

“...autour de BehaviorScan”

“...autour de BehaviorScan
Les utilisations d'un marché test
en conditions réelles”

“...autour de BehaviorScan”

Suzanne Babey
Insight Into Action

Nestlé France

Test de prix

“...autour de BehaviorScan”

Problématique de test

- Notre problématique : dans un marché fortement promotionné et en concurrence directe avec un autre grand intervenant , l'interrogation portait sur l'impact d'une forte baisse de prix sur les performances d'une de nos marques.
- L'objectif du test est de mesurer l'impact volume d'une baisse de prix pour les deux formats de packs X6 et X10 (via un élargissement de la taille de clientèle et/ou une intensification du niveau de consommation.)
- La baisse de prix appliquée sur les deux références X6 et X10 est de **-17%**.
- L'augmentation des volumes attendue de ces références est de **+20%**.
- Les autres références ne seront pas concernées par la baisse, nous donnant ainsi la possibilité d'étudier le trend des références non touchées par la modification du prix, et d'analyser les éventuels transferts au sein de la gamme.

Pourquoi MarketingScan

- Aujourd’hui, la problématique des prix devient encore plus stratégique avec la loi Dutreil.
- La sensibilité au prix est extrêmement difficile à mesurer que ce soit dans les cas de nouveaux produits que de produits existants.
- Marketing Scan, un des seuls outils permettant :
 - ☞ de mesurer l’impact volume et d’en expliquer les sources en terme de recrutement, fidélisation, cannibalisation (à l’aide des panels distributeur et consommateur, et sous réserve d’avoir une pénétration suffisante)
- En prenant en compte les limites de l’analyse
 - ☞ l’action concurrente
 - ☞ 100% d’application en magasin

Méthodologie de test

- La baisse de prix a été observée pendant une période de 12 semaines.

| | | PERIODE PRELIMINAIRE 12 semaines | PERIODE TEST 12 semaines | Indice d'évolution |
|-------------------------|-----|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------------|
| Zone test LE MANS | X6 | 1,93€ | 1,62€ | 84 |
| | X10 | 3,10€ | 2,61€ | 84 |
| Zone contrôle ANGERS | X6 | 1,98€ | 1,97€ | 99 |
| | X10 | 3,09€ | 3,11€ | 101 |

Prix réels constatés

- Afin de maintenir la baisse de prix au Mans, la logistique des deux références X6 et X10 a été prise en charge par MarketingScan.

Quels ont été les résultats ?

- La baisse de prix génère un gain de volumes additionnels de +23% pour la marque et de +22% au cumul des deux références X6 et X10.
- L'objectif de croissance de volumes de +20% sur la marque est dépassé.
- Cette progression s'explique uniquement par un élargissement de la taille de clientèle (recrutement et retour à la marque).
- Cependant la baisse de prix a un impact principalement sur le format X10.

VENTES VOLUME DE BASE / DV *

Indice d'évolution entre la période préliminaire et la période test

| | Zone test LE MANS | Zone contrôle ANGERS | Indice Normé |
|-------------------|----------------------|-------------------------|-----------------|
| TOTAL MARQUE | 76 | 62 | 123 |
| Formats X6 et X10 | 85 | 70 | 122 |
| Format X6 | 79 | 76 | 103 |
| Format X10 | 92 | 79 | 116 |

* les ventes volume et la PDM ont été lissés des effets promotionnels et des différences de référencement

Quelles ont été les recommandations de MarketingScan ?

→ Pratiquer la baisse de prix de -17% sur le format x10.

- MarketingScan conseillait également une baisse de prix sur le format x6 ; ceci afin de limiter les écarts de prix trop importants et les éventuels transferts entre les deux références.
- Le format x6 démontrant une faible élasticité prix, il n'est pas nécessaire de pratiquer une baisse de prix aussi importante. MarketingScan ne pouvait pas recommander un niveau de prix non testé, mais une baisse d'environ 10% permettrait au format x6 de se situer dans les prix de la concurrence.

“...autour de BehaviorScan”

Quelles ont été les applications au national ?

- ☞ La baisse n'a pas été appliquée.
- ☞ Nous avons décidé d'apporter plus de la valeur ajoutée à cette marque.

“...autour de BehaviorScan”

“...autour de BehaviorScan
Les utilisations d'un marché test
en conditions réelles”