

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

LE MEILLEUR D'ICI 

Les produits locaux chez Casino

SÉLECTION DES PRODUITS DE LA PROCHAINE DÉGUSTATION

DU JEUDI 12 AU SAMEDI 14 JUIN 2014

COORDONNÉES DU MAGASIN
SUPERMARCHÉ CASINO SAINT DIDIER
Centre commercial
Les Belles Feuilles
Paris 16^e
www.supercasino.fr/-/paris-saint-didier
Ouvert du lundi au samedi
De 8 h 30 à 22 h

GROUPE Casino
NOURRIR UN MONDE DE DIVERSITÉ

2

LE MEILLEUR D'ICI 

Les produits locaux chez Casino

LA CLIENTÈLE DE NOTRE MAGASIN

CLIENTÈLE

Les clients proviennent des 16^e et 8^e arrondissements de Paris, secteurs géographiques à fort pouvoir d'achat. Cette clientèle est composée de personnes âgées (55 %) et de jeunes cadres du quartier (28 %).

PROFIL DES ACHETEURS DU CONCEPT « LE MEILLEUR D'ICI »

Les clients les plus sensibles au concept sont :

- des seniors majoritairement,
- des clients fidèles à l'enseigne.

Ils sont tous attachés à la qualité des produits : plutôt gourmets, soucieux de leur santé (nutri-santé) et appréciant les produits traditionnels du terroir.



3



LE MEILLEUR
D'ICI



Les produits
locaux chez
Casino

LES COMPORTEMENTS D'ACHAT DES SENIORS

- Consommateurs exigeants, qui recherchent qualité, savoir-faire et authenticité
- Consommateurs conscients de l'importance de la pérennité et de la tradition
- Acheteurs fidèles de « produits verts »
- Acheteurs respectueux de l'environnement et sensibles à l'écologie qui souhaitent « Léguer un monde plus propre à [leurs] enfants »



4

LE MEILLEUR
D'ICI



Les produits
locaux chez
Casino

LES COMPORTEMENTS D'ACHAT DES JEUNES CADRES (URBAINS)

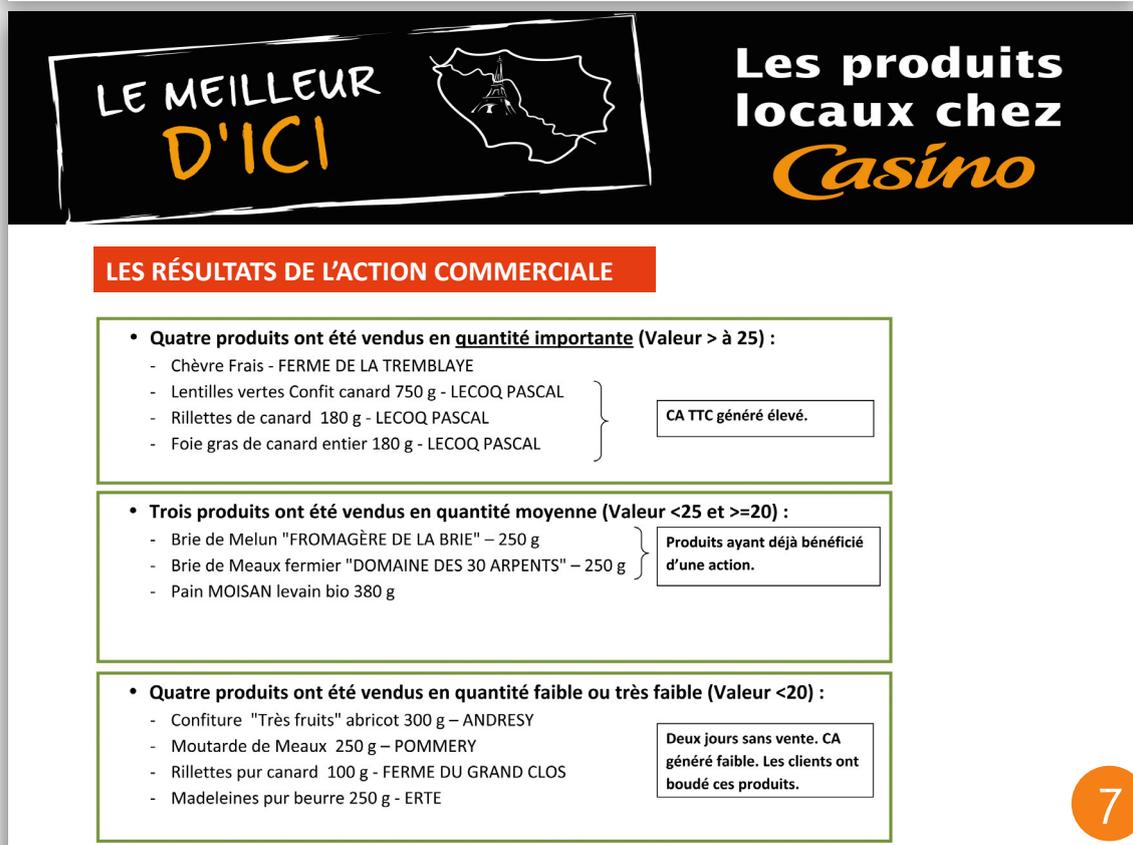
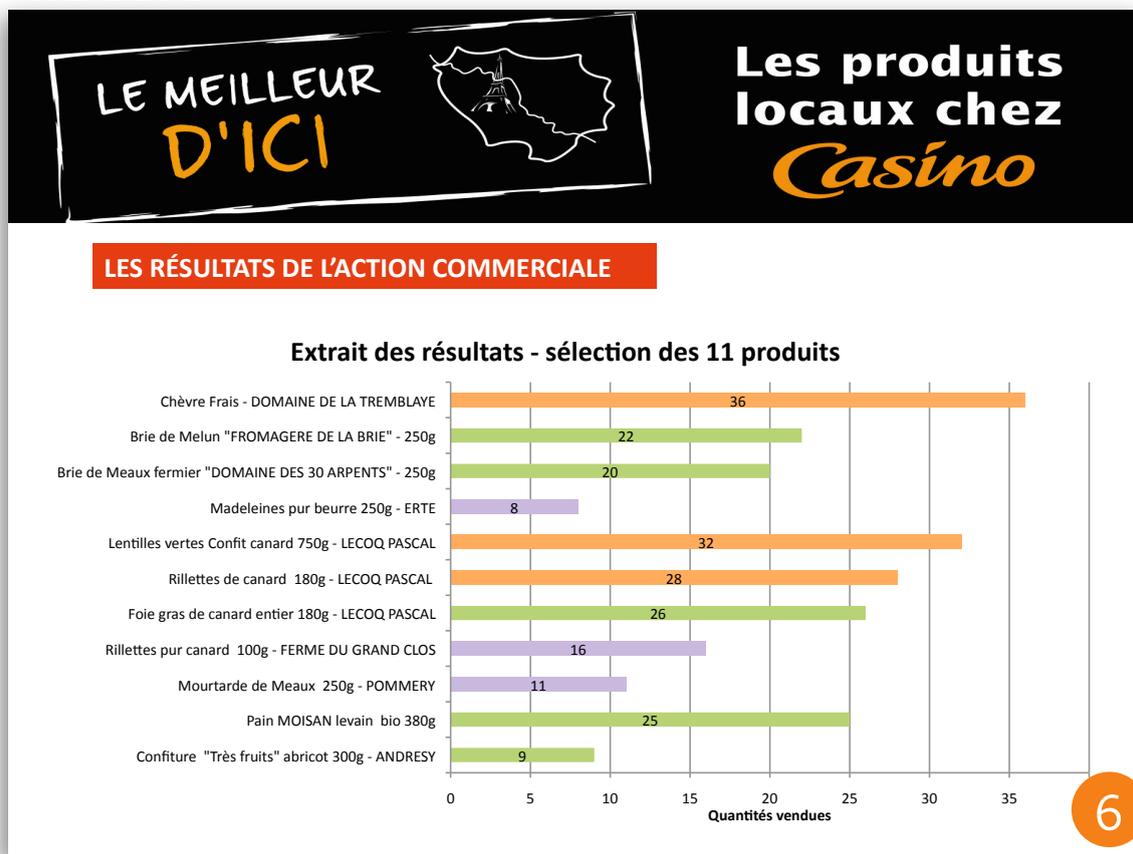
- Comportement d'adhésion aux contraintes écologiques : respect de l'environnement, packagings plus sobres
- Consommateurs sélectifs qui recherchent une valeur ajoutée d'originalité, de sens...
- Respect de l'environnement et de la saisonnalité des produits
- Recherche de la sécurité sur l'origine et la particularité du produit
- Achats quotidiens axés sur le sens de l'éthique, bien-être, confort...
- Achat plaisir privilégié



5



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

LE MEILLEUR D'ICI 

Les produits locaux chez Casino

LES PRODUITS DE LA DÉGUSTATION

Les 3 produits à sélectionner et à développer en volume sont :

- ✓ Confiture « Très fruits » abricot 300 g – ANDRESY
- ✓ Rillettes pur canard 100 g – FERME DU GRAND CLOS
- ✓ Madeleines pur beurre 250 g - ERTE

Produit supplémentaire qui peut être proposé pour la dégustation : le pain MOISAN

8



MISSION 1 : Proposition de commentaire diapos 6, 7 et 8 à partir du document 5 bis

■ **Tableau 1** : le taux de marque ne sera pas utilisé comme critère de choix puisque la politique commerciale de l'enseigne est d'appliquer le même taux pour tous les produits.

■ **Tableau 2** : quatre produits sont vendus en quantité importante (Valeur > à 25) :

- Chèvre Frais - FERME DE LA TREMBLAYE
- Lentilles vertes Confit canard 750 g - LECOQ PASCAL
- Rillettes de canard 180 g - LECOQ PASCAL
- Foie gras de canard entier 180 g - LECOQ PASCAL

Ces produits se sont vendus tous les jours. Le produit le plus vendu est le chèvre frais qui fait l'objet de la promotion.

Trois de ces quatre autres produits ont généré un CA TTC important (> 200 €) car les clients qui bénéficient d'une réduction de 5 € ont privilégié les produits les plus chers (PU TTC élevés). Ce sont des produits du rayon épicerie salée.

Le CA TTC par produit n'est pas le critère le plus important pour le choix car il dépend du prix unitaire. La quantité vendue est un critère plus pertinent. Aucun de ces produits ne doit être choisi car l'objectif est de promouvoir la quantité vendue.

■ **Tableau 2** : trois produits se sont vendus en quantité moyenne (Valeur <25 et >=20) :

- Brie de Melun « FROMAGÈRE DE LA BRIE » – 250 g
- Brie de Meaux fermier « DOMAINE DES 30 ARPENTS » – 250 g
- Pain MOISAN levain bio 380 g

Un jour sans vente. Deux produits sur trois sont des fromages. La précédente animation concernait un produit de ce type. Ces deux produits ne devraient pas être choisis.

■ **Tableau 2** : quatre produits se sont vendus en faible quantité (Valeur <20) :

- Confiture « Très fruits » abricot 300 g – ANDRESY
- Moutarde de Meaux 250 g – POMMERY
- Rillettes pur canard 100 g - FERME DU GRAND CLOS
- Madeleines pur beurre 250 g - ERTE

Deux jours sans vente. CA généré faible. Quantités vendues faibles voire très faibles. Réaliser une action commerciale avec dégustation sur ces produits pourrait être intéressant. Il convient d'exclure la moutarde dont la dégustation n'est pas compatible avec les trois autres produits.



MISSION 2 : PRÉPARER LA VENTE DES PRODUITS

Étape 1 : présenter les argumentaires des 3 produits

Produits	Éléments pour construire les argumentaires
<p>Confiture « Très fruits » abricot 300 g ANDRESY</p>	<ul style="list-style-type: none"> > 27 km de notre magasin, en région fruitière > Produits haut de gamme et raffinés > Entreprise familiale depuis 3 générations et 60 ans (conservation d'un savoir-faire) > Sélection rigoureuse des fruits > Cuisson en bassine de cuivre ouverte > 200 variétés de fruits et plus de 600 recettes > Utilisation de sucre de canne > Couleur lumineuse, texture unique, saveur onctueuse > Favorisation de la biodiversité dans ses terroirs d'approvisionnement > Matières premières recyclables > Utilisation d'un équipement réduisant les consommations énergétiques en gaz et eau
<p>Rillettes pur canard 100 g FERME DU GRAND CLOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> > 53 km de notre magasin > Producteur depuis 20 ans > Élevage de canards en plein air en respectant l'animal > Gavage traditionnel au maïs entier > Aucun colorant ni conservateur > Atelier aux normes européennes > Cuisson dans la graisse de canard > Rillettes effilochées à la main
<p>Madeleines pur beurre 250 g ERTE</p>	<ul style="list-style-type: none"> > 44 km de notre magasin > Pâtissier de père en fils depuis 125 ans (1888) > Produit pur beurre
<p>Pain Levain bio 380 g – tranché MOISAN</p>	<ul style="list-style-type: none"> > 13 km de notre magasin > Exploitation familiale attachée à ses traditions > Tous les ingrédients sont issus de l'agriculture biologique, sans engrais chimiques de synthèse, levain naturel > Pain façonné à la main > Pain d'autrefois, goût retrouvé, un pain qui se conserve > Image d'un terroir label Saveurs Île-de-France > Méthode de fermentation sur levain ou poolish



Étape 2 : rédiger la ou les phrases d'accroche

« Le Meilleur d'ici », le goût de l'Île-de-France

Consommer local, avec les produits « Le Meilleur d'ici »

« Le Meilleur d'ici », une sélection de produits locaux

« Le Meilleur d'ici », la qualité des produits retrouvés



Étape 3 : identifier et traiter les objections

Objections	Éléments pour le traitement des objections
Prix trop élevé	<ul style="list-style-type: none">> Moins cher grâce à des coûts moindres de transport et de stockage> Respectueux de l'environnement> Produit d'exception fabriqué en faible quantité
Produits pas toujours disponibles	<ul style="list-style-type: none">> Aliments saisonniers> Une plus grande variété de produits permet la substitution
Doutes sur la qualité	<ul style="list-style-type: none">> Aliments saisonniers : garantie fraîcheur> Sélection des meilleurs producteurs locaux> Produits cultivés dans le respect de l'environnement> Produits plus frais car locaux> Moins de colorants et conservateurs, bons pour la santé
Produit peu connu	<ul style="list-style-type: none">> Meilleurs producteurs locaux> Renommée de la région> Forte réputation des zones de production de grande qualité



Étape 4 : préparer la tenue du stand

■ Les règles d'hygiène et de sécurité

Pour la dégustation :

1. Utiliser des gants ;
2. Laver les mains ;
3. Nettoyer le matériel et les ustensiles après chaque utilisation ;
4. Pour la confiture, utiliser des cuillères en plastique ou l'étaler sur des tranches de pain ;
5. Pour les rillettes, veiller à ouvrir un bocal et ensuite à le mettre au frais ;
6. Pour les toasts, veiller à ne pas laisser d'objet coupant ou tranchant sur le lieu de l'animation.

■ Organisation de la dégustation

La perspective d'une animation réussie est assurée pendant les créneaux horaires suivants :

- 10 h 30 à 13 h 45 et 16 h 45 à 19 h 30.

On peut penser qu'en fonction des horaires :

- le matin et en milieu d'après-midi, la dégustation sera destinée aux seniors à qui l'on peut proposer de préférence les madeleines et la confiture.
- en fin d'après-midi, la dégustation sera destinée à des jeunes cadres à qui l'on peut proposer de préférence les rillettes ;

Toutefois, toute proposition pertinemment argumentée est recevable.

