

Calendrier et dynamisation

7 JUIN Mercredi	Salon Scanormande : prise de connaissance des produits, rencontre du fournisseur, prise de précommandes
15 JUIN Jeudi	Lancement sur plate-forme
20 JUIN Mardi	
6 JUILLET Jeudi	Opération kits de juillet
8 JUILLET Samedi	

Le programme pourra se prolonger en fruits à pépins durant les mois suivants

Les Kits

Palettes constituées en station d'expédition et livrées au magasin.

Ils sont constitués d'un assortiment de références (détail auprès de la plate-forme).



Fruits & Compagnie

SCANORMANDE - Juin 2006

Infos

Sommaire

Les Fruits d'été : ventes et assortiment P.1-2 | Pourquoi la gamme «Fruits et Compagnie» peut développer vos ventes ? P.3 | Calendrier et dynamisation P.4

Le fournisseur

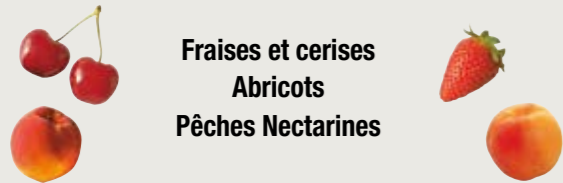
CHATEAU DE NAGES - Le meilleur de chaque saison

DEUX AXES FORTS POUR UN MÊME DÉMARCHÉ



FRUITS D'ÉTÉ :

Origines Costières, Crau et Vallée du Rhône



Fraises et cerises
Abricots
Pêches Nectarines

FRUITS A PÉPINS :

Origines Languedoc et Hautes-Alpes



Gamme de Pommes
Gamme de Poires

Une démarche cohérente, orientée distribution et consommateurs :

- Un engagement de confiance et de fiabilité : itinéraire maîtrisé, certification d'entreprise
- Une gamme complète et qualitative tout au long de l'année
- Un historique de segmentation / différenciation par le conditionnement et l'affinage des fruits
- Un ensemble de réponses pour les assortiments en magasins : les colis vrac, les 1er prix, et la gamme «Fruits & Compagnie».

Contacts - Tél : 04 66 38 44 00 - Florence SOURNIES, directrice commerciale - François BRASSARD

© PB Conseil - Tél. 04 79 37 81 24

Les Fruits d'été : ventes et assortiment

ABRICOT	P06 Sne 21 à 24	P07 Sne 25 à 28	P08 Sne 29 à 32	P09 Sne 33 à 36
Date des périodes	2 mai à 3 juillet	19 juillet au 10 août	11 juillet au 13 août	14 août au 10 septembre
%CA DU RAYON ABRICOT (Secours régional)	1,5%	7,2%	6,2%	1,1%
Nombre de références conseillé (hypermarchés)	2	7	6	2
Assortiment recommandé (détail des références)				
VRAC	vrac 1 seul calibre	vrac petit calibre	vrac petit calibre	vrac 1 seul calibre
		vrac gros calibre	vrac gros calibre	
PREMIER PRIX	barq kg premier prix	barq kg premier prix	barq kg premier prix	barq kg premier prix
LES FAMILIALES		Baby 2 kg (lors d'actions)	Baby 2 kg (lors d'actions)	
LES QUOTIDIENNES		Barquette 10 fruits	Barquette 10 fruits	
LES SAVOUREUSES		Barquette mûr à point	Barquette mûr à point	
		Colis complet ou confiture		
Approvisionnements en % de tonnage annuel d'abricot	10%	47%	37%	6%

Les mentions obligatoires sont suivies d'un *

Nom : Abricot	
Variétés* :	Origine* : France
	Cat.* : Cat 1 ou Extra
	Cal. : en mm
	Prix du conditionnement* :
	Prix du kg* :

Parts de marché volumes des références dans famille Abricot (*)



(* pour P07 et P08 , évaluation indicative d'après tests Château de Nages 2005)

Les Fruits d'été : ventes et assortiment

PJ = Pêche jaune - PB = Pêche blanche - NJ = Nectarine jaune - NB = Nectarine blanche

PÊCHE ET NECTARINE	P06 Sne 21 à 24	P07 Sne 25 à 28	P08 Sne 29 à 32	P09 Sne 33 à 36	P10 Sne 37 à 40
DATES DES PERIODES	22 mai au 18 juin	19 juin au 10 juillet	11 juillet au 13 août	14 août au 10 septembre	11 septembre au 9 octobre
En % CA du rayon total (Secodip national)					
Ensemble Pêches/ Nectarines	6,4%	12,1%	16,4%	14,8%	5,7%
Pêches	3,0%	5,8%	7,8%	7,3%	2,4%
Nectarines	3,4%	6,3%	8,6%	7,5%	3,3%
Nombre de références recommandées (hypermarchés)	7	12	17	15	6

Les mentions obligatoires sont suivies d'un *

Nom : Pêche ou Nectarine	
Variétés :	Origine* : France
Chair* : Jaune ou blanche	Cat.* : Cat 1 ou Extra
	Cal. : en lettre code
	Prix du conditionnement* :
	Prix du kg* :

Assortiment recommandé (détail des références)						Parts de marché volumes des références dans la famille PN (*)	
VRAC	Vrac PJ	Vrac PJ	Vrac PJ	Vrac PJ	Vrac PJ	40%	
	Vrac PB	Vrac PB	Vrac PB	Vrac PB	Vrac PB		
	Vrac NJ	Vrac NJ	Vrac NJ	Vrac NJ	Vrac NJ		
	Vrac NB	Vrac NB	Vrac NB	Vrac NB	Vrac NB		
PREMIER PRIX	Barq kg PJ cal C	Barq kg PJ cal C	Barq kg PJ cal C	Barq kg PJ cal C	Barq kg PJ cal C	16%	
	Barq kg NJ cal C	Barq kg NJ cal C	Barq kg NJ cal C	Barq kg NJ cal C	Barq kg NJ cal C		
	Mini plateau PJ ou PB cal C ou B	Mini plateau PJ ou PB cal C ou B	Mini plateau NJ ou NB cal C ou B	Mini plateau NJ ou NB cal C ou B	Mini plateau NJ ou NB cal C ou B		
	Mini plateau NJ ou NB cal C ou B	Mini plateau NJ ou NB cal C ou B	Mini plateau NJ ou NB cal C ou B	Mini plateau NJ ou NB cal C ou B	Mini plateau NJ ou NB cal C ou B		
LES FAMILIALES	Mini Plateau PJ cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau PJ cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau PJ cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau PJ cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau PJ cal A 'Fruits & Cie'	22%	
	Mini Plateau PB cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau PB cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau PB cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau PB cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau PB cal A 'Fruits & Cie'		
	Mini Plateau NJ cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau NJ cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau NJ cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau NJ cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau NJ cal A 'Fruits & Cie'		
	Mini Plateau NB cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau NB cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau NB cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau NB cal A 'Fruits & Cie'	Mini Plateau NB cal A 'Fruits & Cie'		
	Mini Plateau mixte P/N cal A	Mini Plateau mixte P/N cal A	Mini Plateau mixte P/N cal A	Mini Plateau mixte P/N cal A	Mini Plateau mixte P/N cal A		
LES QUOTIDIENNES	Barq 4 fruits PJ ou PB	Barq 4 fruits PJ ou PB	Barq 4 fruits PJ ou PB	Barq 4 fruits PJ ou PB	Barq 4 fruits PJ ou PB	15%	
	Barq 4 fruits NJ ou NB	Barq 4 fruits NJ ou NB	Barq 4 fruits NJ ou NB	Barq 4 fruits NJ ou NB	Barq 4 fruits NJ ou NB		
LES SAVOUREUSES	Barq Mûr à point PJ ou PB	Barq Mûr à point PJ ou PB	Barq Mûr à point PJ ou PB	Barq Mûr à point PJ ou PB	Barq Mûr à point PJ ou PB	7%	
	Barq Mûr à point NJ ou NB	Barq Mûr à point NJ ou NB	Barq Mûr à point NJ ou NB	Barq Mûr à point NJ ou NB	Barq Mûr à point NJ ou NB		
Approvisionnement en % du tonnage du produit							
Ensemble Pêches/Necta.	12%	22%	31%	25%	9%		

(*évaluation indicative pour P07, P08 et P09 d'après tests Château de Nages 2005)

Pourquoi la gamme «Fruits & Compagnie» peut développer vos ventes ?



Objectif : Apporter des réponses à des besoins différents exprimés par les consommateurs, avec une gamme simple et vivante de fruits d'été.

FINALITÉ : Fidéliser le consommateur et stimuler la consommation.

Des points d'appui :

- Des évolutions des modes de vie, à intégrer dans l'offre commerciale : 46% de la population française vit dans un foyer de 1 ou 2 personnes (source INSEE).
- Une étude consommateurs en 2005 et en 2006 (étude Château de Nages / PB Conseil) : Pour l'abricot : 35% de la population préfèrent le vrac, 45% se disent prêts à acheter les fruits emballés au même titre que le vrac, 20% préfèrent nettement les acheter emballés.
«maintenant, j'achète régulièrement des fruits en barquettes ; si c'est bien, j'en reprends» «c'est bien plus pratique et plus propre» «au moins, le fruit est protégé»
- Un test dans 25 magasins en 2005 : Des références bien étudiées de fruits packagés contribuent à stimuler les ventes. Les références «Fruits et Compagnie» génèrent 13% des volumes de ventes d'abricots du mois de juillet.

Choix fondamentaux de la gamme «Fruits & Compagnie» :

- Des fruits packagés en plus de l'offre vrac et du «premier prix»
 - Réel bénéfice consommateur : protection, hygiène, rapidité d'achat
 - Repère et support d'information
 - Levier de structuration des gammes en magasins : assortiments sans crainte de «démarque à la pesée»
- Une segmentation en «cœur de marché / plus» selon le nombre de personnes au domicile :
 - pour les foyers de 1 à 2 personnes : **Les Quotidiennes**
 - pour les familles et consommations festives : **Les Familiales**
- Une segmentation en «premium» pour les amateurs de qualité supérieure : **Les Savoureuses (mûr à point)**

Recommandations :

- Planter par famille
- Utiliser la signalétique «Fruits et Compagnie»
- Respecter la cohérence des PVC (en particulier pour le «cœur de gamme»)
- En opérations, favoriser les effets de masse

