Le marché du pêcheur

par Mericq

Le réseau MERICQ est spécialisé dans l'approvisionnement, la transformation et la distribution des produits de la mer (poissons, coquillages et crustacés).

Respectueux de l'écosystème marin, le groupe MERICQ garantit à ses clients (particuliers et professionnels) des produits de qualité irréprochable, certifiés par la marque « Qualité MERICQ Criée » et le label « Excellence par MERICQ ».

Le réseau MERICQ est au contact de ses clients particuliers grâce à ses magasins en propre. Sa boutique-pilote sous l'enseigne "Le Marché du Pêcheur" est située à Boé dans le Lot-et-Garonne (47).

Responsable du point de vente, Michel BERH vous demande de l'assister dans l'étude de 4 dossiers :

Dossier 1 : Analyse des performances commerciales de la boutique de Boé

Dossier 2 : Choix d'un mode de financement

Dossier 3 : Opération promotionnelle sur les produits Darfresh®

Dossier 3 : Opération promotionnelle sur les produits Darfresh® (Annexes 9 à 11)

Pour lancer le nouveau conditionnement des produits pré-emballés Darfresh®, Michel BERH décide de mettre en place une opération promotionnelle avec un animateur recruté pour la durée de l'action commerciale.
Deux modalités promotionnelles sont envisageables.

3.2 Déterminez la modalité promotionnelle la plus intéressante pour le magasin de Boé.

Annexe 10 : Modalités envisagées pour l'action promotionnelle en magasin

La commercialisation des produits frais sous conditionnement Darfresh® dans la boutique de Boé s'accompagnera d'une action promotionnelle d'une semaine, du lundi au samedi.

Modalités envisagées

- Modalité 1 :
Le 1er jour : réduction de prix de 15 %, augmentation des ventes en volume de 20 % par rapport aux ventes de barquettes LS hors promotion.
Les jours suivants : 10 % de remise, augmentation des quantités vendues de 15 % par rapport aux ventes de barquettes LS hors promotion.

- Modalité 2 :
Pendant une semaine : vente par lot de deux barquettes Darfresh® au prix de 8 € TTC le lot.
La prévision du nombre de lots vendus au cours de la semaine promotionnelle est de 600.

Source : Données internes

Annexe 11 : Éléments d'informations concernant les ventes de barquettes LS et de Darfresh®

Les barquettes LS :
Ventes moyennes par semaine en boutique : 460 barquettes LS de 200 grammes.

Les Darfresh® :
Conditionnement : 200 grammes.
Prix de vente public : 5 € le poisson conditionné en 200 g.
Coût de revient HT du poisson conditionné : 2,60 € les 200 g.

TVA : 5,5 %

Source : Données internes