

## Exercice

LA PREPARATION D'UNE ACTION PROMOTIONNELLE**MONOPRIX - CORRIGÉ**

Vous êtes en PFMP au sein du groupe Monoprix. En accord avec votre tuteur, vous avez choisi de préparer une action promotionnelle autour des bougies dorées. Il souhaite sélectionner un fournisseur avec les meilleures conditions tarifaires et les conditions de ventes les plus avantageuses. Pour cela, il vous remet le doc. Pour guider votre sélection.

## Doc. Offres des fournisseurs

**1 Fournisseur Bougie la Française**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porte-bougie doré rond 5 cm diamètre : 1,60 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré rond 10 cm diamètre : 1,90 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré carré 10 cm de hauteur : 1,70 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré carré 15 cm de hauteur : 2,00 € PVHT unitaire</li> </ul>	<p>Coopération commerciale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De la PLV et un présentoir vous seront fournis.</li> <li>- À partir de 100 bougies commandées, une remise de 5 % sur la commande totale.</li> <li>- Si la période promotionnelle dure plus de 2 mois consécutifs, une marge arrière de 20 % vous sera accordée en fin d'année.</li> <li>- Les livraisons s'effectuent sous 3 jours ouvrables.</li> </ul>
---	--

**2 Fournisseur Bougie et Senteur**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porte-bougie doré rond 4 cm diamètre : 1,40 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré rond 9 cm diamètre : 1,80 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré carré 9 cm de hauteur : 1,60 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré carré 14 cm de hauteur : 1,80 € PVHT unitaire</li> </ul>	<p>Coopération commerciale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De la PLV et un présentoir vous seront fournis.</li> <li>- À partir de 100 bougies commandées, une remise de 5 % sur la commande totale.</li> <li>- Les livraisons s'effectuent sous 5 jours ouvrables.</li> </ul>
---	--

**3 Fournisseur Bougie le Chat**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porte-bougie doré rond 5 cm diamètre : 2,00 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré rond 10 cm diamètre : 2,20 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré carré 10 cm de hauteur : 2,20 € PVHT unitaire</li> <li>• Porte-bougie doré carré 15 cm de hauteur : 3,00 € PVHT unitaire</li> </ul>	<p>Coopération commerciale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- À partir de 100 bougies commandées, une remise de 5 % sur la commande totale.</li> <li>- Si la période promotionnelle dure plus de 2 mois consécutifs, une marge arrière de 10 % vous sera accordée en fin d'année.</li> <li>- Les livraisons s'effectuent sous 5 jours ouvrables.</li> </ul>
---	---

**Travail à faire :**

- 1) Définissez, à partir de vos connaissances personnelles et du doc., la notion de coopération commerciale.

**Il s'agit d'un partenariat sur une action commerciale entre un distributeur et un fournisseur.** (soit le fournisseur rémunère le distributeur afin de mettre en avant ses produits, soit le distributeur sollicite le fournisseur pour qu'il fournisse des outils marketing pour mettre en avant les produits lors d'une action promotionnelle)

## Exercice

2) Expliquez ce qu'est une marge arrière.

**Une marge arrière est une ristourne accordée par un fournisseur à un distributeur. Il s'agit de récompenser un distributeur qui a fortement mis en avant un de ses produits.**

3) Comparez les avantages et les inconvénients des propositions de chacun des fournisseurs présentés dans le doc.

Fournisseurs	Avantages	Inconvénients
Bougie la Française	<i>Produit plus grand que le fournisseur 2. PLV et présentoir fournis. Remise de 5%. Marge arrière de 20%. Livraison rapide.</i>	<i>Prix plus élevés que le fournisseur 2.</i>
Bougie et senteur	<i>Prix plus bas. Remise de 5 %. PLV et présentoir fournis.</i>	<i>Bougie plus petite. Pas de marge arrière. Livraison longue.</i>
Bougie le chat	<i>Remise de 5%. PLV et présentoir fournis.</i>	<i>Prix élevés. Marge arrière 10%.</i>

4) Choisissez la proposition la plus intéressante parmi ces trois fournisseurs et justifiez-vous.

**La proposition la plus intéressante est celle du fournisseur 1 : Bougie La Française. Ceci car il propose des tarifs avantageux grâce à des remises et une marge arrière importante. Et grâce à une coopération commerciale une PLV et un présentoir seront fournis.**

5) Citez les formes de promotion de vente que vous pourriez utiliser pour augmenter les ventes de bougies et de bougeoirs en justifiant vos choix.

**Il y a : la vente par lots (vendre plusieurs bougeoirs assortis ensemble), la vente liée (vendre les bougies avec les bougeoirs) et la réduction de prix (baisse de prix sur chaque produit).**