

Trois mécaniques promotionnelles pour le café de Bio&Co

Bio&Co Market veut promouvoir pendant deux semaines son café moulu bio 250 g (prix de vente 4,50 € HT, prix d'achat 2,70 € HT). Trois mécaniques sont étudiées (document 1). Pour comparer, vous calculez pour chacune la marge par paquet vendu et le coût de la promotion par paquet, sur l'hypothèse de 1 200 paquets vendus pendant l'opération.

Document 1 : mécaniques étudiées

Mécanique	Principe
Remise immédiate de 15 %	prix remisé 3,83 € HT
« 3 pour 2 » (le troisième offert)	trois paquets payés deux
Lot de 2 avec 1 € de remise sur le lot	deux paquets 8,00 € HT au lieu de 9,00 €

Document 2 : rappels

Notion	Calcul
Prix moyen payé par unité	$\text{prix total payé} \div \text{nombre d'unités emportées}$
Marge par unité	$\text{prix moyen payé HT} - \text{prix d'achat HT}$
Coût de la promotion	$(\text{marge habituelle} - \text{marge en promotion}) \times \text{unités vendues}$

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

Question	Réponse
Marge unitaire hors promotion (€)	_____
Mécanique 1 (- 15 %) : marge par paquet (€)	_____
Mécanique 2 (3 pour 2) : prix moyen payé par paquet (€)	_____
Mécanique 2 : marge par paquet (€)	_____
Mécanique 3 (lot de 2 à 8,00 €) : marge par paquet (€)	_____
Coût de la mécanique 2 pour 1 200 paquets vendus (marge perdue) (€)	_____
Coût de la mécanique 3 pour 1 200 paquets vendus (€)	_____
Taux de remise réel de la mécanique 2 pour le client (%)	_____

Questions d'analyse

La mécanique « 3 pour 2 » est la plus attractive pour le client mais :

- ☐ La plus coûteuse en marge : elle ne se justifie que pour un objectif de volume ou de déstockage
- ☐ La moins coûteuse
- ☐ Interdite

Pour afficher ces promotions, le prix de référence à indiquer est :

- ☐ Le prix le plus bas pratiqué dans les trente jours précédant l'opération
- ☐ Le prix conseillé par le fournisseur
- ☐ Le prix du concurrent le plus cher