Du tarif au rayon : les conditions de la Conserverie Lauvergnac

La Conserverie Lauvergnac, PME de 26 salariés installée à Marseille, fabrique des soupes de poissons, des rouilles et des bouillabaisses en bocaux (TVA à 5,5 %). Elle vend aux supermarchés et aux hypermarchés des Bouches-du-Rhône et du Var : ses conditions annuelles sont négociées avec les centrales par le responsable grands comptes, puis appliquées en magasin par la cheffe de secteur, Élodie Rastoin.

En février 2027, la convention annuelle signée, Sami Bouzid, alternant en BTS NDRC, l'aide à préparer ses visites : prix réellement payé par les magasins, lecture des ventes de 2026 et réponses aux demandes des directeurs et des chefs de rayon.

Complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : conditions 2027 du bocal de soupe de poissons de 780 g (prix unitaires HT, livraison franco)

Élément	Montant unitaire HT
Tarif des conditions générales de vente	4,35 €
Remise sur facture	0,22 €
Ristourne de fin d'année	0,10 €
Rémunération des services de coopération commerciale (tête de gondole en mars, place dans le prospectus de Pâques)	0,18 €

Document 2 : ventes de la soupe de poissons dans les 34 magasins clients du secteur

Année	Sell-in : bocaux livrés aux magasins	Sell-out : bocaux vendus en caisse
2025	41 600	40 900
2026	47 840	41 718

Les sorties de caisse sont transmises par les magasins.

Annexe 1 (arrondir les prix au centime, le seuil de revente à perte au centime supérieur, les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Prix net du bocal (€ HT)	
Prix double net du bocal (€ HT)	
Prix triple net du bocal (€ HT)	
Seuil de revente à perte majoré de 10 % (€ TTC)	
Progression du sell-in de 2025 à 2026 (%)	
Progression du sell-out de 2025 à 2026 (%)	

Questions d'analyse

Pour une semaine « prix choc », le chef de rayon d'un supermarché veut vendre le bocal 4,29 € TTC, aux conditions d'achat du document 1. Que lui répondre ?

☐ C'est impossible : ce prix est inférieur au seuil de revente à perte, calculé à partir du prix triple net et majoré de 10 % pour une denrée alimentaire
☐ C'est possible : ce prix reste supérieur au seuil de revente à perte, calculé à partir du prix triple net et de la TVA, soit 4,07 € TTC
☐ C'est impossible hors promotion, mais permis s'il annonce l'opération comme une promotion limitée dans le temps : la revente à perte est tolérée pendant la semaine « prix choc »

Justification :

Que signale l'écart entre la progression du sell-in et celle du sell-out de la soupe de poissons ?

☐ Une forte hausse de la demande des consommateurs : les commandes des magasins progressent nettement ; il faut augmenter la production et proposer de nouvelles références aux acheteurs
☐ Des stocks qui s'accumulent en magasin : les commandes vont ralentir ; il faut soutenir les ventes en caisse (mise en avant, animation) plutôt que pousser de nouvelles commandes
☐ Des ruptures de stock en magasin : les ventes en caisse dépassent les livraisons ; il faut accélérer les réassorts et augmenter les quantités livrées à chaque commande

Justification :

Sami veut faire référencer localement la nouvelle rouille dans deux magasins : un supermarché de Sanary-sur-Mer, membre d'un groupement d'indépendants, et un hypermarché de La Ciotat, succursale d'un groupe intégré. Où la décision se prend-elle ?

☐ Dans les deux magasins, auprès des chefs de rayon, qui composent l'assortiment de leur rayon ; la centrale et le siège interviennent ensuite pour fixer les conditions d'achat
☐ À Sanary, surtout à la centrale du groupement, qui décide pour l'ensemble de ses adhérents dans le commerce associé ; pour La Ciotat, auprès du directeur de l'hypermarché, qui gère librement sa succursale
☐ À Sanary, auprès du directeur du supermarché, qui garde une large autonomie dans le commerce associé ; pour La Ciotat, surtout au siège ou à la centrale du groupe, où négocie le responsable grands comptes

Justification :

Le directeur d'un supermarché demande 3 % de remise supplémentaire « parce que la conserverie est un fournisseur historique », sans rien proposer en échange. Que doit faire Élodie ?

☐ Refuser cette remise sans contrepartie et proposer un échange écrit, par exemple une remise liée à une mise en avant datée ou à un volume
☐ Accepter cette remise de 3 %, petite concession qui préserve une relation historique, et ne demander un échange qu'à la prochaine négociation de la convention
☐ Accepter la remise comme un geste commercial ponctuel, sans l'inscrire dans la convention annuelle signée avec la centrale

Justification :