

## PHASE DE COMMUNICATION

### Situation N°3

#### THEME

Employé(e) au rayon surgelés du «magasin U » de CAEN depuis 5 ans, vous partez en vacances puis en stage. Vous serez donc absent(e) deux mois. Vous passez le relais à un(e) collègue «employé de libre service » qui va assurer votre remplacement.

La centrale d'achat vous donne des conseils « Les clés de la réussite » pour optimiser les ventes de votre rayon. D'autre part, il y a plusieurs règles à respecter afin qu'il reste dans un état sanitaire satisfaisant.

#### Intervention :

Aujourd'hui, vous l'accueillez et lui résumez les règles et conseils « clés de la réussite ». Cet(te) employé(e) sera chargé(e) de gérer ce rayon pour les mois de juillet et août. Il (ou elle) devra prévoir que les ventes de produits sucrés sont en principe supérieures de 10 % au moins d'août.

#### DOCUMENTATION

Vous disposez des ANNEXES 1 et 2 pour préparer cet accueil.

ACADEMIE DE CAEN	BEP + CAP	Session 1999
Durée : 0 h 20 min	Feuille 1/3	EP 1.2 - Communication professionnelle
SUJET 3		DISTRIBUTION ET MAGASINAGE Distribution et commercialisation des produits alimentaires

**Situation N°3**

**ANNEXE 1**

**LES CLES DE LA REUSSITE**

**I - Organisation du rayon**

L'été est une saison *difficile* à gérer. Comme bien des rayons dans le point de vente, la réussite de la saison des glaces est intimement liée **aux conditions climatiques**. La mise en place de l'implantation d'été en juillet et août est la suivante: Point de vente non **saisonnier** : 60 % de salé, 40 % de sucré. Point de vente **saisonnier** : 50 % de salé, 50 % de sucré.

**II - Privilégier les segments en évolution**

Bâtonnets géants, **multi-packs pots adultes**, espace **enfants/juniors** (mini-cônes, mini-bâtonnets, glaces à l'eau, petits pots)

**III - Assortiment adapté au bit-parade des ventes produits et parfums**

Il faut savoir éviter les ruptures, sur 100 produits il se vend en moyenne :

Bâtonnets géants : **vanille/amande 31, vanille 18**

Glaces vrac : **vanille 27, chocolat 8, café 7**

Cônes : **vanille 20, chocolat-pistache 14**

**IV - Produits nouveaux**

La saison des glaces est propice à la sortie de nouveaux produits. Vos clients s'attendent à les trouver (ils ont été soutenus par une campagne publicitaire). Ces nouveaux produits sont : Cônes **rhum/raisins x 6**, Cônes **citron/framboise x 6**, Bâtonnets vanille enrobage fruits rouges 4 x 100 ml, Bâtonnets **vanille** enrobage fruits exotiques 4 x 100 ml

**V - Réactivité aux conditions climatiques**

Ne pas hésiter à prévoir des stocks suffisants de ces produits mêmes si les conditions climatiques sont mauvaises au moment de la commande.

Ne pas figer l'implantation Eté pendant toute la saison, se garder la possibilité d'ajuster le linéaire en suivant la demande des consommateurs.

En cas de chaleur caniculaire : glace à l'eau ; si le temps est maussade : donner un peu de place aux produits plaisirs.

**VI - Organisation du travail**

C'est un élément primordial de la réussite de la saison, il faut prévoir au moins 3 remplissages par jour.

# PHASE DE COMMUNICATION

Situation N°3

## ANNEXE 2

*Commande du 8 juin  
Prévisions pour juillet*

*(tous ces produits sont conditionnés en cartons de 10)*

<i>Produit</i>	<i>Parfum</i>	<i>Quantité</i>
<i>Bâtonnets géants 3 x 150 ml</i>	<i>Vanille/amandes</i>	<i>310</i>
<i>Bâtonnets géants 3 x 150 ml</i>	<i>Vanille</i>	<i>180</i>
<i>Glaces vrac 1 l</i>	<i>Vanille</i>	<i>270</i>
<i>Glaces vrac 1 l</i>	<i>Chocolat</i>	<i>80</i>
<i>Glaces vrac 1 l</i>	<i>Café</i>	<i>70</i>
<i>Cônes x 6</i>	<i>Vanille</i>	<i>200</i>
<i>Cônes x 6</i>	<i>Chocolat/pistache</i>	<i>140</i>
<i>Cônes x 6</i>	<i>Rhum/raisins</i>	<i>250</i>
<i>Cônes x 6</i>	<i>Citron/framboise</i>	<i>250</i>
<i>Bâtonnets 4 x 100 ml</i>	<i>Vanille enrobage fruits rouges</i>	<i>250</i>
<i>Bâtonnets 4 x 100 ml</i>	<i>Vanille enrobage fruits exotiques</i>	<i>250</i>
<i>Glaces à l'eau</i>	<i>Assortis</i>	<i>500</i>