



---

Certaines données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.  
Source des documents : groupe CASINO, revues spécialisées, divers sites internet.

L'épreuve du concours comporte deux parties.

La première partie d'épreuve, écrite, prend appui sur un dossier documentaire.  
Elle vise à évaluer la capacité du candidat à mobiliser des informations afin de les exploiter dans une perspective professionnelle.

Les candidats retenus à l'issue de la partie écrite concourent pour la seconde partie.  
Celle-ci est orale et se déroule ultérieurement.

---

Calculatrice de poche autorisée, y compris calculatrice programmable,  
alphanumérique ou à écran graphique, à condition que son fonctionnement soit  
autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'une imprimante.

BO n° 42 du 25/11/1999

\*\*\*

Les valeurs en euros sont exprimées au centime près et  
les pourcentages à deux décimales



Présentation de la situation professionnelle . . . . .	4
<b>MISSION 1 : PRÉSENTER LE CONCEPT MEDIF . . . . .</b>	<b>5</b>
Annexe 1 : Le concept MEDIF . . . . .	6
<b>MISSION 2 : RÉORGANISER L'OFFRE MEDIF EN ÉPICERIE SÈCHE . . . . .</b>	<b>8</b>
Annexe 2 : Rendement par fournisseur . . . . .	9
Annexe 3 : Optimisation du linéaire conserves salées MEDIF . . . . .	10
Annexe 4 : Réorganisation de l'offre MEDIF : épicerie sèche . . . . .	11
Annexe 5 : Préparation de la commande du fournisseur JANIC . . . . .	14
Annexe 6 : Bon de commande . . . . .	15
<b>MISSION 3 : PRÉPARER L'OPÉRATION COMMERCIALE MEDIF AU RAYON FRAIS . . . . .</b>	<b>16</b>
Annexe 7 : Sélection des facteurs d'ambiance . . . . .	17
Annexe 8 : Liste des éléments d'information figurant sur la PLV . . . . .	18
Annexe 9 : Choix des supports de communication . . . . .	19
Annexe 10 : Contenu du message pour le support hors-media . . . . .	20
<b>DOSSIER DOCUMENTAIRE . . . . .</b>	<b>21</b>
Document 1 : Groupe CASINO . . . . .	22
Document 2.1 : Présentation du magasin et typologie de la clientèle . . . . .	23
Document 2.2 : Localisation du supermarché CASINO Saint Didier et de ses concurrents . . . . .	25
Document 3.1 : Concept « LE MEILLEUR D'ICI » (LMDI) . . . . .	26
Document 3.2 : Logistique du concept LMDI . . . . .	27
Document 3.3 : Communication du concept LMDI . . . . .	28
Document 3.4 : Identité visuelle du concept MEDIF . . . . .	30
Document 4 : Planogramme épicerie sèche MEDIF . . . . .	32
Document 5 : Consignes de Yann MOAL . . . . .	36
Document 6 : Relevé du linéaire conserves salées au 18/03/2014 . . . . .	37
Document 7 : Planogramme du linéaire conserves salées MEDIF . . . . .	38
Document 8 : Dimensions des produits du linéaire conserves salées MEDIF . . . . .	39
Document 9 : Extrait du calendrier 2014 . . . . .	40
Document 10 : Fiche fournisseur JANIC . . . . .	40
Document 11 : Brief de l'opération commerciale . . . . .	41
Document 12 : Mobilier . . . . .	42
Document 13 : Banques d'images et contenus graphiques . . . . .	44
Document 14 : Supports de communication . . . . .	45



## Présentation de la 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 16ème arrondissement.

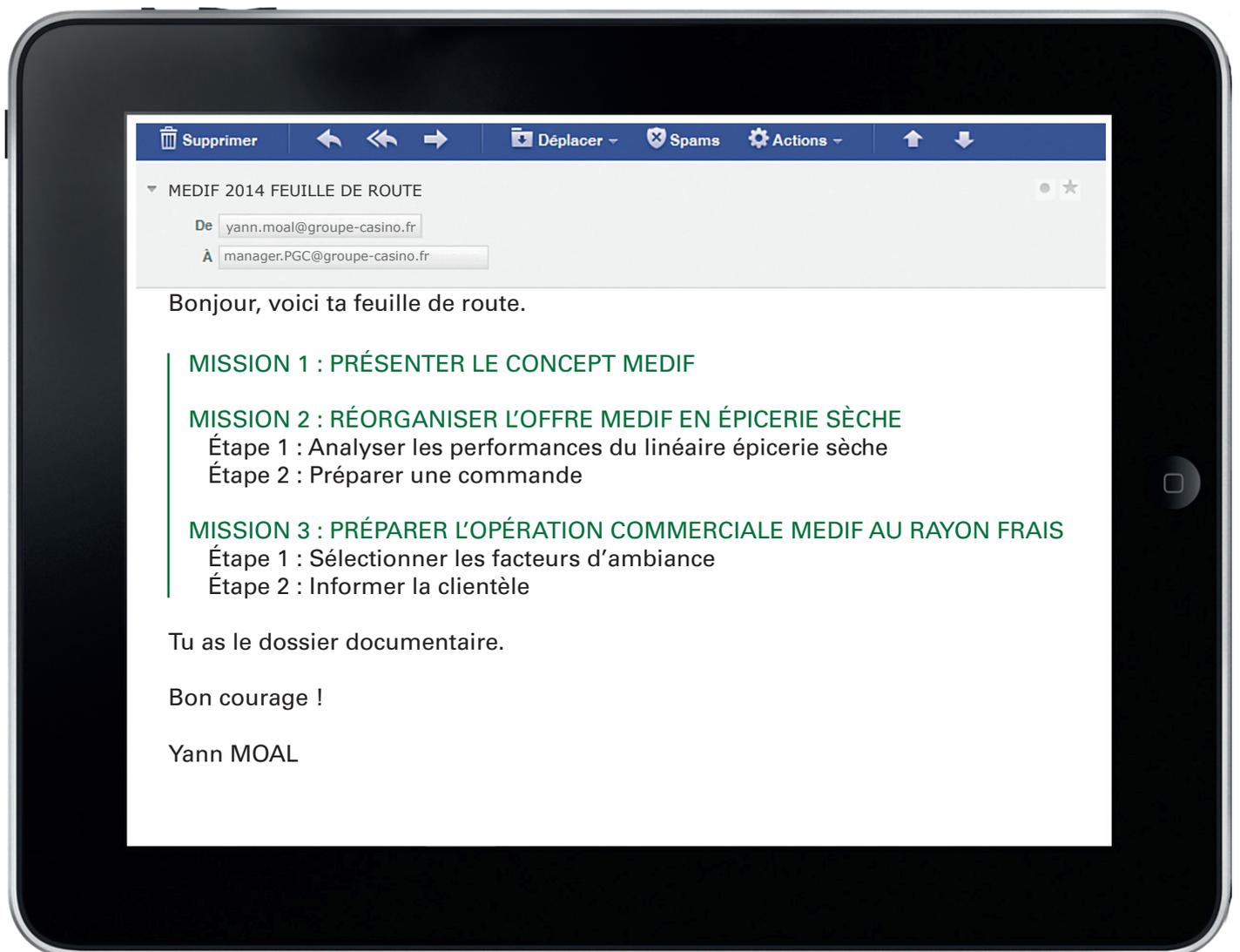
Le magasin propose une large offre de produits alimentaires de qualité sur une superficie de 2 450 m<sup>2</sup>.

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 directeur, Yann MOAL, a mis en place le concept au niveau régional sous l'appellation « LE MEILLEUR D'ICI Île-de-France » ou MEDIF.

Pour l'année 2014, le siège a fixé à 20 % l'objectif de croissance du chiffre d'affaires de cette gamme.

Yann MOAL vous remet votre feuille de route.



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.



# Mission 1

## PRÉSENTER LE CONCEPT MEDIF

Pour valoriser ce concept et développer les ventes, il est important que les membres du personnel soient sensibilisés à cette priorité.

Dans un premier temps, Yann MOAL souhaite insérer dans le livret collaborateurs une information précise et développée sur ce concept novateur. Vous exploitez la documentation dont vous disposez.

Documents 1, 2 et 3

Pour préparer cette insertion, il vous demande de rédiger un mémo de deux pages maximum précisant :

- les objectifs du concept LMDI,
- l'offre MEDIF,
- la logistique en Île-de-France,
- la communication MEDIF media et hors-media.

Complétez l'annexe 1





**Casino**  
supermarchés

### SUPERMARCHÉ **CASINO** SAINT DIDIER

Centre commercial - Les Belles Feuilles

75016 Paris

---

### MÉMO

---





**Casino**  
supermarchés

### **SUPERMARCHÉ CASINO SAINT DIDIER**

Centre commercial - Les Belles Feuilles

75016 Paris



## RÉORGANISER L'OFFRE MEDIF EN ÉPICERIE SÈCHE

Afin d'atteindre l'objectif de croissance du chiffre d'affaires de 20 % fixé par le siège, Yann Moal vous associe, dans un second temps, à la réorganisation du MEDIF en épicerie sèche. Vous devez d'abord analyser le linéaire et plus particulièrement celui des conserves salées afin de l'optimiser et ensuite préparer une commande.

### Étape 1 : Analyser les performances du linéaire épicerie sèche

Muni(e) de vos planogrammes, vous vous rendez dans le rayon, aujourd'hui, mercredi 19 mars 2014.

Vous présenterez votre analyse sous la forme d'une note de synthèse faisant apparaître les performances des différents produits de ce linéaire.

#### 2.1.1. Effectuez les calculs de rendement par fournisseur afin de repérer d'éventuelles incohérences dans l'attribution du linéaire.

Documents 4 et 5

À compléter : annexe 2

#### 2.1.2. Effectuez les calculs d'indice de sensibilité au chiffre d'affaires des conserves salées.

Documents 6, 7 et 8

À compléter : annexe 3

#### 2.1.3. Calculez pour chaque référence le linéaire optimum correspondant à ses performances et déduisez de ces calculs le nouveau linéaire qui sera attribué à chaque fournisseur.

À compléter : annexe 3

#### 2.1.4. Calculez pour chaque référence les nouvelles frontales.

À compléter : annexe 3

#### 2.1.5. Proposez une réorganisation de l'offre MEDIF en épicerie sèche, sous forme d'une note de synthèse (3 pages maximum), en tenant compte des consignes de votre manager et de vos calculs.

Cette note abordera les points suivants :

- > diagnostic du linéaire,
- > préconisations d'implantation.

Document 5, annexes 2 et 3

À compléter : annexe 4

### Étape 2 : Préparer une commande

À l'issue de cette analyse, vous préparez la commande du fournisseur JANIC.

#### 2.2.1. Calculez les quantités à commander.

À compléter : annexe 5

#### 2.2.2. Complétez le masque de saisie du bon de commande.

Documents 3.2, 9, 10 et annexe 5

À compléter : annexe 6



# Mission 2

## ANNEXE 2 : RENDEMENT PAR FOURNISSEUR

Fournisseurs	Code	CA HT (€)	Linéaire alloué (ml)	Rendement par ml (€)	Observation éventuelle (sur-représenté ; sous-représenté)
GUYAUX	S088077-	1 205,85			
ANDRESY CONFITURES	S230545-	4 390,04			
HAMETTE FRANCOIS	S325326-	1 829,95			
DES LIS CHOCOLATS	S325329-	4 318,98			
VERGERS DE MOLIEN (LES)	S325348-	3 472,80			
BRIARDS ASSAISONNEMENTS	S325349-	1 354,75			
KUBLI	S325391-	775,50			
GALLIA 1890 PARIS	S325392-	436,58			
DU VAL (EARL)	S325511-	352,30			
BRASSERIE VALLÉE DE CHEVREUSE	S325512-	239,70			
BRASSERIE RABOURDIN HUBERT	S325570-	166,80			
JANIC (EARL)	S325572-	1 206,67			
BISCUITERIE ERTE	S325598-	3 816,90			
L'HERBIER DE MILLY LA FORÊT	S325613-	478,95			
FERME DU GRAND CLOS	S325615-	2 106,75			
LECOQ PASCAL	S325674-	2 248,55			
VERON APICULTURE	S325753-	934,45			
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>					



## ANNEXE 3 : OPTIMISATION DU LINÉAIRE CONSERVES SALÉES MEDIF

Fournisseurs	Produits	CA HT (€)	Linéaire attribué (ml)	Part du CA HT (%)	Part du linéaire en (%)	Indice de sensibilité au CA	Linéaire optimum (ml)	Nbre de frontales	Linéaire alloué (ml)
JANIC									
16792	12 ESCARGOTS FR.M. BOUCHÉE 175 g	297,02	0,08						
16805	12 ESCARG.F.ASSIET.F./BOUR. 110 g	472,40	0,08						
17410	ESCARGOTS x 48 CHABLIS B 400 g	260,80	0,10						
17436	SUPRÊME D'ESCARGOTS BOCAL 80 g	176,45	0,08						
<b>Totaux JANIC</b>									
FERME DU GRAND CLOS									
17295	CASSOLET CONFIT CANARD 450 g	102,60	0,10						
17321	CONFIT 2 CUISSES 320 g	162,00	0,10						
17331	GÉSIEERS CONFITS 200 g	126,75	0,10						
27441	FOIE GRAS CND ENTIER CONSER 180 g	780,40							
27491	RILLETES PUR CANARD 200 g	79,20	0,10						
27524	RILLETES P.CND AU F.GRAS 100 g	302,55							
27553	TERRINE DE CANARD 180 g	148,90							
27631	TERRINE CND MAGRET FUMÉ 180 g	55,90							
27635	TERRINE CANARD POIVRE VERT 180 g	137,15							
27652	TERRINE CND PIMENT ESPEL. 180 g	211,30							
<b>Totaux FERME DU GRAND CLOS</b>									
LECOQ PASCAL									
17095	LENTILLES VERTES CONFIT CANARD 750 g	297,85	0,10						
17101	LENTILLES VERTES CUISINÉES 750 g	70,20	0,10						
17136	CONFIT DE CANARD 2 CUISSES 375 g	233,10							
27717	TERRINE CANARD ÉCHALOTES 180 g	312,00							
27724	TERRINE CANARD SS PORC 180 g	338,10							
27744	RILLONS AUX ÉCHALOTES 180 g	137,50							
27898	RILLETES DE CANARD 180 g	315,90							
27919	RILLETES AU FOIE DE CANARD 180 g	543,90							
<b>Totaux LECOQ PASCAL</b>									
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>									



## ANNEXE 4 : RÉORGANISATION DE L'OFFRE MEDIF : ÉPICERIE SÈCHE



**Casino**  
supermarchés

### **SUPERMARCHÉ CASINO SAINT DIDIER**

Centre commercial - Les Belles Feuilles

75016 Paris





**Casino**  
supermarchés

### **SUPERMARCHÉ CASINO SAINT DIDIER**

Centre commercial - Les Belles Feuilles

75016 Paris





**Casino**  
supermarchés

### **SUPERMARCHÉ CASINO SAINT DIDIER**

Centre commercial - Les Belles Feuilles

75016 Paris



## ANNEXE 5 : PRÉPARATION DE LA COMMANDE DU FOURNISSEUR JANIC

Fournisseur	Produit	Quantité en stock en rayon	Capacité de stockage	Quantité à commander en UVC
<b>JANIC</b>				
16792	12 ESCARGOTS FR.M.BOUCHEE 175 g	0		
16805	12 ESCARG.F.ASSIET.F/BOUR. 110 g	0		
17410	ESCARGOTS x 48 CHABLIS B 400 g	0		
17436	SUPRÊME D'ESCARGOTS BOCAL 80 g	16		
TOTAL				



# Mission 2

## ANNEXE 6 : BON DE COMMANDE

### BON DE COMMANDE

Site 75272 SM CASINO PARIS ST DIDIER  
No. commande du Code four. S325572 JANIC (EARL) No filière 1 Contrat comm. 216250

#### Livré par

TFP LOGISTIC  
30, AVENUE DE LA VILLETTE  
94150 RUNGIS

#### Livré à

SM CASINO PARIS ST DIDIER  
16 RUE DES BELLES FEUILLES  
75016 PARIS

#### Facturé par

JANIC (EARL)  
FERME DE L'ÉCLUSE  
77830 PAMFOU

#### Facturé à

SM CASINO PARIS ST DIDIER  
16 RUE DES BELLES FEUILLES  
75016 PARIS

Commande exprimée en EUR  
Relevé 1 Type paiement

Divers

Taux de change 1.  
Soumis à la T.V.A non

### ÉLÉMENTS DE COMMANDE

DÉSIGNATION ARTICLE		QUANTITÉ UVC	UNITÉ DE COMMANDE	PRIX UNITAIRE UVC	MONTANT
Code article	Libellé				

TOTAL HT

LIVRAISON PRÉVUE



# Mission 3

## PRÉPARER L'OPÉRATION COMMERCIALE MEDIF AU RAYON FRAIS

Pour dynamiser l'offre MEDIF au rayon frais, Yann MOAL a décidé de référencer le fromage de chèvre frais de la Ferme de la Tremblaye.

Pour ce produit, il a d'ores et déjà programmé une action commerciale qui se déroulera dans l'allée pénétrante et sera l'occasion d'une dégustation organisée par le producteur.

Votre mission consiste d'abord à sélectionner les facteurs d'ambiance appropriés puis à informer la clientèle.

### Étape 1 : Sélectionner les facteurs d'ambiance

Sélectionnez les facteurs d'ambiance les plus pertinents parmi ceux que le magasin propose.

Documents 11 et 12

À compléter : annexe 7

### Étape 2 : Informer la clientèle

2.1 Listez les éléments d'information qui devront figurer sur la PLV située à l'entrée du magasin.

2.2 Choisissez deux supports de communication (un media et un hors-media) et rédigez le contenu du message pour le support hors-media.

Documents 13 et 14

À compléter : annexes 8, 9 et 10



# Mission 3

## ANNEXE 7 : SÉLECTION DES FACTEURS D'AMBIANCE

Facteur sélectionné	Justification	Coût HT (€)
TOTAL		



## ANNEXE 8 : LISTE DES ÉLÉMENTS D'INFORMATION FIGURANT SUR LA PLV

Numéro	Élément	Justification



# Mission 3

## ANNEXE 9 : CHOIX DES SUPPORTS DE COMMUNICATION

Support de communication choisi		Justification	Coût HT (€)
Media			
Hors-media			
TOTAL			



# Mission 3

## ANNEXE 10 : CONTENU DU MESSAGE POUR LE SUPPORT HORS-MEDIA

