

## **CORRIGE DE L'EXERCICE**

<b>MARCHE - HM + SM</b>	<b>CAM P6 2015</b>	<b>CAM P6 2016</b>
Ventes volumes (millions d'unités)	772	759
Ventes Valeur ( millions d'euros)	1019	1161
<b>Marque A - HM + SM</b>	<b>CAM P6 2015</b>	<b>CAM P6 2016</b>
Ventes volumes (millions d'unités)	124	132
Ventes Valeur ( millions d'euros)	181	203
<b>Marque A</b>	<b>CAM P6 2015</b>	<b>CAM P6 2016</b>
DN en HM	82	83
DV en HM	86	86
Nombre moyen de références	2,3	3,1
Linéaire moyen en cm	37	39,5
Taux de pénétration	8,3%	9,5%

- Présenter le marché
- Analyser la marque A

MARCHE - HM + SM	CAM P6 2015	CAM P6 2016	
Ventes volumes (millions d'unités)	772	759	-1,68%
Ventes Valeur ( millions d'euros)	1019	1161	+13,94%

	CAM P6 2015	CAM P6 2016	
Prix	1,32	1,53	+15,9%

$1019/772 = 1,32 \text{ €}$

Marque A - HM + SM	CAM P6 2015	CAM P6 2016	
Ventes volumes (millions d'unités)	124	132	+6,45%
Ventes Valeur ( millions d'euros)	181	203	+12,15%

	CAM P6 2015	CAM P6 2016	
Pdm vol	16,1%	17,4%	
PDM Valeur	17,76%	17,48%	
Prix	1,46	1,54	+5,4%

$181/124 = 1,46\text{€}$

$124/772 \times 100 = 16,1\%$        $132/759 \times 100 = 17,4\%$

Marque A	CAM P6 2015	CAM P6 2016
DN en HM	82	83
DV en HM	86	86
Nombre moyen de références	2,3	3,1
Linéaire moyen en cm	37	39,5

Une bonne diffusion mais il reste encore des magasins à conquérir : 14 points de DV à aller chercher

Soit + 0,8 référence : lancement d'un nouveau produit

Un linéaire moyen qui progresse de 2,5 cm au global  
MAIS une visibilité par référence qui baisse

$37/2,3 = 16,09 \text{ cm par réf}$

$39/3,1 = 12,58 \text{ cm par réf}$

Taux de pénétration	8,3%	9,5%
---------------------	------	------

+1,2 points de progression

- Le nouveau produit a réussi à conquérir de nouveaux consommateurs
- Compte tenu de la hausse en valeur, il est vraisemblablement vendu plus cher que les autres produits de la marque
- Mais il n'a malheureusement pas réussi à faire progresser le taux de diffusion de la marque (DN DV stables)