



RAPPORT DE STAGE :

Technicienne Commerciale

DU 06/03/23 AU 31/03/23

**Laurence
Barthélémy
6TQC**

**Tutrice: Adeline Alaimo
Maître de stage: Sophie Dutrieux**



Remerciements

A l'occasion de ce rapport, je tiens en premier lieu à remercier toute l'équipe d'Intermarché, notamment ma tutrice de stage Madame Adeline Alaimo, responsable magasin et Monsieur Axel Meunier directeur pour leur accompagnement tout au long de cette expérience mais aussi un grand merci pour l'ambiance qu'il pouvait y avoir, ce qui m'a permis d'avoir une première connaissance du monde du travail qui était enrichissante tant sur l'échelle humaine que pédagogique.

Je remercie aussi ma maître de stage Madame Sophie Dutrieux, pour son écoute lors de ses interventions et de ses retours positif envers mon travail durant ce stage.





Résumé

Ce rapport de stage me permet de montrer et de comprendre l'environnement au sein d'un commerce. D'acquérir de l'expérience directement sur le terrain et d'avoir un apprentissage plus ludique. De plus, il s'agit d'évoquer ce que ce stage m'a apporté au point de vue professionnel et personnel.





SOMMAIRE

Remerciements	pg 1
Résumé	pg 2
- Présentation de l'entreprise	pg 3
- Un peu d'histoire !	pg 3
- Organisation de l'équipe	pg 4
- Illustration du magasin	pg 5
- Schéma des rayons	pg 5
- Les intervenants extérieurs à l'entreprise	pg 6
- Parlons marché et concurrence !	pg 7
- Mise en place de projet marketing	pg 8
- Linéaire	pg 9
- Tâches principales	pg 10
- Activité particulière	pg 10
- Outils utilisés	pg 10
- Illustrations de certaines tâches	pg 11-12
Les apports du stage	pg 13
Difficultés rencontrées et solutions	pg 13
La vie en société	pg 13
Conclusion	pg 14



Présentation de l'entreprise

Lieu de stage : Intermarché (Chaussée d'Enghien 79, 1430 Rebecq)

Domaine d'activité : Produits Alimentaires

Employer site du stage : 21 personnes

CA année 2021-2022 : 120 000 euros

Moyenne ventes/jours: 30 000 euros

Zone de chalandise : Rebecq, Quenast, Enghien, Petit-Enghien, Sainte

Un peu d'histoire !

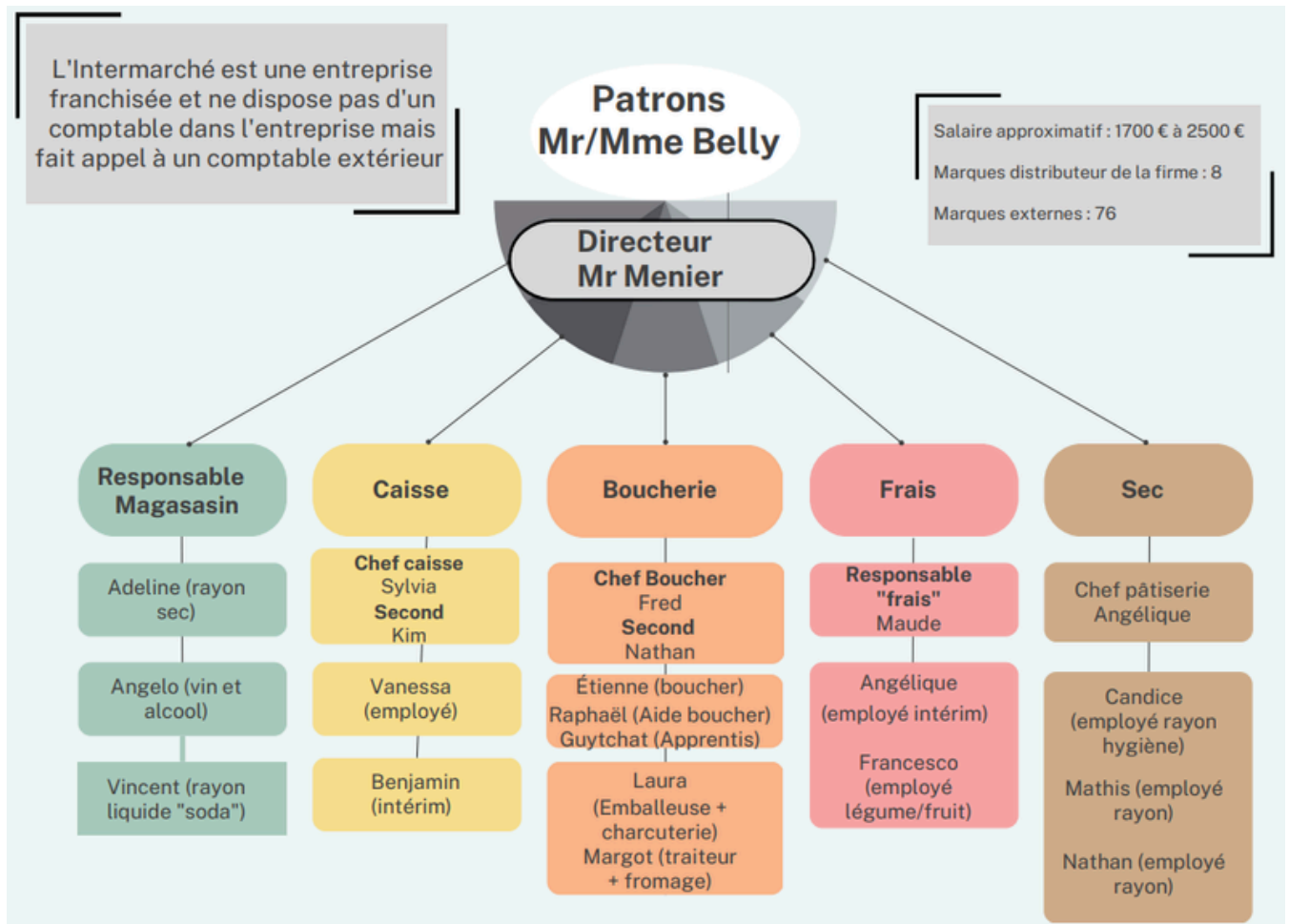
En 1969, Intermarché tel qu'on le connaît est apparu en France grâce à une siccion entre Edouard Leclerc et Jean-Pierre Le Roch. Jean-Pierre regroupera 75 distributeurs indépendants sous le nom de EX qui sera changé pour Intermarché (Les Mousquetaires de la distribution) et aura son propre logo .

Par après, les distributeurs indépendants s'organisent en consacrant 2 jours/semaine pour approvisionner et chaque décision est prise de manière collective par les responsables des régions et est examinée par les responsables nationaux.

Fin des années 80, Les Mousquetaires décident de s'exporter et ouvrent le premier Intermarché en Espagne en 1988. Ils s'implanteront en 1991 au Portugal et en Belgique puis en Pologne en 1997.

En 2015, le groupement initie un changement de stratégie en devenant une franchise et devient le leader de la croissance dans le secteur du retail en Belgique. Puis en 2022, le groupe Intermarché rachète le groupe Mestdagh, ce qui lui permet de doubler sa surface. Pour arriver en 2023 à 166 magasins en Belgique.

Organisation de l'équipe



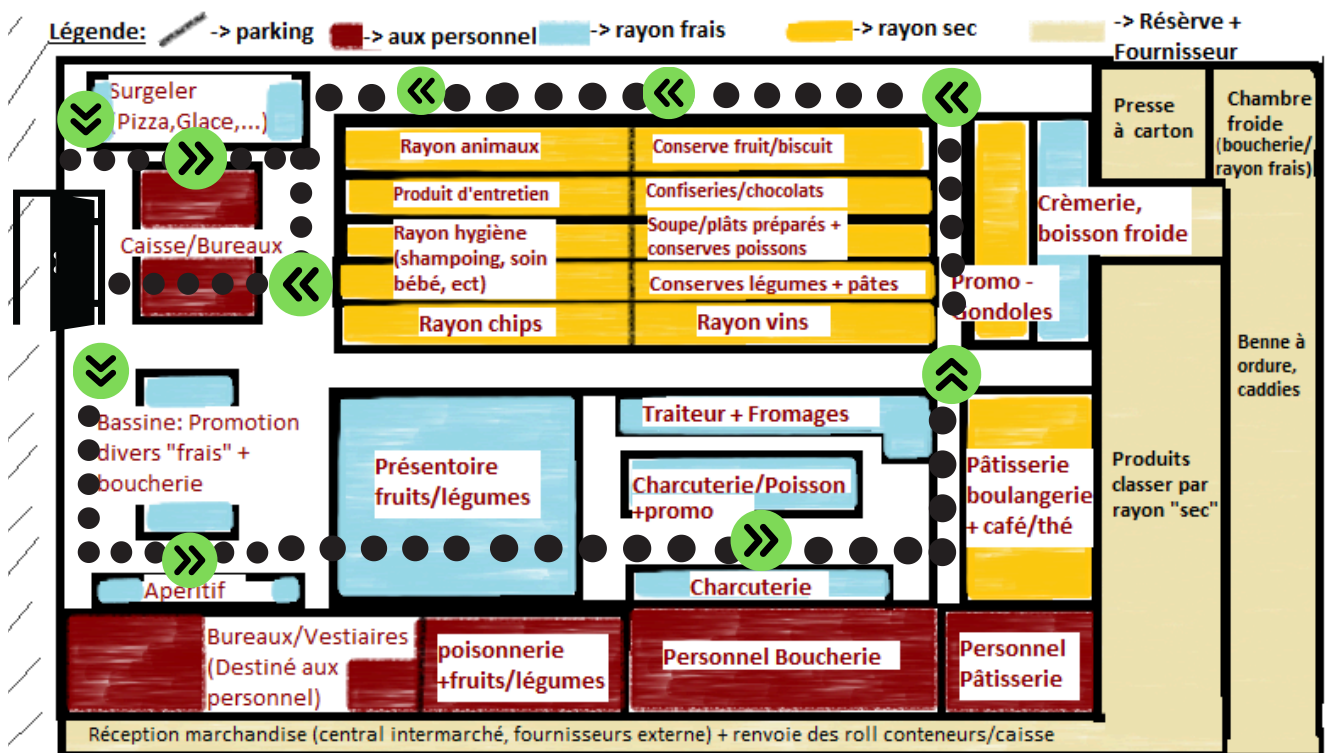
Les statuts dans l'entreprise sont nommés différemment qu'une grande société. Pour exprimer mon développement, on aura pas un PDG/Administrateur Délégué Général mais Madame et Monsieur Belly qui sont les gérants qui va se charger de superviser 4 autres franchises d'Intermarché mais ils ne seront présent que 1 ou 2 fois sur la semaine pour superviser la gestion de l'entreprise.

Tandis que le directeur, on peut dire qu'il les secondent sur le terrain, se chargeant de diriger et veiller au bon fonctionnement des tâches à exécuter.

Illustration du magasin



schéma des rayons



En observant le schéma, on peut remarquer qu'on dispose la plupart des rayons froids aux début pour que le client ne puisse pas l'éviter, l'incitant à faire un achat impulsif.

Ils ont en tout 3 espaces pour disposer des promotions pour les rayons frais et sec.

Les batiments liés au personnel se trouve en dehors des rayons et à l'arrière du magasin pour y stocker les produits, réceptionner les éventuels marchandises où faire des préparations artisanal à mettre après en rayon .

Les intervenants extérieurs à l'entreprise

Il y a 3 intervenants :

- **Les fournisseurs** (venant d'un dépôt ou de la centrale d'Intermarché)



- **Les représentants** (Ferrero, Coca-Cola, Côte d'Or) qui viennent donner une stratégie de marque. Certains dirigeront aussi la mise en rayon ou laisseront un marchandiser s'en charger.



- **La comptable** qui fait partie d'une fiduciaire qui se charge de différents Intermarché .
Composer en haut d'un expert comptable qui dirige cette fiduciaire et en dessous des comptables charger de gérer le bilan d'une filiale du groupe.



Proche de l'Intermarché, on retrouve 4 concurrents :

- Colryut
- Delhaize
- AD Delhaize
- Okay

Lors de mon stage, j'ai pu comparer quelques produits entre Colryut et Intermarché.



Mise en place de projet marketing

Allée avec des sacs promotionnels: sac gratuit + 5 légumes



Vitrine avec les promotions de la semaines



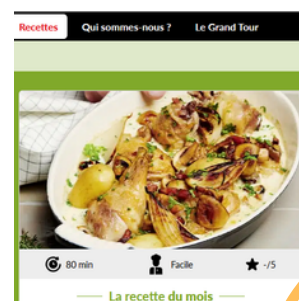
Concours, épargne, carte fidélité, recette cuisine, pub radio



Plus de 200.000 cadeaux exclusifs Intermarché-Circus-Wantv à gagner !



Attrapez notre lapin de Pâques et tentez de gagner 250€ sur votre carte Intermarché



Fiche Technique d'un produit

Pour cette partie, j'avais à la base penser à prendre de l'alimentaire vu que c'est la majorité des articles vendus mais pour avoir pas mal d'information à citer j'ai choisie un chauffe-eaux.

Marque : PEM

Produit : Bouilloire en Inox

PA : 10,10 euros

PV : 14 ,99 euros

Marge : 15,21 %

Format : 1,8 litre

Coloris : noir/gris (inox)

Description :

- Bouilloire inox – chauffe l'eau en peu de temps + économie d' énergie
- Fin tamis utilisé pour les impuretés dans l'eau
- Corps en acier inoxydable

Conseil entretien :

remplir avec 0,5 Litre vinaigre blanc cuisine + 1h repos
Vider + nettoyer avec chiffon les résidu
Répéter si besoin

Composition : Base plastique + récipient inox

Code barre : EAN (European Article Number)

Origine : Made in PRC (fabriqué en chine)



Linéaire en rayon

J'ai pu observer comment on réarrangeait les rayons avec un plan linéaire des produits. Selon la place dont on dispose, on doit essayer de respecter aux mieux l'idée de base mais rien n'interdit de légèrement changer les places.

CHEVEUX

Elément 2 sur 4
100 cm

Intermarché



références dans le plano : 200

Etagère	Pos.	ITM8	Libellé Produit	EAN	PCB	Facings	Cont.	INC.
1	1	17608090	NETTO SHP AMANDES 2EN1 500ML	3250392602871	12	3	36	
1	2	41673432	BK SCHWARZ SHP 7 EP.400ML	5110091747565	20	2	26	
1	3	17679010	BK SCHWARZ SHP SOIE 400ML	5110091747626	20	2	26	
1	4	17679009	BK SCHWARZ SHP QUOT 400ML	5110091747596	20	2	28	
1	5	17608089	NETTO SHP OEUF 500ML	3250391292790	12	2	24	
2	6	17688660	ULTRA DX SHP 5 PLANT 250ML	300542460187	12	2	30	
2	7	17682028	ULTRA DX SHP LIME 250ML	300542460569	12	2	30	
2	8	17522642	ULTRA DX SHP GINGEM 250ML	300542463232	12	2	30	
2	9	41673026	ULTRA DX SHP CAMOMI 250ML	300542460583	12	3	45	X
2	10	41673091	ULTRA DX A/SH CAMOMI 200ML	300542461580	12	2	34	
3	11	41673033	ULTRA DX SHP CEDRAT 250ML	300542460255	12	2	30	
3	12	CREA	ULTRA DX SHP AMANDE 250ML	300542462877	12	2	30	
3	13	CREA	ULTRA DX SHP AMANDE 200ML	300542462907	12	2	34	
3	14	17573155	ULTRA DX SHP LT COCO 250ML	300542462426	12	2	30	
3	15	17682029	ULTRA DX SHP DELICA AVO 250ML	300542461566	12	2	30	
3	16	17682030	ULTRA DX A/SH DELICA AVO 200ML	300542461443	12	2	34	
4	17	17573153	ULTRA DX SHP EAU COCO 250ML	300542462310	12	2	30	
4	18	17682027	ULTRA DX SHP PAMPLEMOUS 250ML	510103000817	12	1	15	
4	19	41673018	ULTRA DX HUILE MERVEIL.150ML	300541315273	6	2	30	
4	20	41673021	ULTRA DX SHP MERVEIL 250ML	300542461191	12	2	30	X
4	21	41673078	ULTRA DX A/SH CAMELI 200ML	300542461146	12	2	34	
4	22	CREA	ULTRA DX DEMEL AVOINE 200ML	300542448130	0	2	34	
4	23	CREA	ULTRA DX DEMEL ARGANT 200ML	300542448192	0	2	34	
5	24	41673080	ULTRA DX SHP CRANB 250ML	300542460781	12	2	30	
5	25	41673092	ULTRA DX A/SH CRANB 200ML	300542460934	12	2	34	
5	26	17688661	ULTRA DX MASQU TRES MIEL 300ML	300542366397	6	1	10	
5	27	41673020	ULTRA DX SHP T.MIEL 250ML	300542461528	12	2	30	
5	28	41673027	ULTRA DX A/SH T.MIEL 200ML	300542461504	12	2	34	
5	29	CREA	ULTRA DX DEMEL T. MIEL 200ML	300542448116	0	2	16	
5	30	CREA	ULTRA DX DEMEL AVOCAT 200ML	300542448208	0	2	32	
6	31	41673237	LABELL SHP DX ARG/GREN 250ML	3250391345861	12	2	12	
6	32	17615365	LABELL MASQ NUTRI REPAIR 300ML	3250392548803	12	1	12	
6	33	17000152	LABELL MASQUE DX KARITE 300ML	3250392033583	6	1	12	X
6	34	41673569	LABELL SHP DX CH.SEC.KARIT 250	3250391994106	12	2	26	X
6	35	17000599	LABELL AP/SHP DX KARITE 200ML	3250391994137	12	2	28	X
6	36	17648152	LABELL SOIN S/RIN KAR MA200ML	3250392600884	12	2	26	
6	37	41673280	LABELL SHP DX TILL/THE BL250ML	3250391151905	12	2	26	
7	38	41673234	LABELL SHP DX CHEV GRIS 250ML	3250391444175	12	2	26	
7	39	41673562	LABELL SHP AUX OEUF 400ML	3250390726456	12	2	22	
7	40	17605198	LABELL SHP ARGAN 400ML	3250392602819	12	2	22	
7	41	17605199	LABELL SHP AMANDE 2EN1 400ML	3250392602840	12	2	22	
7	42	17629938	LABELL SHP VIT CH NRM/GR 400ML	3250392605605	12	2	22	
7	43	17608101	LABELL SHP DX CAMOMILLE 400ML	3250392607418	12	2	26	

Elément 2 sur 4

Sens de Circulation

Page: 3 de 22

La première image représente de manière imagée les produits à mettre en rayon avec, sur le côté, la hauteur de chaque étagère et sur chaque produit la position occupée dans le linéaire.

Le second document est plus analytique et va énumérer avec précision le produit en indiquant l'étagère, la position, le code article dans l'entreprise, le code barre, le facing (produit en façade), les incontournables (produits populaires),...

Tâches principales effectuées lors du stage

- Réassortir les rayons
- Facings
- Produits en casquette
- Rotation des produits frais
- Réception des marchandises
- Observer des documents (facture, note d'envoi, livre de caisse)
- Apprendre à utiliser la caisse
- Aider la clientèle/ proposer un produit
- Disposer les promotions / gondoles
- Utiliser le scan pour encoder une étiquette
- Observer/réarranger un linéaire en rayon
- Étiqueter les produits
- Assister à la comptabilisation de la caisse (fermeture du magasin)

Activité Particulière

- Boucherie (mettre des plats en boîte, étiqueter les produits, mettre la promotion, peser)
- Pâtisserie (disposer les croissants sur une palette + mettre au four)
- Poissonnerie (couper le poisson, mettre en boîte et en rayon)
- Utiliser un transpalette électrique pour ranger une palette
- Disposer une allée avec des sacs promotionnels
- Nettoyer le magasin

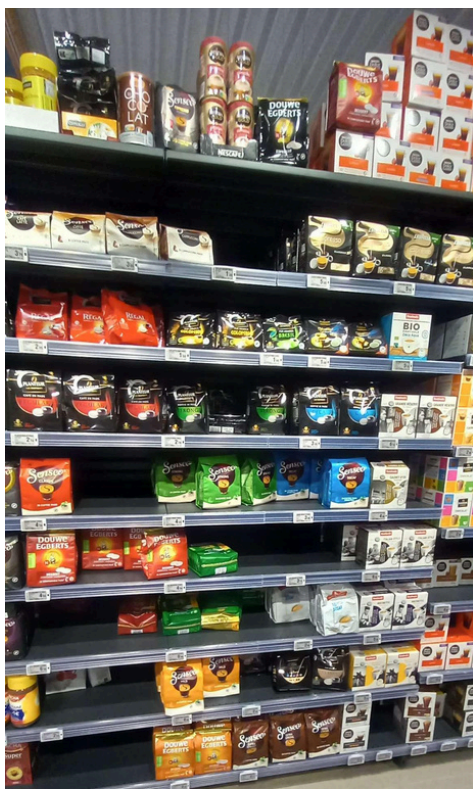
Outils utilisés

- Presse à carton
- Ordinateurs
- Caisse électrique
- Machine de conditionnement
- Scanner
- Transpalette
- Imprimante

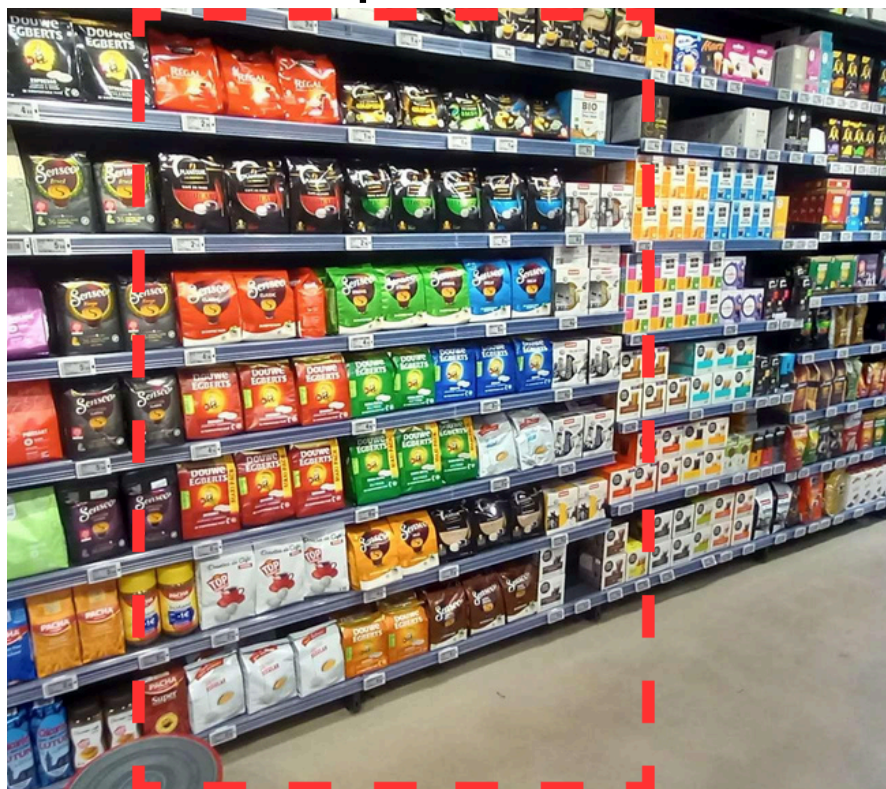
Illustration de certaines tâches

1) Facings

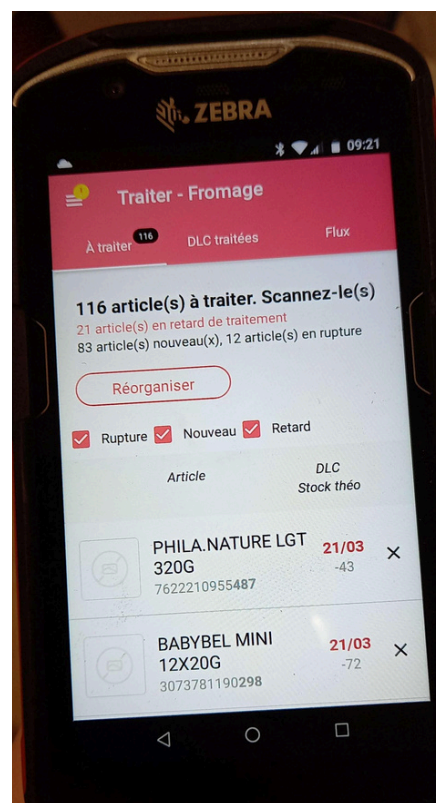
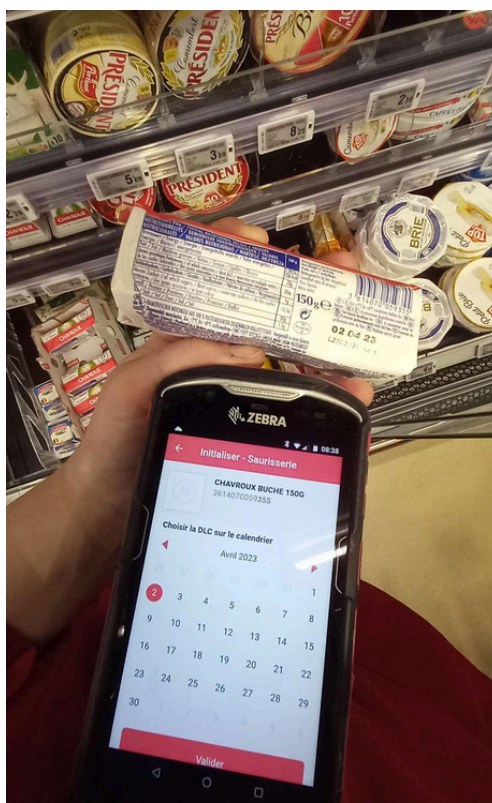
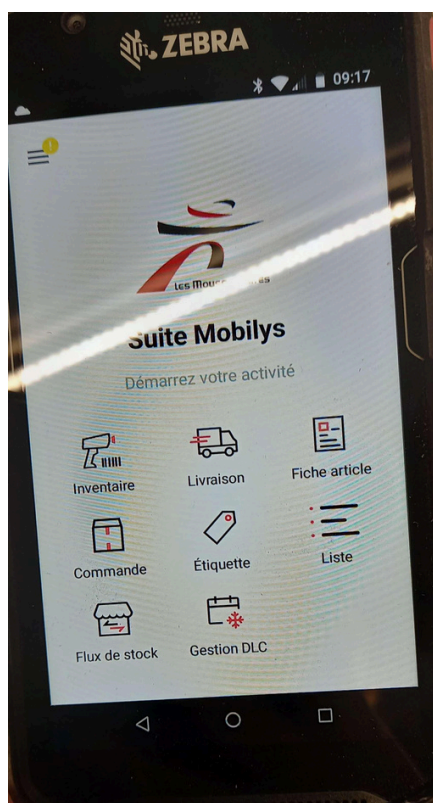
Avant



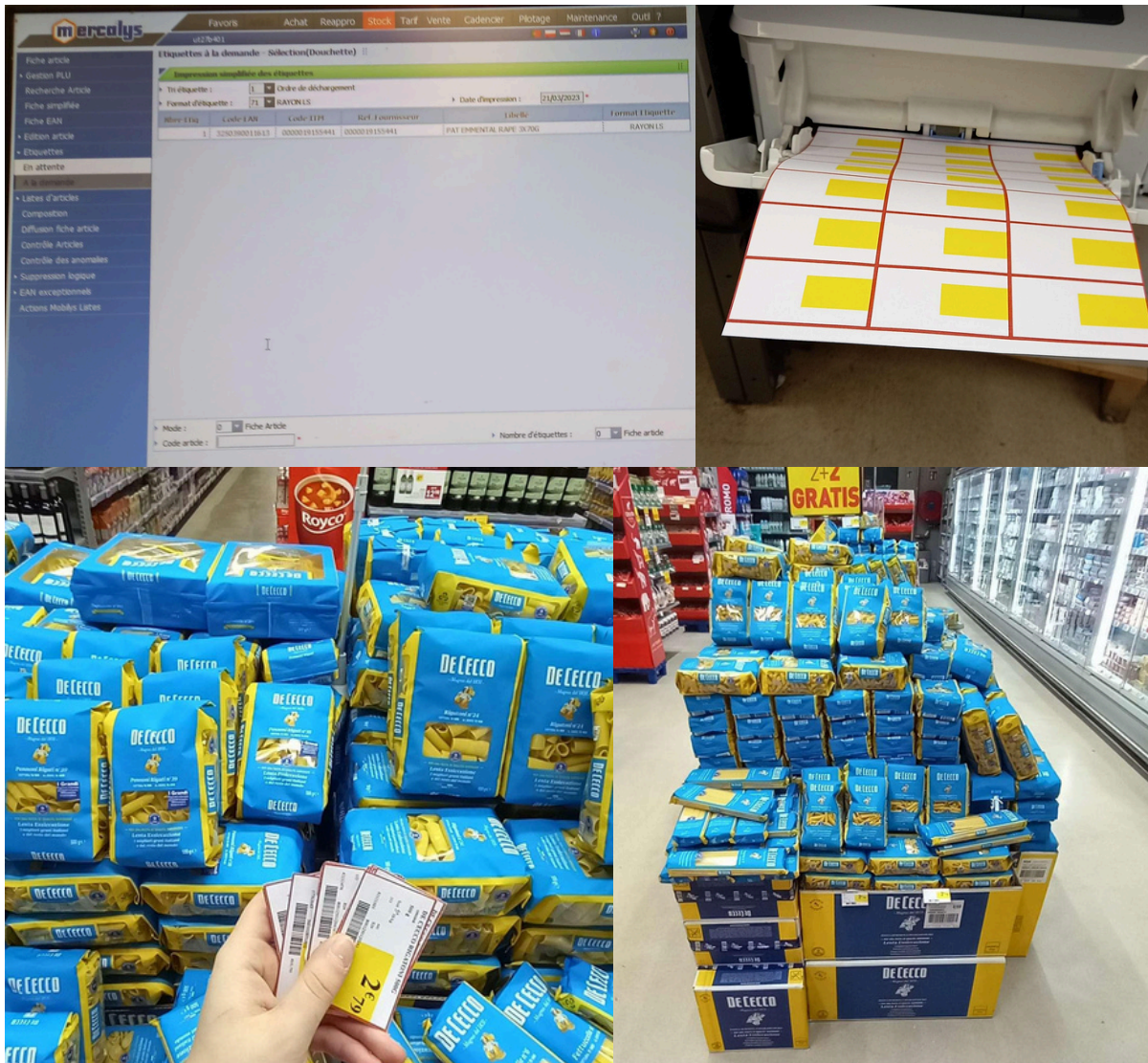
Après



2) Utilisation du scanner



3) Etiquetage et gondole



1)Facing : Je devais remplir d'abord le rayon des marchandises livrées le matin et ensuite aligner les produits pour former une façade homogène et attirante pour le client.

2)Utilisation du scanner : On avait différentes options, mais celle que j'utilisais était "étiquette" et "gestion DLC" pour imprimer le prix unitaire d'un produit et encoder la date de péremption du produit.

3)Étiquetage et gondole : Grâce au scanner on a sur l'ordinateur, l'historique des articles et on peut sélectionner le nombre d'exemplaires pour imprimer des étiquettes papier que j'ai disposées ensuite sur la gondole pour spécifier les catégories de pâtes.

Les apports du stage

J'ai appris la gestion des articles, déduire la promotion à la caisse, orienter la clientèle, disposer en gondole, m'informer sur différents documents ou site internet. J'ai pu apprendre à travailler en groupe et de manière organisée.

Difficultés rencontrées et solution

J'ai pas eu de grosse difficulté de manière global mais s'il faut en citer, je dirais que pour la caisse ma fallu connaître par cœur certaines catégorie pour des aliments non scanables directement ou taper des codes pour aller plus vite lorsque les files sont chargées. L'énorme quantité de produits à mettre en rayon qui est gérée plus équitablement en triant les articles dans les rayons correspondants et rangées ensuite par différentes équipes s'occupant d'un rayon bien précis.

La vie en société

Humainement parlant, j'ai dès le premier jour su faire partie de l'équipe à tel point que, durant les premiers jour on m'a dit « on dirait que tu as toujours fait partie de l'équipe » dans le sens où je me suis très bien intégrée. Pour ce qui est de la clientèle, je suis très à l'aise et viens à cibler leurs demandes au début je redirigeais les clients quand je ne savais pas leur répondre où j'essayais de chercher avec eux mais à force de travailler dans différents rayon, j'apprenais à connaître les produits et à mieux informer le client.



Conclusion

Ce stage m'a permis de vivre une expérience positive dans le milieu professionnel et d'exercer certaines compétences commerciales. J'ai pu mêler la théorie à la pratique pour le linéaire, la gondole, l'analyse d'un produit.

J'ai pu confirmer grâce au stage que j'avais un réel intérêt pour cette voie et que je souhaiterais dans un futur proche je l'espère poursuivre des études en e-business pour développer mes connaissances marketing.

