DOSSIER 1 : participation au développement commercial de l'entreprise (Annexes 1 à 3)

Pour s'adapter à l'évolution du marché, et notamment pour répondre à la demande des consommateurs de produits sans gluten, Manon KERVIGNON envisage de lancer une nouvelle gamme de sablés sans gluten, avec une production test de 20 000 sablés, distribuée dans les magasins spécialisés bio. Pour remplacer les céréales contenant du gluten, Manon KERVIGNON a fait le choix d'utiliser de la farine de riz bio comme ingrédient de la gamme sans gluten. Les biscuits seront conditionnés et vendus en sachets de 20 sablés.

D'une part, elle souhaite s'appuyer sur des données issues de la veille commerciale pour valider ce choix stratégique. D'autre part, elle doit fixer un prix de vente tenant compte des objectifs de marge et des prix relevés chez les concurrents.

Pierrick LE GALL, directeur commercial, vous remet un dossier documentaire issu de la veille commerciale vous permettant de mener l'analyse du marché. Mohamed ERIDIF, directeur administratif et financier, vous transmet des éléments chiffrés pour vous permettre de calculer le coût de revient et de vérifier la cohérence du prix de vente final.

Vous êtes chargé(e) de :

1.1 Calculer tous les éléments nécessaires à la fixation du prix de vente HT final au consommateur en cohérence avec les objectifs de marge.

1.2 Communiquer à Manon KERVIGNON les résultats de l'étude de marché et l'analyse des calculs afin de conclure sur l'opportunité de développer cette nouvelle gamme.

DOSSIER 2 : contribution à la communication institutionnelle (Annexes 1, 4 et 5)

Pierrick LE GALL a choisi de participer depuis plusieurs années au salon NATEXPO. Ce salon accueille depuis plus de 60 ans l'ensemble des acteurs du marché des produits biologiques réunissant les producteurs, les fabricants, les transformateurs, les distributeurs et les spécialistes. Il est donc le salon professionnel de la filière bio, organisé par et pour des professionnels de cette filière et soutenu par toute la profession. Ce temps fort de communication institutionnelle permet de doper les ventes et, cette année, NATEXPO sera le lieu idéal pour présenter la nouvelle gamme de produits bio sans gluten. En effet, à la suite de l'analyse menée sur l'opportunité de développer les biscuits sans gluten et après le test de 20 000 produits auprès d'un échantillon de magasins bio, Manon KERVIGNON a décidé de lancer ces produits en les déclinant sous différentes saveurs telles que pépites de chocolat noir, vanille Bourbon de la Réunion ou encore citron et graines de chia.

Ce salon est l'occasion pour le directeur commercial et les commerciaux de rencontrer les clients actuels et ainsi maintenir et développer la relation avec eux. Ainsi Pierrick LE GALL vous demande d'inciter les clients magasins spécialisés bio à retrouver Sablé de KERVIGNON sur ce salon.

Vous êtes chargé(e) de :

2.1 Communiquer auprès des clients actuels de l'entreprise (uniquement les magasins bio), pour les inviter à rencontrer l'équipe « Sablé de Kervignon » au salon NATEXPO.

Par ailleurs, les organisateurs du salon NATEXPO proposent aux exposants de publier leur communiqué de presse sur le site *web* du salon et ainsi le mettre à disposition des journalistes au format digital. Pierrick LE GALL vous confie cette mission afin de présenter notamment la nouvelle gamme de produits.

Vous êtes chargé(e) de :

2.2 Rédiger le communiqué de presse à publier sur le site web du salon.

DOSSIER 3 : participation à l'élaboration d'un tableau de bord (Annexes 6 à 8)

Trois mois se sont écoulés depuis la participation de l'entreprise au salon NATEXPO 2025 ; période pendant laquelle l'entreprise a bénéficié de nombreuses retombées commerciales.

L'entreprise SABLÉ DE KERVIGNON est présente sur le salon NATEXPO depuis plusieurs années. Aucun outil d'évaluation n'a été mis en place jusqu'alors. C'est pourquoi, Pierrick LE GALL, le directeur commercial, souhaite maintenant élaborer un tableau de bord afin d'apprécier la performance de la participation de SABLÉ DE KERVIGNON au salon pour cette année 2025. Ce tableau est destiné à être utilisé lors de participations futures de l'entreprise à ce salon.

Pierrick LE GALL vous a reçu à un entretien au cours duquel il vous a remis des données collectées lors du salon et des données complémentaires extraites du progiciel de gestion intégré (PGI) de l'entreprise. Cette extraction représente trois mois de données commerciales après le salon.

Vous êtes chargé(e) de :

3.1 Élaborer le tableau de bord qui permettra d'évaluer la performance de la participation au salon.

3.2 Communiquer à Pierrick LE GALL votre analyse des résultats obtenus.