

LES ÉTUDIANTS DE 1ÈRE ANNÉE DE BTS NDRC À LA RENCONTRE DE MME PORCHER, ACHETEUSE FRUITS EXOTIQUES POUR SOLY IMPORT, AU MARCHÉ DE GROS DE CORBAS

Bernadette Buisson et ManssouraJeguirim — CC BY NC SA-23 janvier 2024

Lundi 23 Janvier, les étudiants de 1ère année de BTS NDRC du lycée Parc Chabrières à Oullins ont eu l'immense honneur d'accueillir Mme Florence Porcher pour découvrir les facettes du marché de gros de Corbas, et plus précisément du métier de grossiste en fruits exotiques.

Avant sa venue, les étudiants ont mené une réflexion sur la thématique suivante «Du marché gare de Perrache au marché de gros de Corbas » dans le cadre de leurs enseignements d'Animation de Réseau & CEJM appliquée.



Après leur avoir rappelé ce qu'était un marché de gros en introduisant des termes propres à sa profession tel que « Carreau » pour représenter l'espace de vente dédié à chacun ; elle a parlé avec passion de son métier ou plutôt de « ses métiers ».

En effet, elle est :

vendeuse de fruits exotiques, elle est amenée à : sourcer, négocier, conseiller, gérer ses stocks et faire goûter ;

acheteuse de fruits auprès des fournisseurs qu'elle a aura scrupuleusement choisis, n'hésitant pas à se rendre sur place au Costa Rica, Kenya, Maroc...

Mme Porcher a signalé aux étudiants que le marché de gros est un « marché de gré à gré » et qu'il faut « **bien acheter, pour bien vendre** ».

La particularité de celui de Corbas est d'être un marché d'entreprises privées géré par une entité réunissant tous les intervenants.



Un conseil donné aux étudiants : « **pour bien vendre il faut être passionné par ses produits** ».

Durant son intervention, Florence Porcher a présenté :

l'ensemble des métiers liés au fonctionnement de ce marché : agréateur, préparateur de commandes, vendeur, ...

la zone de chalandise de Soly Import : AURA, Côte d'Or, Epinal, Nîmes, Grenoble

les catégories de clients : GMS (Grande et Moyenne Surface), primeurs, marchés alimentaires et ½ grossistes.

Pour être un bon commercial au marché de gros de Corbas, les compétences à avoir sont : être à l'écoute du client, être à l'écoute de ses fournisseurs, être curieux, être courageux (horaires de nuit), aimer le produit, maîtriser l'anglais.

Cette matinée fut riche en échanges pour tous.

Les enseignantes Mmes Buisson et Jeguirim tiennent très sincèrement à remercier Mme Porcher qui a su captiver les étudiants.

Ces derniers envisagent d'ailleurs d'organiser la visite du Marché de Gros, ce qui leur permettra de revoir Mme Porcher dans son environnement de travail.

A suivre ...



