



Les candidats trouveront dans le sujet :

- Le déroulement de l'épreuve ;
- La situation professionnelle en deux missions :
 - Mission 1** : Sélectionner les produits de la prochaine dégustation MEDIF ;
 - Mission 2** : Préparer la vente des produits.
- Le dossier documentaire constitué d'éléments de différents formats.

Ce sujet s'inspire d'un contexte professionnel réel et récent.
Certaines données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

Sources des documents : CASINO, revues et sites Internet spécialisés.



Déroulement de l'épreuve

Cette seconde partie d'épreuve du concours est orale et se déroule en deux temps :

1^{er} temps : Préparation individuelle de 4 heures, en loge

Le candidat dispose :

- du sujet de l'épreuve ;
- d'un poste de travail bureautique équipé du pack Microsoft Office et d'Open Office relié à une imprimante ;
- d'une clé USB contenant un dossier documentaire.

2^e temps : Prestation orale de 30 minutes, en deux étapes, dans une salle d'entretien

Etape 1 : Entretien individuel avec Yann MOAL, directeur du Supermarché CASINO de Paris Saint Didier (durée 20 minutes)

La salle dans laquelle se déroule cette première étape comporte deux zones distinctes :

- > 1^{re} zone : espace de réunion équipé d'un poste bureautique, d'un vidéo projecteur et d'un tableau papier ;
- > 2^{de} zone : espace magasin équipé.

Etape 2 : Entretien de 10 minutes avec les membres du jury

Le candidat procède à l'auto-analyse de sa prestation puis répond à des questions relatives à celle-ci et à sa culture commerciale.

L'usage de la calculatrice est autorisé.

Les valeurs en euros sont exprimées à l'entier supérieur et les pourcentages à deux décimales.



Situation professionnelle

Vous êtes manager du rayon produits de grande consommation (PGC) au sein du supermarché CASINO Saint Didier situé dans le centre commercial « Les Belles Feuilles » à Paris dans le 16^e arrondissement.

Depuis 2011, le groupe Casino déploie, au niveau national, le nouveau concept « LE MEILLEUR D'ICI » (LMDI) qui repose sur la commercialisation d'une gamme de produits locaux.

En janvier 2013, votre supermarché CASINO Saint Didier a mis en place le concept au niveau régional « LE MEILLEUR D'ICI Île-de-France » (MEDIF) sous la responsabilité de votre directeur, Yann MOAL.

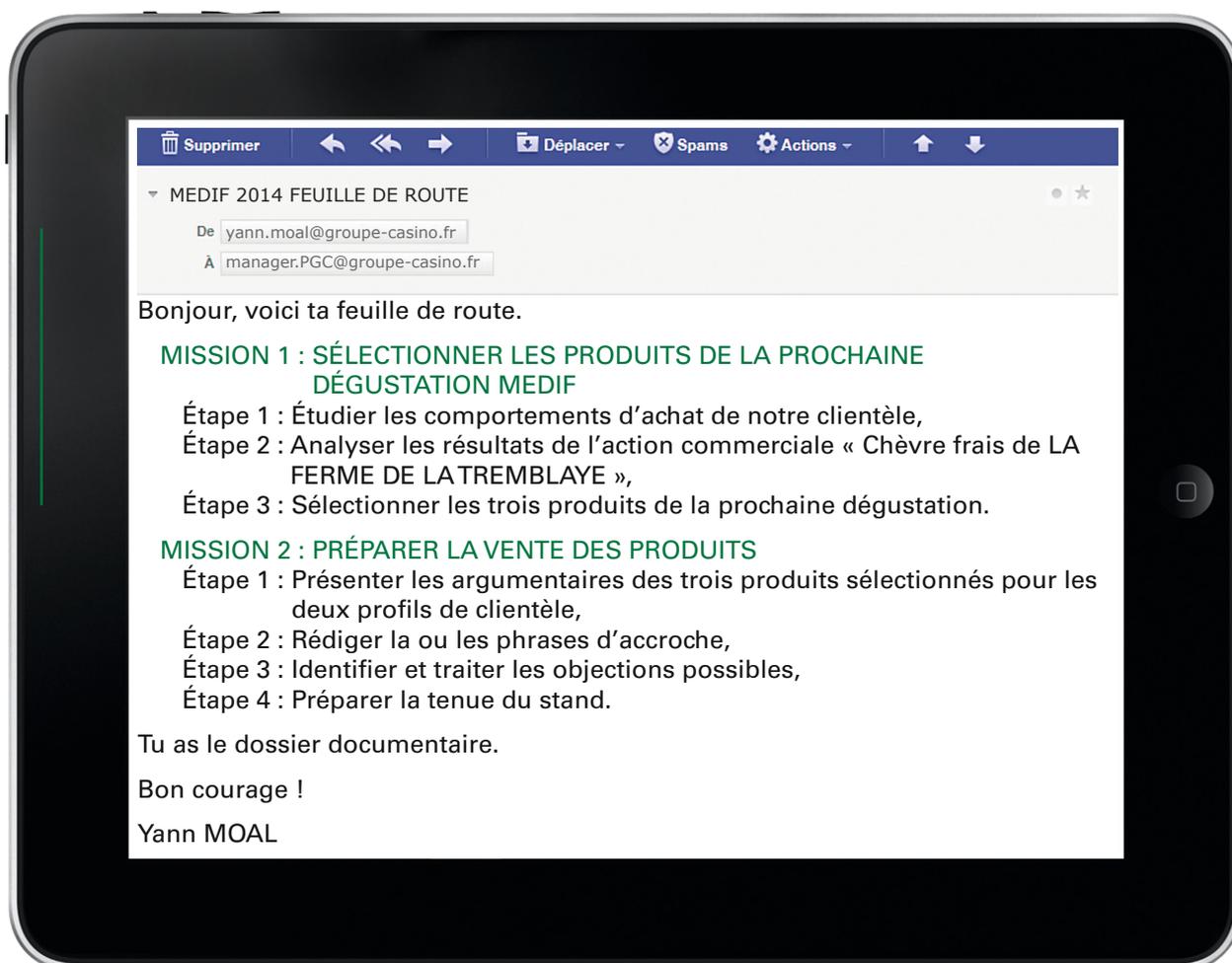
Pour l'année 2014, le siège a fixé à 20 % l'objectif de croissance en volume de cette gamme. Afin de l'atteindre, vous avez déjà réimplanté son offre épicerie sèche et participé à l'organisation de l'action commerciale « Chèvre frais de LA FERME DE LA TREMBLAYE » qui s'est déroulée du 10 au 12 avril 2014.

Aujourd'hui, Yann MOAL, vous charge d'une partie de la préparation de la prochaine dégustation de produits MEDIF prévue du jeudi 12 au samedi 14 juin 2014. Celle-ci concernera plusieurs fournisseurs.

Comme ils ne seront pas présents sur le stand, vous êtes chargé(e) de préparer la vente des produits sélectionnés.

Yann MOAL vous demande de lui présenter vos propositions.

Vous recevez la feuille de route suivante :



Pour mener à bien votre mission et contribuer au succès de cette opération, vous mobilisez vos connaissances, vous faites appel à vos compétences et vous exploitez les informations que Yann MOAL met à votre disposition.



Document 1 : Concept « Le Meilleur d'ici » (LMDI)	(film)
Document 2 : Casino - Une offre locale à Paris	9
Document 3 : Magasin Casino Paris Saint Didier	12
Document 4 : Plan du magasin	14
Document 5 : Note de Yann MOAL	15
Document 5 bis : Résultats des ventes de la gamme MEDIF.	16
Document 6 : Trafic clients du jeudi 10 au samedi 12 avril 2014.	17
Document 7 : Revue de presse – Apprenons à connaître notre clientèle	18
Document 8 : Sélection de fournisseurs et de produits MEDIF	29
Document 9 : Recevoir autour d'un apéritif dînatoire	39
Document 10 : Conservation des pâtés et terrines	40



Mission 1

SÉLECTIONNER LES PRODUITS DE LA PROCHAINE DÉGUSTATION MEDIF

Yann MOAL souhaite s'appuyer sur les résultats de la précédente animation pour sélectionner les produits de la prochaine qui se déroulera du jeudi 12 au samedi 14 juin 2014.

Production attendue :

Présentation de vos analyses et de votre sélection sous forme d'un diaporama.

Yann MOAL vous demande de :

Étape 1 : Étudier les comportements d'achat de notre clientèle,

Étape 2 : Analyser les résultats de l'action commerciale « Chèvre frais de LA FERME DE LA TREMBLAYE »,

Étape 3 : Sélectionner les trois produits de la prochaine dégustation.

Vous élaborez huit diapositives maximum (titre compris) et vous nommez ce fichier OPÉRATION JUIN 2014.

Ressources : dossier documentaire



Mission 2

PRÉPARER LA VENTE DES PRODUITS

Yann MOAL vous charge de préparer des outils d'aide à la vente pour la dégustation. Vous disposerez d'un emplacement à l'entrée du magasin.

Production attendue :

Vos propositions d'outils adaptés à l'animation de votre stand, sous forme d'exposé.

Pour valider vos choix, Yann MOAL vous demande de :

Étape 1 : Présenter les argumentaires des trois produits sélectionnés pour les deux profils de clientèle,

Étape 2 : Rédiger la ou les phrases d'accroche,

Étape 3 : Identifier et traiter les objections possibles,

Étape 4 : Préparer la tenue du stand.

Pour animer le stand dégustation, vous devez :

- préciser les règles d'hygiène et de sécurité à respecter ;
- organiser la dégustation en tenant compte de la typologie et du trafic de votre clientèle.

Ressources : dossier documentaire

