

# MISSION TERRAIN - AUCHAN

## Dans la peau d'un chef de secteur

Groupe / étudiants :

---

Entreprise / marque étudiée :

---

Rayon :

---

Date :

---

### VOTRE MISSION

Vous êtes chef de secteur pour la marque qui vous a été attribuée. Observez sa présence dans le point de vente, comparez-la à ses concurrents et proposez deux améliorations concrètes.

### Consignes terrain

- ☐ Rester discret et ne pas gêner les clients ou les salariés.
- ☐ Ne pas déplacer les produits.
- ☐ Photos uniquement si elles sont autorisées.
- ☐ Ne photographier aucune personne identifiable.
- ☐ Observer avant de conclure : vos réponses doivent s'appuyer sur ce que vous voyez.
- ☐ Travail collectif : répartissez les observations dans le groupe.

## 1. Présence de la marque

Combien de références différentes de la marque avez-vous trouvées ?

☐ Présence forte

☐ Présence moyenne

☐ Présence faible

Qu'est-ce qui vous fait dire cela ?

## 2. Concurrence

Quels sont les principaux concurrents présents dans le rayon ?

Une marque de distributeur Auchan est-elle présente ? Si oui, laquelle ?

Quel concurrent vous paraît le plus menaçant pour votre marque ? Pourquoi ?

### 3. Emplacement dans le rayon

- |                                                   |                                                       |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Produits plutôt en haut  | <input type="checkbox"/> Produits plutôt au milieu    |
| <input type="checkbox"/> Produits plutôt en bas   | <input type="checkbox"/> Produits à plusieurs niveaux |
| <input type="checkbox"/> Marque regroupée         | <input type="checkbox"/> Marque dispersée             |
| <input type="checkbox"/> Emplacement très visible | <input type="checkbox"/> Emplacement peu visible      |

**Par rapport aux concurrents, la marque occupe-t-elle beaucoup ou peu d'espace ? Expliquez.**

---

**Notez un détail d'implantation qui vous semble intéressant.**

---

### 4. Mise en valeur de l'offre

- |                                                             |                                                             |                                                |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Promotion / réduction              | <input type="checkbox"/> Lot ou offre spéciale              | <input type="checkbox"/> Tête de gondole       |
| <input type="checkbox"/> Affiche / PLV                      | <input type="checkbox"/> Stop-rayon                         | <input type="checkbox"/> Présentoir spécifique |
| <input type="checkbox"/> Prix particulièrement mis en avant | <input type="checkbox"/> Aucune mise en valeur particulière | <input type="checkbox"/> Autre                 |

**Décrivez la mise en valeur la plus visible que vous avez repérée.**

---

**Si les photos sont autorisées, quelle photo serait la plus utile pour illustrer votre observation ?**

---

### 5. Votre diagnostic

**Quel est le principal POINT FORT de la présence de la marque chez Auchan ?**

---

**Quel est le principal POINT FAIBLE ?**

---

**Au final, jugez-vous la présence de la marque satisfaisante ?** Cochez puis justifiez.

- |                              |                                     |                                     |                              |
|------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Plutôt oui | <input type="checkbox"/> Plutôt non | <input type="checkbox"/> Non |
|------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|

**Justification :**

## 6. Vous êtes chef de secteur

Formulez deux demandes concrètes à Auchan pour améliorer la présence ou les ventes de votre marque.

### AMÉLIORATION 1

Ce que nous demanderions à Auchan :

---

Pourquoi ?

---

Quel résultat attendons-nous ?

### AMÉLIORATION 2

Ce que nous demanderions à Auchan :

---

Pourquoi ?

---

Quel résultat attendons-nous ?

## 7. Observation libre

Avez-vous observé quelque chose qui vous a surpris, interrogé ou semblé particulièrement intéressant ?

---

### À VOTRE RETOUR : CRÉEZ VOTRE SYNTHÈSE SUR CANVA

À partir de vos observations, réalisez en groupe un visuel de synthèse sur Canva. Il devra faire apparaître : la marque et le rayon étudiés • le principal concurrent • votre diagnostic (point fort / point faible) • une ou plusieurs photos du rayon si elles sont autorisées • vos deux améliorations prioritaires. Ce visuel servira ensuite de support à votre restitution orale.