

LES MÉTIERS DE LA CONSO

CHEF DE RAYON  
FRUITS & LÉGUMES

**Auchan**  
Aubagne

**MOINS CHER QUE**

Carrefour  
La Ciotat



ORIGINE  
FRANCE

Salade Batavia



MIEUX PRODU  
PRÉSERVÉ

- ✓ Une plus juste rémunération des producteurs
- ✓ Une traçabilité totale
- ✓ Le respect du bien-être animal
- ✓ L'impact réduit sur l'environnement

C'est ça, Cultivons le bon

Légumes



**LES MÉTIERS DE LA CONSO  
CHEF DE RAYON FRUITS & LÉGUMES**

**Mohamed Limouni, 38 ans,**

mercredi 19 mars, Auchan Aubagne (13)



**AUBAGNE**



**Mohamed Limouni, 38 ans, fête cette année ses 10 ans d'Auchan (et ses 4 ans à Aubagne). Titulaire d'une licence commerce et distribution, il n'a jamais cessé de regarder du côté des fruits et légumes !** D'abord sur les marchés autour de la plaine de Montesson (78) avec un oncle maraîcher, puis en grande distribution. Avant Auchan, il y eut d'abord Intermarché Emerainville (77) et Leclerc Rueil (92) notamment. Avec, à chaque fois, la responsabilité des fruits et légumes.

## CHEF DE RAYON FRUITS ET LÉGUMES, C'EST QUOI ?

**Déjà, chez Auchan, le terme consacré c'est "Manager commerce fruits et légumes".** C'est d'ailleurs un bon résumé de la mission. C'est du commerce avec ici la responsabilité d'un rayon qui jauge plus de 14 millions d'euros de chiffre d'affaires. Et c'est aussi du management avec une équipe d'une vingtaine de personnes, de 18 à 61 ans. Donc un management... différencié tant l'équipe est diverse. Ensuite, c'est un périmètre produits large. Il y a les fruits et légumes frais mais aussi les corbeilles, notamment en fin d'année, et le libre-service (4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> gamme).

## LES PRINCIPAUX INDICATEURS ?

**Trois indicateurs quantitatifs principaux : le chiffre, la marge et la casse.** Mais, au-dessus, il y a un autre indicateur, moins mesurable évidemment et qui est à l'origine du succès ou de l'échec : la tenue du rayon. À la différence d'autres rayons d'un hyper, ici les produits sont pour l'essentiel "nus", sans emballage. C'est donc le produit qui fait envie. Ou pas ! C'est aussi pour ça qu'il ne faut jamais avoir peur de "casser". Maintenir sur l'étal des produits qui ne le méritent pas avec l'espoir qu'un client les achète est juste irrespectueux.

## LES RÈGLES D'IMPLANTATION ?

**Déjà, le moins de colis possible. On dépote, on dépote, on dépote !** Le client doit voir des produits et des produits. Je me répète, je sais, mais c'est ma conviction depuis longtemps lorsque je faisais les marchés avec mon oncle ! Le bon exemple, c'est la banane. Pas question de laisser en rayon le carton et le plastique qui va avec ! Je suis assez intransigeant sur le sujet (rires). Dans le même esprit, je ne suis pas fan des box, c'est un euphémisme.



DU MANAGER RAYON  
AU PATRON...

**Mohamed Limouni**

**Nicolas Belbezé**  
Resp. commerce "Artisan"



**Jérôme Cresta**  
Directeur Auchan Aubagne

## LA JOURNÉE-TYPE ?

Arrivée à 7h / 7h30. **Le premier moment est managérial.** Saluer l'équipe dont les premiers sont arrivés à 4 h. Une "prise de température" indispensable. Encore plus importante que les chiffres (que de toute façon j'ai suivis quasiment en temps réel la veille). Ensuite, viendra le "brief carrelage" au cœur du rayon puis les commandes pour le lendemain. Le reste de la journée est consacré au travail au long cours sur les implantations, les innovations à rentrer, l'organisation, etc., avant la "réouverture" à 16 h. Objectif à ce moment-là : que le rayon soit impeccable, comme pour l'ouverture à 8h.

## UN TOUR CHEZ LES CONCURRENTS ?

Toutes les semaines, c'est un rituel ! Ça permet de regarder l'offre, les promos, les implantations et... les prix ! Ce sont ces visites qui alimentent les comparaisons de prix en rayons.

## SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX, AUBAGNE SE REMARQUE AVEC DES MISES EN AVANT XXL...

Je ne vais pas réinventer le commerce ! La masse fait vendre, les fruits et légumes s'y prêtent très particulièrement. Et comme le débit de l'hyper d'Aubagne le permet pourquoi s'en priver... Ça peut même devenir une raison de venue.

## FAUT JUSTE ACCEPTER DE PRENDRE DES RISQUES SUR LES COMMANDES...

**Chaque commande est un pari, par principe.** Et les mises en avant XXL le sont encore plus. Manager fruits et légumes c'est clairement un métier de "coups" et de risques.



## LE MEILLEUR COUP ?

J'étais manager commerce à Auchan Bagnolet. Sur une opération j'avais commandé pas moins de... 30 palettes d'ananas. Avec 1 ananas offert pour 1 acheté (la loi le permettait encore), ça ramenait la pièce à 75 centimes. Et j'avais investi dans un animateur. J'y croyais fort évidemment même si c'était une réelle prise de risque. Résultat : les 30 palettes sont parties ! Mais, parfois, c'est vrai, c'est pas la même chanson. Notamment parce que la météo impacte beaucoup les intentions d'achat des clients.





## LES APPROVISIONNEMENTS ET LE PRIX, QUELLE AUTONOMIE ?

L'essentiel du rayon provient des entrepôts Auchan. Et je suis les prix pour les 20/80 de l'offre. Ne serait-ce que parce qu'ils sont bons ! En parallèle, je peux compléter l'offre avec des produits locaux. Suivant les périodes, je peux avoir des tomates de terre, des figues, des herbes, etc.

## AVEC UNE BAGUETTE MAGIQUE, VOUS CHANGEZ QUOI ?

Je réfrigère le rayon pendant l'été. Parce que j'imagine déjà l'effet (très positif) sur la tenue du rayon. Ce qui est quand même mon obsession numéro 1 !

