

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 /a saison des glaces est intimement liée **aux** conditions *climatiques*. La mise en place de /'implantation d'*été* en juillet et août est /a 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 oroduits et parfums

Il faut savoir éviter /es 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 /a 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 /es conditions climatiques sont mauvaises au moment de /a commande.

Ne pas **figer** /'implantation Eté pendant toute /a saison, se garder /a possibilité d'ajuster *le* linéaire en suivant /a 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 /a réussite de /a 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>