Panettone ou thés : la tête de gondole de Noël de Bio&Co

Bio&Co Market, supermarché bio de 600 m² à Aix-en-Provence, réserve la tête de gondole qui fait face à l'entrée à un seul produit pendant les deux semaines qui précèdent Noël. Deux produits sont candidats : un panettone bio artisanal et un coffret de thés de Noël d'une marque bio (document 1). La mise en avant coûte 180 € hors taxes quel que soit le produit (PLV, montage et temps de l'équipe) ; la marque de thés propose d'en prendre 60 € à sa charge au titre de la coopération commerciale.

Prévoyez le résultat de chaque mise en avant pour éclairer le choix de la gérante, puis répondez aux questions de mise en œuvre.

Document 1 : les deux produits candidats (prévisions de la gérante)

Donnée	Panettone bio artisanal 750 g	Coffret de thés de Noël
Prix de vente HT	13,80 €	19,50 €
Prix d'achat HT	8,90 €	11,70 €
Ventes habituelles en rayon en décembre, par semaine	45	20
Coefficient d'accélération des ventes attendu en tête de gondole (constaté l'an dernier sur des produits comparables)	3,2	3,5
Ventes cannibalisées prévues sur les deux semaines (autres produits du rayon, à marge comparable)	30	10
Participation du fournisseur au coût de la mise en avant	aucune	60 €

Annexe 1 (montants à deux décimales, nombres de produits entiers)

Question	Réponse
Marge unitaire du panettone (€)	
Ventes de panettones prévues en tête de gondole sur les deux semaines (panettones)	
Ventes supplémentaires de panettones prévues (panettones)	
Résultat prévu de la mise en avant du panettone (€)	
Coût net de la mise en avant du coffret de thés pour le magasin (€)	
Résultat prévu de la mise en avant du coffret de thés (€)	
Seuil de la mise en avant du coffret de thés, en coffrets supplémentaires (coffrets)	

Questions d'analyse

Quel produit la gérante doit-elle placer en tête de gondole ?

☐ Le panettone : son résultat prévu est le plus élevé (643,20 € contre 582,00 €)
☐ Le coffret de thés : la marque paie 60 € et son seuil est plus bas (16 coffrets contre 37)
☐ Le coffret de thés : sa marge unitaire est la plus forte (7,80 € contre 4,90 €)

Justification :

La marque de thés prend 60 € à sa charge pour obtenir la tête de gondole. Où ce service doit-il être prévu ?

☐ Sur la facture d'achat des coffrets, le service prenant la forme d'une remise de 60 € déduite du prix d'achat des thés
☐ Dans la convention écrite conclue avec le fournisseur, qui précise l'objet, la date et la rémunération du service de coopération commerciale
☐ Dans un simple accord oral avec le représentant de la marque : pour 60 €, un écrit n'est pas exigé par le code de commerce

Justification :

Pour mettre le produit retenu en valeur, l'équipe hésite entre trois présentations. Laquelle respecte les règles d'une mise en avant ?

☐ Une pyramide de produits en effet de masse, prix bien visible, avec un stock de réassort prévu en réserve
☐ Une tête de gondole garnie à moitié, prix bien visible, pour donner aux clients une impression de rareté et d'exclusivité
☐ Un présentoir supplémentaire placé devant l'extincteur voisin, avec le prix bien visible depuis l'entrée du magasin

Justification :