

UE D – EXPERTISE PROFESSIONNELLE

Bachelor européen Merchandising et management commercial

D31 - Epreuve écrite - Distribution et merchandising

Corrigé

Type d'épreuve : Etude de cas

Durée : 6 heures

Session : Juin 2020

⇒ Dossier 1 – Négocier avec la grande distribution

Question 1

Listez les contraintes à prendre en compte pour fixer votre tarif professionnel.

4 points

Pour fixer un tarif professionnel, il faut tenir compte :

- de l'état du marché : niveau de la demande et nombre de concurrents,
- des prix des concurrents,
- de la qualité de nos produits (label ou AOC),
- de la marge du distributeur.

Question 2

Déterminez votre tarif professionnel pour une bouteille de vin que vous estimez à un prix de vente client final TTC de 10 € en reproduisant et complétant le tableau proposé en annexe 2.

3 points : ½ point par bonne réponse à partir de la ligne 3

Prix de vente consommateur TTC	10 €
Taux de TVA 20 %	20 %
PVHT	8,33 € (10/1,2)
Marge distributeur de 25 % du PVHT	2,08 (25 % de 8,33)
Prix de base tarif HT	6,25 (8,33 – 2,08)
Remise entrepôt de 3 %	-0,18 (6,25 x 3 %)
Taux promotionnel de 5 %	-0,3 (6,07 x 5 %)
Prix facturé HT à la grande distribution	5,77 €

Question 3

Calculez votre marge en sachant que vos coûts sont de 7,98 € par bouteille. Commentez.

2 points (1 point pour le résultat et 1 point pour le commentaire)

$$\text{Marge} = 5,77 - 7,98 = -2,21 \text{ €}$$

Les coûts sont plus élevés que le prix de vente. Il faudra donc augmenter le prix pour le client final, ou le prix distributeur, ou demander au distributeur qu'il baisse sa marge.

Question 4

Calculez le taux de marque et le taux de marge du distributeur.

2 points

Taux de marque du distributeur Taux de marque = marge/prix de vente x100 $2,08 / 8,33 \times 100 = 24,97 \%$ soit 25 %	Taux de marge du distributeur Taux de marge = marge/prix d'achat x100 $2,08 / 5,77 \times 100 = 36,05 \%$
---	--

Question 5

Reportez et complétez le tableau de l'Annexe 4 en calculant la marge avant, la marge arrière, le taux de marque et le bénéfice brut réalisé par le distributeur pour chaque référence de produit.

8 points : ½ point par bon résultat des colonnes 3 à colonne 6 (soit 4 colonnes x 4 lignes)

	PA par le distributeur HT	PV par le distributeur HT	Marge avant	Taux de marque	Marge arrière 30% du PV	Bénéfice brut
Vin de table Madura 75 cl	2,2 €	2,5 €	0,3 (2,5 - 2,2)	12 % $0,3/2,5 \times 100$	0,75 $2,5 \times 30 \%$	1,05 $0,3 + 0,75$
Vin Madura VDQS 75 cl	2,5 €	3 €	0,5	16,6 %	0,9	1,4
Vin Madura AOC 75 cl	3,8 €	4,2 €	0,4	9,5 %	1,26	1,66
Vin Madura Bio 75 cl	3,9 €	5,1 €	1,2	23,5 %	1,53	2,73

Question 6

Pourquoi peut-on dire que le distributeur dégage deux fois de la marge sur la vente d'un produit ?

1 point

Le distributeur dégage deux fois de la marge, car il dégage une première marge en revendant plus cher que son prix d'achat (marge avant) et une seconde marge en demandant au fournisseur de participer à la mise en avant de ses produits (marge arrière).

⇒ Dossier 2 – Comprendre et justifier un prix de vente

Question 1

En quoi la demande influe-t-elle sur les prix des maillots de football ?

5 points

Les maillots de football sont devenus des produits de mode. La demande était limitée aux fans, elle regroupe désormais une très large cible de consommateurs.

Ces produits ont aussi une forte valeur perçue : la notoriété des équipes, des joueurs, leur image de marque sont fortes. Ainsi, les hausses de prix n'empêchent pas les ventes de croître d'année en année car la demande est forte.

Question 2

Indiquez l'importance de la valeur perçue dans le prix des maillots. Justifiez votre réponse par une analyse chiffrée.

10 points

Dans la décomposition du prix d'un maillot, les coûts de fabrication, marketing, transport, stockage, et taxe représentent seulement 31 % du prix final (11 % + 5 % + 15 %).

69 % du prix sont partagés entre le distributeur, l'équipementier et l'équipe.

Question 3

Selon vous, et d'après les documents, à qui la vente de contrefaçons des maillots peut-elle nuire ?

5 points

La vente de contrefaçons peut nuire à ceux grâce auxquels ces maillots ont une si forte valeur perçue : l'équipe et l'équipementier. Elle nuit aussi à ceux qui en assurent la qualité, la fabrication et la distribution.

⇒ Dossier 3 – Etudier l'opportunité de participer à un salon

Question 1

Etudiez les avantages et les inconvénients pour votre société de participer au SIAL.

10 points (5 points pour 3 réponses justifiées par colonne)

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">– Nombre d'entreprises présentes sur le salon.– Visiteurs intéressés.– Existence d'un secteur « boissons » au sein du salon.– Visiteurs de ce secteur satisfaits.– Communication du SIAL dans les médias.– Grand Prix des Boissons non alcoolisées (pour se faire connaître).	<ul style="list-style-type: none">– Coût du stand.– Nombre de producteurs présents.– Difficulté de se faire connaître auprès des grandes entreprises.– Marques reconnues.

Question 2

Préparez un tableau présentant le coût prévisionnel de la participation au salon comme ci-après.

8 points (1 point par réponse justifiée et chiffrée par calcul et par résultat)

Éléments	Calculs	Résultats
Hôtel	$120 \times 6 \times 5$	3 600 €
Restauration	$50 \times 6 \times 5$	1 500 €
Déplacement	400×6	2 400 €
Aménagement du stand et participation		13 000 €
TOTAL		20 500 €

Question 3

De la façon suivante, concluez sur l'opportunité de participer à ce salon.

6 points (1 point par réponse justifiée et chiffrée par calcul et par résultat)

Éléments	Calculs	Résultats
Chiffre d'affaires	$77,28 \times 1\,400 \text{ €}$	108 192 €
Marge sur le salon	$108\,192 \times 25 \%$	27 048 €
Coût du salon		20 500 €
Résultat prévisionnel du salon		6548 €

Question 4

Évaluez les retours prévisionnels pour la participation au SIAL :

- **Nombre de nouveaux contacts.**
- **Transformation en commandes.**
- **Montant moyen d'une commande pour un premier achat en salon.**

6 points

- Nombre de nouveaux contacts : $700 \text{ visites} \times 46 \% = 700 \times 0,46 = 322$.
- Transformation en commandes : $322 \times 24 \% = 77,28$ commandes.
- Montant moyen d'une commande pour un premier achat en salon : 1 400 € HT.

⇒ Dossier 4 – Comme j'aime

Question 1

Pourquoi cette gamme a réussi à conquérir une telle notoriété ?

10 points : réponse structurée et pertinente attendue

Comme j'aime est un régime populaire qui repose sur la consommation de plats cuisinés.

La caractéristique unique de Comme J'aime est que les plats sont directement livrés à domicile. Comme J'aime est conçu pour vous simplifier la vie.

Le principe de Comme J'aime est donc assez simple : il s'agit de perdre du poids à l'aide de repas préparés livrés à domicile. Quand on suit ce programme minceur, on n'a pas besoin de compter ses calories ni de se préoccuper de ses repas

Il suffit de réchauffer ses plats. Cela peut être un grand atout pour les personnes qui n'aiment pas cuisiner. Il faut consommer les repas (petit-déjeuner, déjeuner, encas et dîner) que l'on reçoit chez soi sur une période déterminée pour constater des résultats.

Le programme minceur a pour objectif de vaincre le surpoids au moyen de plats préparés.

Le programme se présente comme « une nouvelle hygiène alimentaire pour mincir, rester mince et en finir avec les régimes » Le régime Comme J'aime est censé entraîner une perte de poids moyenne de 4 à 6 kilos par mois.

Une fois son poids cible atteint, on peut éventuellement suivre un programme de stabilisation à l'aide d'un coach minceur pour éviter la reprise de poids.

Comme J'aime est un régime hypocalorique qui limite l'apport calorique à environ 1 200 -1 500 calories par jour (en fonction de votre sexe et de votre objectif).

En moyenne, les hommes en bonne santé ont besoin de 2 500 calories par jour, et les femmes de 2 000. Quand on consomme moins de calories que l'on en dépense, le corps est contraint de puiser son énergie au sein d'autres sources, notamment dans la graisse corporelle. Sur la durée, cela entraîne une perte de poids.

En plus de la livraison de plats, vous pouvez également bénéficier de coaching téléphonique. Votre coach vous aide à atteindre votre poids cible et vous motive en cas de besoin. La durée du programme minceur Comme J'aime dépend du nombre de kilos que vous voulez perdre.

Question 2

Quels sont ses avantages ?

15 points : réponse structurée et pertinente attendue

N°1 : Il fait gagner du temps

Suivre le régime Comme J'aime suppose un certain gain de temps. Tout ce dont vous avez besoin pour commencer le régime vous est livré chez vous.

Vous n'avez donc pas à faire les courses pour vous procurer différents ingrédients. En outre, vous n'avez pas besoin de passer des heures dans la cuisine pour mijoter vos plats équilibrés. Rien de tout cela ! Tout ce dont vous avez besoin est inclus dans le programme. Sauf le micro-ondes, bien entendu...

Pour les personnes qui détestent cuisiner ou qui ont peu de temps libre, cela peut être un grand avantage. On n'a pas à se casser la tête pour décider ce que l'on doit préparer pour le dîner.

N°2 : Préparation rapide

Le plus grand avantage du régime Comme J'aime est peut-être sa simplicité. Pas besoin d'être un cordon bleu pour pouvoir suivre ce programme minceur.

Les plats cuisinés sont à réchauffer au micro-ondes. Suivre ce régime est donc à la portée de toute personne capable de se servir d'un micro-ondes. Cela permet notamment de suivre le régime Comme J'aime à tout âge.

Le régime Comme J'aime peut notamment être une solution pour les personnes qui souffrent de problèmes de mobilité et qui ont du mal à se déplacer.

Tous les plats Comme J'aime sont cuisinés et prêts à l'emploi. Il suffit d'attendre la sonnerie du four micro-ondes.

N°3 : Coaching

Les clients de Comme J'aime peuvent bénéficier d'un soutien téléphonique fourni par un coach.

Certes, une conversation privée peut sembler un peu trop personnelle pour certains. En outre, ce coaching n'est pas gratuit. Cependant, il peut effectivement aider à atteindre son objectif de perte de poids.

En général, on sait ce qu'il faut faire pour atteindre son poids cible. On a une idée de la méthode à suivre pour perdre du poids. Cependant, le parcours peut être semé d'embûches.

Si perdre du poids était si simple, on ne serait pas des millions de personnes à lutter contre le surpoids. Il arrive que l'on ne sache pas quoi faire. Parfois, on ne sait pas quelles mesures prendre ou l'on se sent submergé par toutes les informations que l'on rencontre. Dans de tels cas, l'aide d'un coach peut s'avérer utile.

N°4 : Perte de poids rapide

Vous voulez perdre du poids ? La solution est simple, tout du moins en théorie. L'apport calorique (énergétique) doit être inférieur à votre dépense calorique.

En règle générale, une femme en bonne santé a besoin de 2 000 kcal par jour en moyenne.

La formule BASIC du régime Comme J'aime apporte 1 200 kcal par jour. On a donc un déficit de 800 calories par jour. Le site officiel de Comme J'aime annonce une perte de poids moyenne de 4 à 6 kg par mois

Consommer 3 plats préparés hypocaloriques par jour garantit une perte de poids rapide.

Si chaque jour vous consommez 800 calories de moins que vous n'en dépensez, en théorie, vous perdrez 1 kilo en 10 jours. Malheureusement, les choses ne sont pas aussi simples : le corps ne peut brûler qu'une quantité limitée de graisse par semaine.

Question 3

Quels sont ses inconvénients pour le consommateur ?

15 points : réponse structurée et pertinente attendue

N°1 : Aliments industriellement transformés

Notre mode de vie effréné nous laisse de moins en moins de temps pour cuisiner.

À cet égard, les plats cuisinés, disponibles en ligne ou au supermarché, s'avèrent bien utiles.

Déjà cuisinés et prêts à manger en quelques minutes, ces plats pratiques et rapides sont souvent privilégiés sur les repas faits maison.

Le problème, c'est que de nombreux plats cuisinés sont mauvais pour la santé parce qu'ils sont riches en glucides transformés, en matières grasses, en sel, et en toutes sortes d'additifs tels que les colorants et les conservateurs. En outre, ils contiennent souvent des exhausteurs de goût artificiels.

Les plats minceurs 'Comme J'aime' sont des plats cuisinés industriels. Comme vous pouvez le voir, une portion ne contient pas moins de 50 g de glucides.

N°2 : Un régime hypocalorique classique

Comme J'aime se présente comme un régime qui permet de réapprendre à se nourrir de manière saine et équilibrée.

Il s'agirait d'un programme minceur composé de plats équilibrés variés à consommer chez soi, conçu pour perdre du poids et ne pas reprendre les kilos perdus.

Malgré les différents programmes et les menus, le régime Comme J'aime n'est autre qu'un régime hypocalorique strict à environ 1 200 calories par jour.

Au fil du temps, le plus grand défi auquel l'on est confronté lors un régime de 1 200 calories par jour est la faim. L'objectif est d'atteindre un poids santé, pas de s'affamer.

N°3 : Abonnements coûteux

Le prix du régime Comme J'aime varie en fonction de ce que vous êtes prêt à dépenser. Les frais d'abonnement dépendent du programme choisi.

Voici le prix hebdomadaire minimum de Comme J'aime par programme : 84 euros pour le programme BASIC (si vous voulez tester le programme pendant une semaine, le prix est de 160 euros). Vous avez le choix entre un abonnement d'une semaine ou de 1, 2, 4, 6 ou 8 mois.

Vous payez un forfait mensuel. Plus la durée d'abonnement est longue, plus le pourcentage de réduction est élevé.

Par exemple, prenons un abonnement d'une durée d'un mois. Selon l'abonnement que vous choisissez, vous pouvez bénéficier de 25 à 29 % de réduction : Un mois de programme BASIC : 499 euros au lieu de 680 euros (27 % de réduction).

Il s'agit là de montants considérables à payer chaque mois. Quand on doit se débrouiller avec un petit revenu, le programme minceur Comme J'aime représente une grande partie d'un salaire mensuel.

Acheter des produits similaires au supermarché revient bien moins cher.

N°4 : L'obligation d'acheter des produits

On note également que des clients se plaignent du fait que les frais de renvoi des produits Comme J'aime sont à la charge des clients si ceux-ci décident d'interrompre le régime.

Les nouveaux clients ont la possibilité de tester le programme minceur pendant une semaine. Ce dont les clients ne sont souvent pas conscients, c'est qu'ils recevront un mois de repas.

Si vous ne souhaitez pas continuer et voulez obtenir remboursement, vous devez retourner le reste des produits.

N°5 : On n'apprend pas de nouvelles habitudes alimentaires

Une bonne hygiène de vie, ça commence par des bons choix. La perte de poids est un processus compliqué qui ne se fait pas du jour au lendemain.

Le principal « inconvénient » du programme minceur Comme J'aime est peut-être qu'il facilite un peu trop la tâche des clients. Au premier abord, cela peut sembler positif. Or, pour perdre du poids de façon permanente, se contenter de suivre des instructions pendant une certaine période ne suffit pas.

GRILLE DE NOTATION
UC D31 - Epreuve écrite - Distribution et merchandising

NOM ET PRENOM DU CORRECTEUR _____

N° de candidat _____

Dossier	Note attribuée	Observations obligatoires
Dossier 1 – Négocier avec la grande distribution	/20	
Dossier 2 – Comprendre et justifier un prix de vente	/20	
Dossier 3 – Etudier l’opportunité de participer à un salon	/30	
Dossier 4 – Comme j’aime	/40	
Présentation et orthographe	/10	
TOTAL	/120	

Appréciation générale :

Fait à _____ le _____

Signature :