

Faut-il référencer la gamme de terreaux « Bio local » ?

Un fournisseur régional propose à Vert'Sud une gamme de terreaux « Bio local » : prix d'achat HT 6,20 € le sac, prix de vente conseillé 10,90 € HT, ventes prévues 5 400 sacs par an, 1,2 mètre de linéaire au sol nécessaire (trois niveaux, soit 3,6 mètres de linéaire développé). La référence remplacerait un terreau d'importation qui occupe le même linéaire : 4 100 sacs par an, prix d'achat 4,10 € HT, prix de vente 7,50 € HT. Le rayon réalise en moyenne 2 300 € de marge par mètre de linéaire développé et par an.

Document 1 : rappels

Notion	Calcul
Marge unitaire	prix de vente HT - prix d'achat HT (ou coût d'achat HT)
Taux de marque	marge ÷ prix de vente HT
Marge par mètre de linéaire développé	marge annuelle ÷ linéaire développé en mètres

Annexe 1 (arrondir les montants à deux décimales, les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Marge unitaire du terreau « Bio local » (€)	_____
Taux de marque du terreau « Bio local » (%)	_____
Marge annuelle attendue du terreau « Bio local » (€)	_____
Marge annuelle actuelle du terreau d'importation (€)	_____
Marge par mètre de linéaire développé du terreau « Bio local » (€)	_____
Chiffre d'affaires annuel attendu du terreau « Bio local » (€)	_____
Gain de marge annuel si l'on remplace le terreau d'importation (€)	_____

Questions d'analyse

Au-delà des chiffres, le référencement d'un produit local est cohérent avec :

- ☐ Les attentes des clients pour les produits locaux et responsables et l'image du magasin
- ☐ La baisse des prix de la grande distribution
- ☐ La réduction de la largeur de l'assortiment

Si le fournisseur ne peut livrer que par palettes de 600 sacs, le magasin doit vérifier avant tout :

- ☐ Sa capacité de stockage et la rotation (environ 450 sacs par mois)
- ☐ La couleur des sacs
- ☐ Le nombre de concurrents