

MAZET S.A. « Au Duc de Praslin »

Le sujet comporte quatre dossiers et onze annexes (numérotées de 1 à 11)

Cette étude part de données réelles qui ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

COMPOSITION DU CAS

- Présentation de l'entreprise
- Dossier 1 : Commercialisation du nouveau produit
- Dossier 2 : Prise en charge du nouveau secteur
- Dossier 3 : Equipement de la force de vente en matériel informatique
- Dossier 4 : Prise en compte de la situation financière et économique des prospects

RECOMMANDATIONS IMPORTANTES

Chaque dossier peut être traité de manière indépendante. Cependant, le candidat ne doit pas négliger l'ordre dans lequel les dossiers sont présentés. Le respect de cet ordre permet de mieux s'imprégner du sujet. Il devra en outre faire preuve de discernement afin de repérer dans les documents annexés l'indispensable de l'accessoire.

L'étude de cas constitue un tout, et à ce titre, elle devra comporter **une introduction et une conclusion**.

Enfin, il est rappelé au candidat qu'il ne doit **en aucun cas faire figurer ou apparaître son nom** dans la copie. En l'absence de précision du sujet, le commercial sera madame, mademoiselle ou monsieur X.

MATERIEL AUTORISE

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (circulaire n° 99-186 du 16/11/99).

Les différentes tâches qui sont confiées au candidat ou à la candidate apparaissent en caractère gras et en italique dans chaque dossier, dans la forme retenue pour ce paragraphe

MAZET S.A.

« Au Duc de Praslin »

La S.A. Mazet fabrique et commercialise des produits de confiserie à base de chocolat. Cette PME est établie à Montargis, sous-préfecture du département du Loiret (45).

Son produit phare est la prasline, spécialité montargoise.

Le personnel de la Société Mazet comprend :

- le PDG : Monsieur Digeon
- quatre administratifs (dont une secrétaire commerciale)
- huit vendeuses en magasin
- douze employés de production

Par ailleurs la force de vente se compose de :

- un VRP exclusif (travaillant sur le Loiret)
- quinze VRP multcartes.

Vous vous appelez Claude Gatine. Vous êtes depuis un mois dans l'entreprise où vous avez été engagé(e) par monsieur Digeon, afin de renforcer l'équipe de vente.

Vous allez prendre en charge, en qualité de VRP exclusif, le secteur de la région parisienne, la société Mazet ayant décidé de modifier son mode de distribution dans cette région où, jusque-là, elle était représentée par des VRP multcartes.

Depuis votre arrivée, vous avez pu vous familiariser avec la gamme des produits Mazet en effectuant quelques tournées avec le représentant exclusif sur le Loiret. En outre, monsieur Digeon a tenu à ce que vous connaissiez les conditions d'exploitation (fabrication, coûts) et notamment que vous suiviez le lancement d'un nouveau produit, la fondue au chocolat, dont le lancement est prévu en septembre.

Le moment est venu pour vous de partir seul sur le terrain, mais auparavant monsieur Digeon souhaite dresser avec vous le bilan de votre mois d'intégration et faire le point sur la gestion future de votre secteur.

D) Historique

C'est à Montargis que les premières praslines virent le jour. En ce temps-là, nous sommes sous Louis XIII, le Maréchal duc de Plessis-Praslin, ministre et pair du royaume offrait très galamment aux dames de la Cour, de délicieuses amandes grillées et rocailleuses que l'on appela bien vite "praslines".

Ces bonbons exquis étaient la création d'un officier de bouche du maréchal, qui fonda la maison de la prasline à Montargis "en l'hostel proche de l'église, près de la porte latérale gauche", actuellement la confiserie Mazet, qui a su garder avec un soin jaloux le fameux procédé de fabrication qui les rend inimitables.

Praslines, mais aussi amandas, lyettes, passions, mirabos, givrettes et grêlons. Les palais délicats ne résistent pas aux mélanges de la nougatine, des amandes, du chocolat amer et du chocolat au lait.

II) Positions commerciales

L'image de l'entreprise repose sur deux magasins de prestige :

- . le magasin de Montargis, qui est le magasin historique,
- . le magasin situé à Paris, avenue V. Hugo (16^{ème} arrondissement).

En dehors de ces magasins, les produits Mazet sont distribués par des VRP (exclusif pour le Loiret, multicartes ailleurs).

La présence de stands dans les grands magasins pendant la période de Noël ainsi que dans les grands salons professionnels (cf annexe 2) contribue aussi au chiffre d'affaires.

Enfin, le chiffre d'affaires est enrichi par les ventes à l'exportation (Europe, Amériques, Asie).

III) Communication

Au niveau national la communication s'effectue essentiellement par l'intermédiaire de la publicité sur le lieu de vente et de dossiers de presse. Ces derniers se composent notamment d'articles dans les magazines et guides : **ELLE, Gault et Millau, etc...**

Dans le Loiret la communication est renforcée par des campagnes d'affichage.

IV) Quelques chiffres :

CA annuel : 12 000 000 F

- . Loiret 50% (dont les 2/3 par le magasin de Montargis)
- . Région parisienne 28% (dont les 2/5 par les représentants multicartes)
- . Export 13%
- . Reste de la France 9%.

La prasline représente une part importante de ce CA (40% du CA total, 70% du CA du Loiret).

ANNEXE 2

Réseau de distribution

Les magasins de l'entreprise

Deux magasins « Au Duc de Praslin » ; un à Montargis et un à Paris.

Les stands en grands magasins

quatre stands en grands magasins

- Galeries Lafayette Evry
- Galeries Lafayette Gourmet
- Inno Montparnasse
- Monoprix Beaugrenelle

Ces stands sont utilisés pendant cinq semaines à la période de Noël.

Ils sont tenus par du personnel de l'entreprise Mazet.

En contrepartie de la mise à disposition des stands, un pourcentage du CA réalisé est versé aux grands magasins.

Les Salons

→ Cinq salons grand public

- Salon du chocolat à l'espace Eiffel Branly
- Journées gastronomiques de Romorantin
- Journée du chocolat à la bourse de commerce de Paris
- « C'est l'époque » à l'Espace Eiffel Branly
- « Saveurs » à la Porte de Champerret

→ Deux salons professionnels

- Maison et objets (Villepinte-Paris Nord)
- ANUGA salon International de la Gastronomie (Cologne)

Les représentants

1 représentant exclusif	15 multcartes
couvre le secteur du Loiret environ 400 clients	couvrent le reste de la France environ 1 000 clients autres cartes possédées : <ul style="list-style-type: none">- produits de confiserie non concurrents- spécialités régionales- emballage de luxe- éléments de décoration de magasin- cadeaux de luxe- soutiens de communication
Les représentants prospectent uniquement les détaillants	