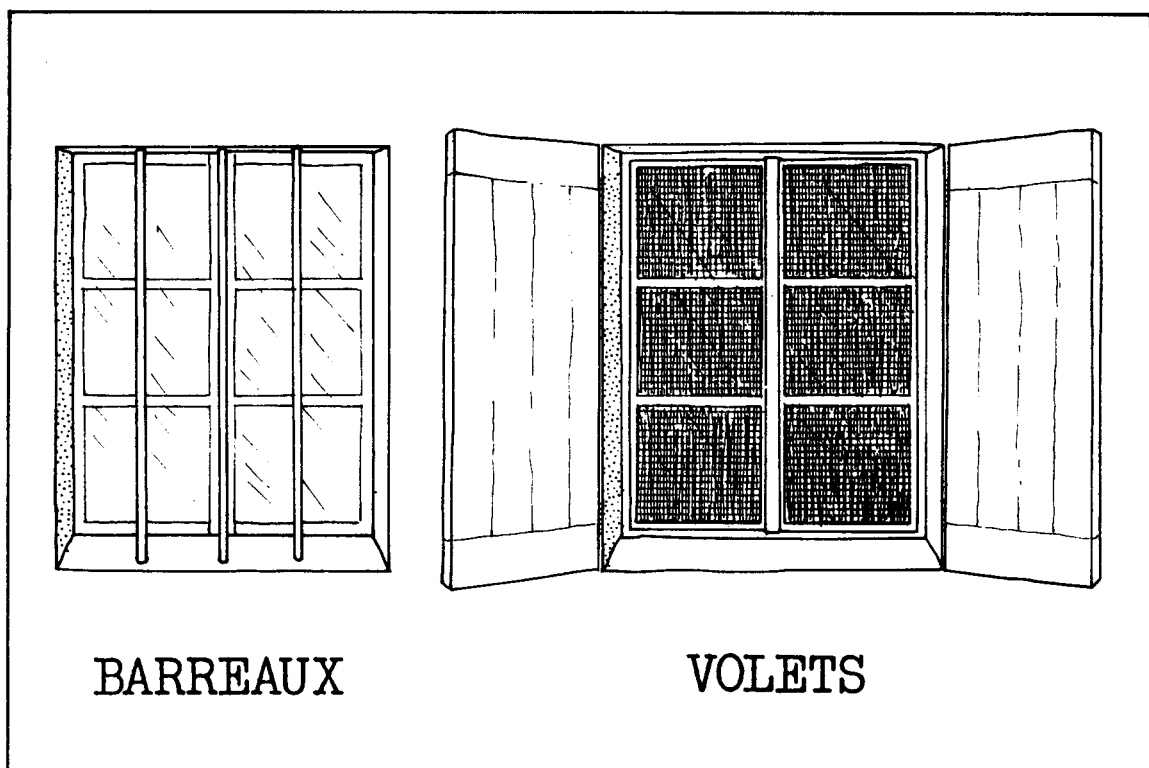
Comment pourrait-on mieux résoudre le problème des clefs dans votre magasin?

Les fenêtres

Dans les climats chauds, pour empêcher que les rayons de soleil entrent dans le magasin, les fenêtres ne devraient pas se trouver à l'est ou à l'ouest du bâtiment, où le soleil est bas le matin et le soir.



Les fenêtres devraient être munies de barreaux ou de grilles, ou avoir des volets que l'on puisse fermer avec un loquet quand on ferme le magasin. Des moustiquaires peuvent aussi être nécessaires.



L'éclairage

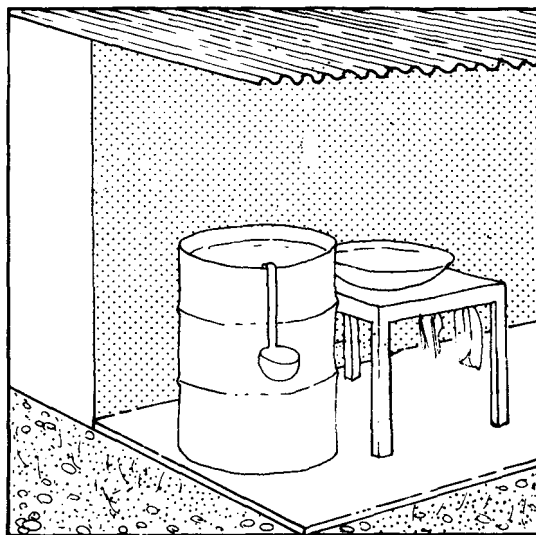
Quelquefois, la lumière qui pénètre par les fenêtres n'est pas suffisante. Une lampe est nécessaire. S'il n'y a pas d'électricité, utilisez une lampe à pression. Veillez à ne pas la suspendre près des produits ou du plafond car la chaleur pourrait provoquer un incendie.

L'arrivée d'eau et les toilettes

Les personnes qui manient les aliments doivent faire très attention à l'hygiène, sinon elles risquent de propager des maladies. C'est pour cette raison que le personnel du magasin doit se laver les mains fréquemment.

La salle d'eau/toilettes devrait être bien séparée des produits du magasin.

Les très petits magasins pourraient ne pas avoir besoin de robinet, ou de toilettes, s'il y en a à proximité. Toutefois, vous devriez avoir au moins un coin où se laver à l'arrière du magasin. Si le robinet d'eau est éloigné, il faudrait mettre un tonneau plein d'eau à cet endroit.



L'aménagement de votre magasin est-il satisfaisant? Suggérez toutes améliorations nécessaires aux portes, aux fenêtres, à l'installation d'eau, au coin-lavabo, etc.

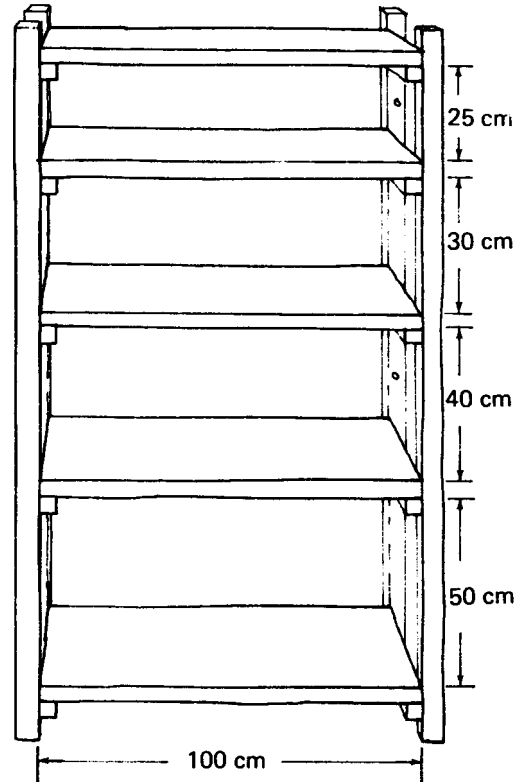
Les étagères

Un petit magasin aura besoin d'environ 15 à 25 m de rayonnages.

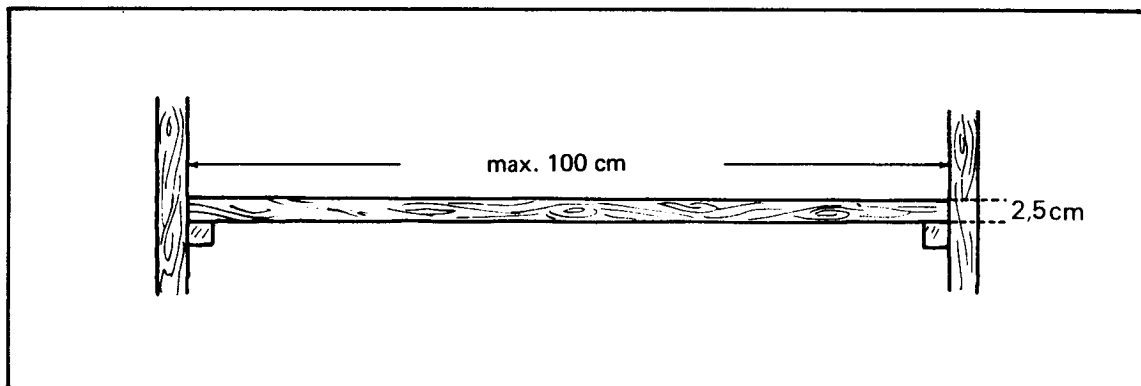
Cela représente quatre ou cinq étagères dont chacune aurait cinq rayons ne dépassant pas un mètre de long chacun.

La profondeur des étagères devrait être d'environ 40 cm.

L'espacement entre les rayons peut varier de 25 à 50 cm. Placez les espacements les plus grands entre les rayons du bas, car les produits de grande dimension et les plus lourds sont placés sur ces rayons.



Les rayons doivent être solides et stables. Ils devraient être faits de planches épaisses (de 2,5 cm environ). La distance entre leurs supports ne devrait pas dépasser un mètre. Les rayons qui sont trop longs pourraient ployer sous un poids trop lourd.



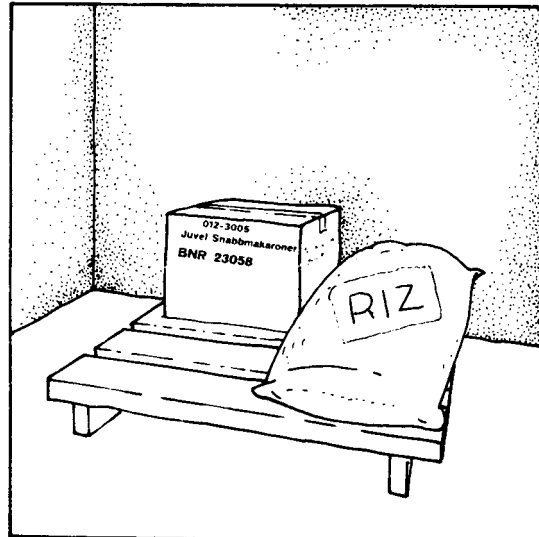
MOBILIER

Les claies, les étagères et le comptoir sont les pièces de base du mobilier d'un petit magasin. Des tables, des chaises et des armoires sont également utiles.

Les claies

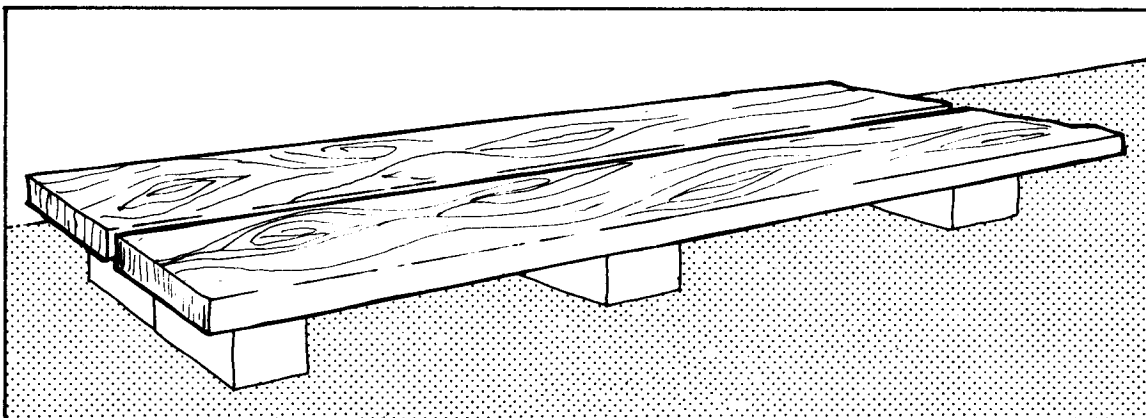
Les produits directement posés sur le plancher peuvent être facilement endommagés par l'humidité ou les parasites. Afin d'éviter ce risque, des plate-formes à claire-voie, en bois, (claies) sont nécessaires.

Faites faire les claies d'une hauteur suffisante pour que le plancher sur lequel elles reposent puisse être nettoyé.

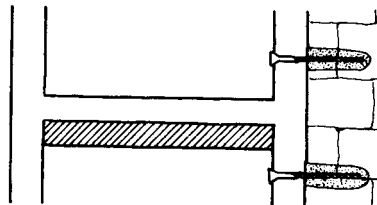


Il est souvent préférable d'avoir plusieurs claies courtes plutôt que quelques claies longues. On peut facilement les déplacer, sans avoir à enlever les produits qui sont posés dessus.

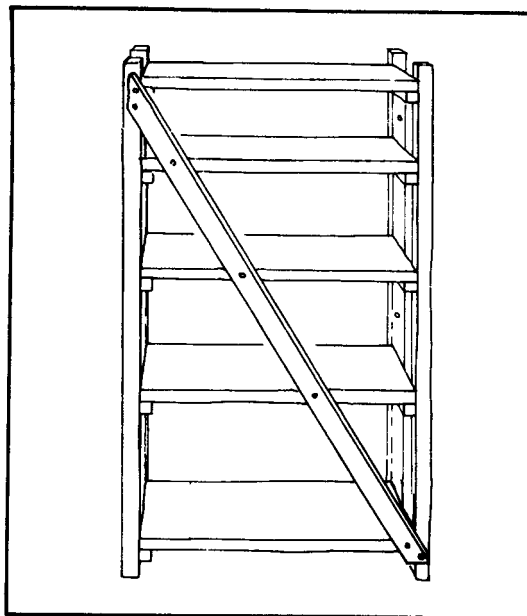
Il est facile de faire, provisoirement, une plate-forme en posant des planches de bois sur quelques briques.



Les étagères devraient, si possible, être fixées au mur.



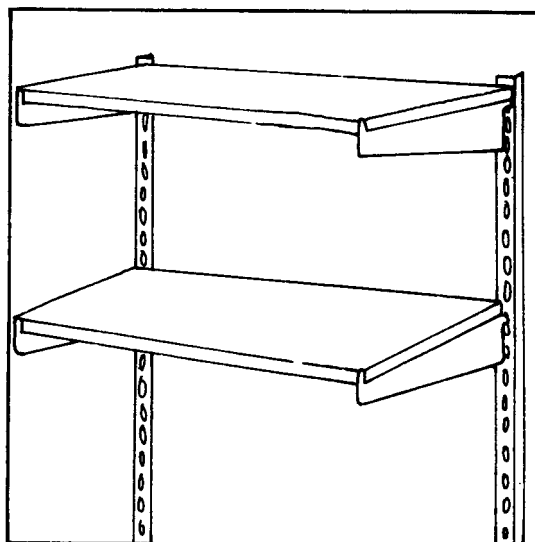
Si cela est difficile, leurs rayons devraient être joints les uns aux autres.



Si les étagères ne sont pas fixées au mur, il peut être nécessaire de renforcer leur partie arrière et, éventuellement, leurs côtés. Une façon de le faire est d'utiliser une planche transversale; comme dans l'image ci-contre.

Un grand nombre d'étagères placées les unes à la suite des autres sont plus pratiques qu'un petit nombre d'étagères très hautes. Le travail en est facilité: vous ne devez pas monter et descendre aussi souvent, et les produits sont à la hauteur des yeux des clients.

Les étagères modernes qui sont fixées au mur par des rails en métal et des joints sont très bonnes. Elles sont très solides et ont l'avantage d'être ajustables, mais, en général, elles sont chères.



Le comptoir

La table ou la planche qui sépare les clients des employés est appelée COMPTOIR. On peut utiliser une grande table ordinaire, mais il est préférable de disposer d'un comptoir qui a été spécialement fabriqué pour un magasin. Pour faire un bon comptoir, vous devez savoir le genre de travail qui y sera accompli.



Indiquez ci-après les principales opérations qui seront effectuées au comptoir:

Votre liste des opérations devrait être assez longue: on y sert les clients, pèse et emballe les produits, encaisse l'argent, délivre les reçus, etc.

Il devrait y avoir assez de place pour servir plusieurs clients, pour y poser une balance et, éventuellement, une caisse enregistreuse ou une machine à calculer. Vous voyez donc qu'un grand comptoir est nécessaire et qu'il doit être stable.

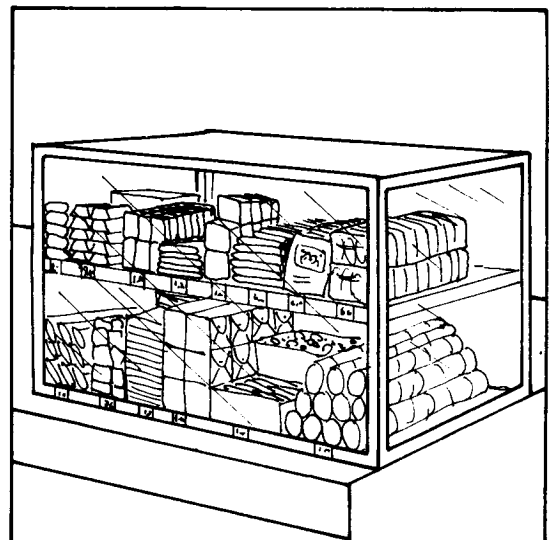
Comme les employés travaillent debout au comptoir, ce dernier devrait être plus haut qu'une table ordinaire. Si sa hauteur se situe entre 80 et 90 cm, ils n'auront pas à trop se pencher en travaillant.

Un dessus en bois devrait être recouvert d'un matériel plastique dur et lisse, qui ne se raye pas et qui est facile à nettoyer. Le formica est un excellent matériau à cet égard, mais les coins peuvent se détacher et la saleté peut s'y incruster. Pour l'éviter, tâchez de faire coller le formica par un menuisier qualifié et de vous faire bien conseiller sur la façon de fixer les coins.

Le comptoir est aussi une barrière entre la surface des ventes et l'espace réservé au personnel. Cela veut dire qu'il devrait être assez long. Il devrait aller d'un mur à l'autre, laissant juste un passage d'un seul côté. Le comptoir a généralement un meilleur aspect si sa face et, de préférence, ses côtés aussi sont couverts. Cela contribue aussi à le rendre stable.

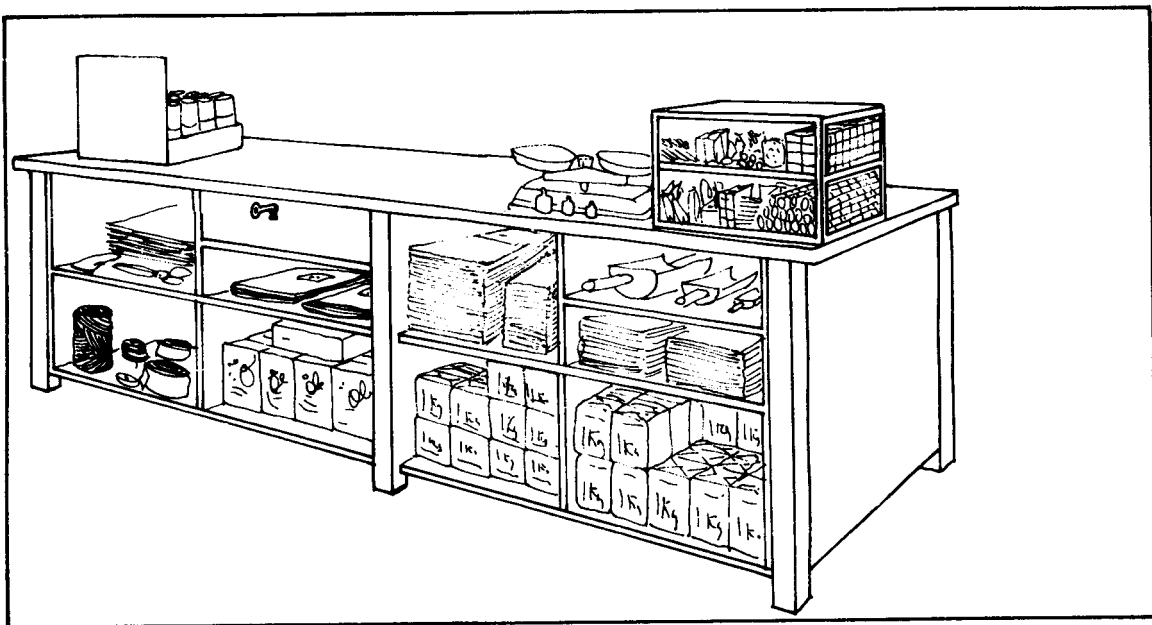


Si le comptoir est suffisamment grand, une partie peut être utilisée pour exposer des produits sur lesquels vous tenez particulièrement à attirer l'attention des clients. Vous pouvez y placer des coupes ou des petites vitrines, dans lesquelles vous pouvez présenter divers petits articles qu'il serait difficile de voir s'ils étaient placés sur les rayons ou étagères.



On peut utiliser l'espace sous le comptoir pour y garder des outils, du matériel d'emballage et des fournitures de bureau. Il faut donc des étagères. Si vous n'avez pas assez de place sur les étagères pour des produits courants tels que le riz, le sucre et la farine, vous pouvez en garder un stock supplémentaire sous le comptoir. Mais les produits doivent autant que possible être exposés.

S'il n'y a pas de caisse enregistreuse, le comptoir devrait avoir un tiroir qui ferme à clef pour y garder l'argent.



Etes-vous satisfait du mobilier de votre magasin?
Indiquez ci-après, toutes les améliorations qui sont nécessaires.

EQUIPEMENT

Pour décider du genre d'équipement nécessaire pour un magasin, réfléchissez aux travaux qui y sont effectués.

Vous recevez chaque semaine de nouveaux approvisionnements. La plupart des produits livrés sont immédiatement portés dans la surface de vente, déballés, contrôlés, marqués de leur prix, puis exposés. Quelques cartons sont gardés dans le dépôt. Le sucre qui est livré en sacs de 50 kg est préemballé en sacs contenant de plus petites quantités. Entre-temps, il faut servir les clients; des produits sont achetés et payés. Le soir, on range le magasin. Vous vous occupez de la caisse et faites vos comptes et vos écritures dans le petit bureau.

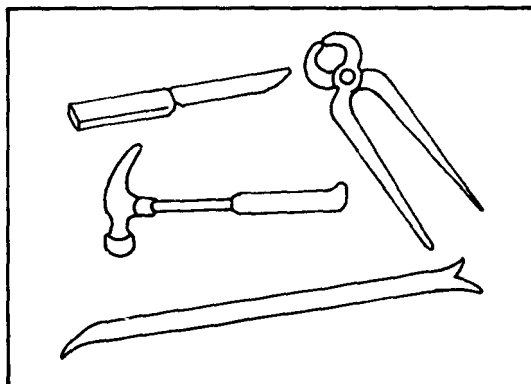


De quel matériel avez-vous besoin pour les travaux effectués dans votre magasin?

Vous pouvez maintenant comparer l'équipement indiqué sur votre liste avec l'équipement suivant:

Pour ouvrir les boîtes et les cartons, il faut un jeu d'outils comprenant:

- un couteau,
- un levier,
- un marteau,
- des tenailles.

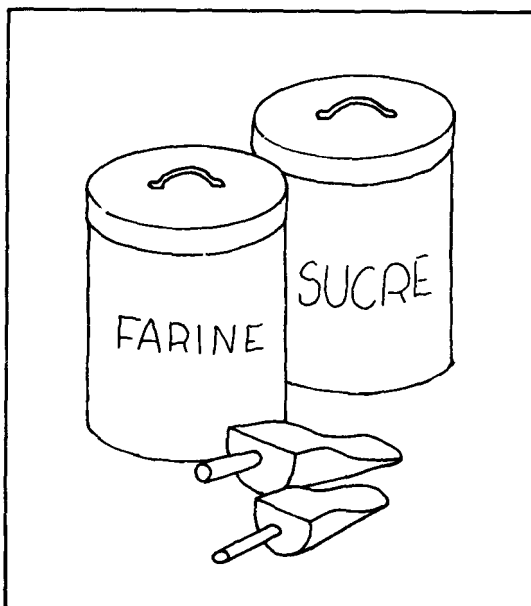


Pour les produits livrés en sacs, tels que le sucre et la farine, il faut:

- des récipients,
- des pelles à main.

Il vaut mieux ne pas servir des produits tels que la farine directement à partir d'un grand sac. Vous risquez d'en renverser un peu et d'avoir des problèmes avec les parasites.

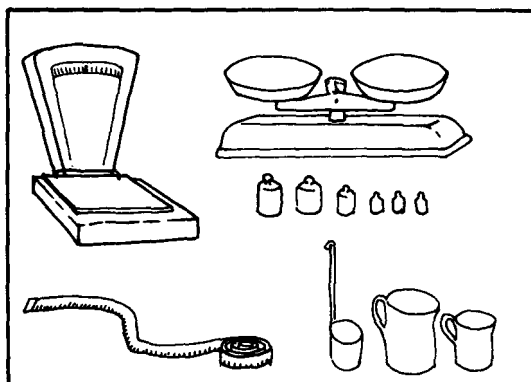
Des récipients en métal ou en plastique munis de leurs couvercles valent mieux que des récipients en bois.



Pourquoi les récipients en bois ne sont-ils pas appropriés?

Pour peser et mesurer:

Pour peser, vous avez besoin soit d'une balance à plateaux avec des poids, soit d'une balance semi-automatique. Cette dernière est meilleure, quoique plus chère. Vous devez avoir aussi des mesures pour les liquides et un mètre à ruban ou des règles graduées.



Les balances, les poids et les mesures doivent être contrôlés par les inspecteurs du gouvernement. Le gérant devrait s'assurer que ce contrôle est respecté.



Tâchez de savoir à quels intervalles les balances, les poids et les mesures devraient être contrôlés, et écrivez votre réponse ci-dessous.

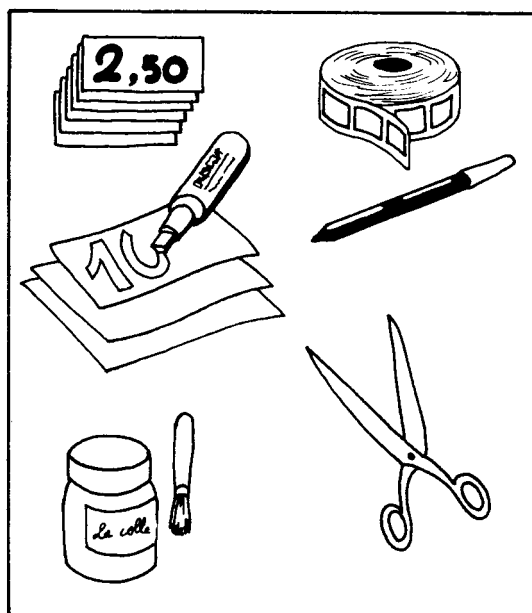
Pour marquer les prix, il faut:

- des étiquettes,
- des fiches,
- des crayons-feutres.

Si les étiquettes et les fiches sont trop chères ou si vous n'en avez pas, vous pouvez facilement les faire vous-même. Il vous faudra:

- du papier,
- de la colle ou du papier gommé,
- une paire de ciseaux.

Les prix peuvent aussi être marqués à l'aide d'instruments spécialement destinés à cet usage.



Pour l'étalage et la vente:

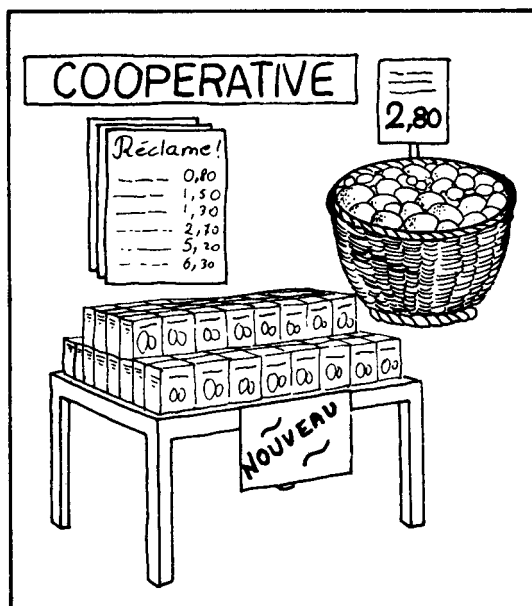
Il est important que le magasin plaise aux clients et qu'il leur soit facile d'y trouver les produits.

Il vous faudra:

- des pancartes,
- des panneaux d'annonces.

Pour les articles en réclame, il vous faut:

- des corbeilles,
- des petites tables.



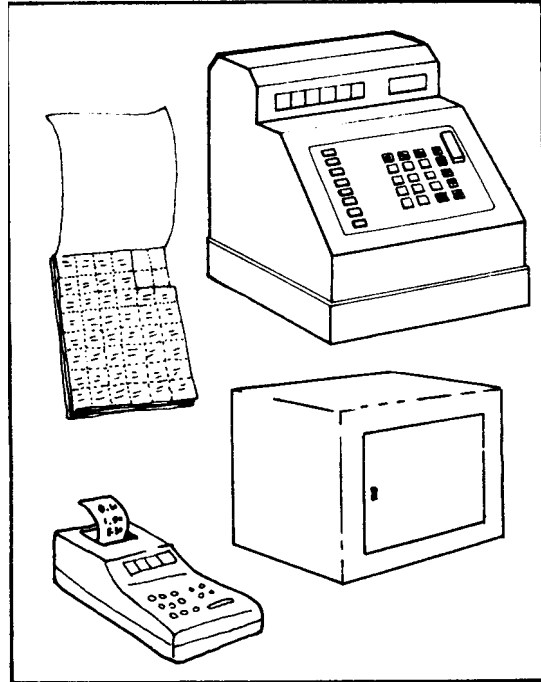
Pour les opérations de caisse, il faut:

- des fiches de reçus,
- une caisse enregistreuse,
- un coffre-fort.

Utiliser une caisse enregistreuse est le meilleur moyen d'enregistrer les ventes de façon précise. Elle est malgré tout assez chère et difficile à entretenir; c'est pourquoi il y a tant de petits magasins qui n'en ont pas.

Il est plus facile d'additionner les prix des produits vendus si vous avez:

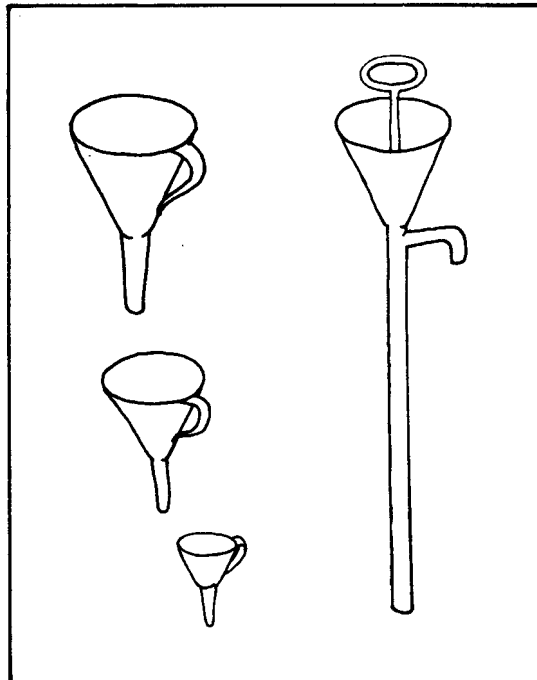
- une machine à additionner, ou
- une machine à calculer.



Pour l'huile et le pétrole, il faut:

- des entonnoirs,
- une pompe à pétrole.

N'utilisez jamais les mêmes entonnoirs pour le pétrole et l'huile de cuisine!



Enfin, vous ne devez pas oublier le matériel dont vous avez besoin pour nettoyer le magasin :

- une cuvette,
- un seau,
- une poubelle,
- un balai,
- des torchons,
- un balai-brosse,
- des serpillères.



Vous voyez qu'un tas de choses sont nécessaires dans un magasin, sans parler du matériel de bureau!



Aviez-vous inscrit autre chose dans la liste que vous avez préparée à la page 29? De quoi s'agit-il?

Qu'est-ce qui manque, comme matériel, dans votre magasin?

TEST DE CONTROLE

Afin de vous assurer que vous avez bien compris ce fascicule, vous devriez maintenant répondre aux questions suivantes. Cochez celle que vous croyez être la bonne réponse à chaque question. La réponse à la première question est indiquée à titre d'exemple. Si vous avez des problèmes au sujet d'une question en particulier, relisez le chapitre correspondant. Votre formateur vérifiera vos réponses ultérieurement.



- 1 Une bonne raison pour construire un magasin près d'un marché, c'est que:
 - a de nombreux membres y résident;
 - b de nombreuses personnes s'y rendent;
 - c les voleurs n'y vont généralement pas.

- 2 Le meilleur emplacement, du point de vue économique, pour un magasin, c'est là où:
 - a on vend le plus;
 - b le loyer est le plus bas;
 - c la différence entre le produit des ventes et le prix du loyer est la plus grande.

- 3 La plus grande pièce d'un magasin devrait être:
 - a la surface de vente;
 - b le dépôt;
 - c le bureau.

- 4 Si vous avez seulement une quantité limitée de ciment, il vaut mieux l'utiliser pour la construction:
 - a des murs;
 - b du plancher;
 - c du toit.

- 5 Lequel des inconvénients suivants résultant de l'utilisation de feuilles de tôle ondulée pour la construction d'un magasin est le plus grand?
 - a elles offrent peu de protection contre les voleurs;
 - b elles font trop de bruit lorsqu'il pleut fort;
 - c elles chauffent le magasin lorsque le soleil est fort.

- 6 Quel est le meilleur moyen pour protéger un sac de 50 kg de farine contre l'humidité et les parasites?
- a le placer sur une étagère haute;
 - b le placer carrément sur le plancher;
 - c le placer sur une plate-forme.
- 7 Dans le dépôt, il vaut mieux placer les produits:
- a sur le plancher;
 - b sur les claies;
 - c dans des armoires.
- 8 Un plus grand emplacement est nécessaire entre les rayons du bas, parce que:
- a les produits lourds et encombrants y sont placés;
 - b cela augmente la stabilité des étagères;
 - c il est plus facile de voir les produits.
- 9 Laquelle des opérations suivantes contribuera à rendre les étagères plus stables?
- a les faire de façon à pouvoir les ajuster;
 - b les faire aussi longues que possible;
 - c les fixer au mur.
- 10 Laquelle des hauteurs suivantes est la bonne pour un comptoir?
- a entre 90 cm et 1 m;
 - b entre 80 cm et 90 cm;
 - c entre 70 cm et 80 cm.
- 11 Laquelle des affirmations suivantes relatives à un comptoir est vraie?
- a il ne devrait avoir aucune étagère;
 - b il devrait toujours être court;
 - c il devrait avoir une surface solide et lisse.
- 12 Lesquels des récipients suivants sont les meilleurs pour la farine?
- a des sacs en coton;
 - b des récipients en bois;
 - c des récipients en plastique.

EXERCICES COMPLEMENTAIRES

Afin de compléter vos études sur ce sujet, vous devriez participer à certains des exercices suivants qui seront organisés par votre formateur.



Travaux pratiques de groupe

1 Le bâtiment du magasin.

Examinez un magasin.

- a) Préparez une liste des améliorations à apporter au bâtiment que vous aimeriez recommander.
- b) Tâchez de vous renseigner sur le coût de chaque amélioration.
- c) Supposez qu'il n'y ait pas suffisamment d'argent pour effectuer toutes les améliorations à la fois, indiquez-les dans l'ordre dans lequel elles devraient être réalisées, indiquez les raisons de l'ordre ainsi choisi.
- c) Comparez votre liste à celles établies par les autres groupes.

2 Le mobilier

L'exercice est le même que celui relatif au bâtiment.

3 L'équipement

Examinez un magasin.

- a) Dressez une liste de tout le matériel qui y est utilisé.
- b) Comparez votre liste avec celle de ce fascicule (pages 30 à 33) et vérifiez si certains objets essentiels manquent dans le magasin. A-t-on gaspillé de l'argent pour du matériel inutile?
- c) Comparez votre rapport à ceux des autres groupes.

Discussions de groupe

4 L'emplacement du magasin

- a) Votre formateur décrira quelques emplacements possibles pour un magasin. Discutez-en et puis décidez lequel est le meilleur. Indiquez les raisons de votre choix.
- b) Tour à tour, vous discuterez de l'emplacement de certains magasins de la localité, et jugerez lequel d'entre eux est le mieux situé.
- c) Comparez les décisions des différents groupes.