

Agnès Epalle, responsable du category management, présente la vision merchandising de sa société PAINS JACQUET.

## Révéler le plein potentiel de la catégorie **pains emballés**

Les pains emballés ont opéré une métamorphose en termes d'offre et d'usage. Depuis un an, la croissance volume du marché est générée à 60 % par les pains de mie et 40 % par les autres

types de pains. Cependant, le rayon, souvent mal situé en magasins et sous-dimensionné, paraît confus. Centré sur le pain de mie, il met entre parenthèses les autres types de pains.

### • Les 4 fondamentaux de la démarche Pains Jacquet

#### 1) Revendiquer l'univers d'appartenance : la boulangerie

- En boulangerie, le rayon exprime son plein potentiel : un usage pour tous les repas et une complémentarité forte avec le pain frais.
- En épicerie, un usage centré sur le petit-déjeuner et un rayon en forte rivalité avec la viennoiserie industrielle.

##### x Résultat

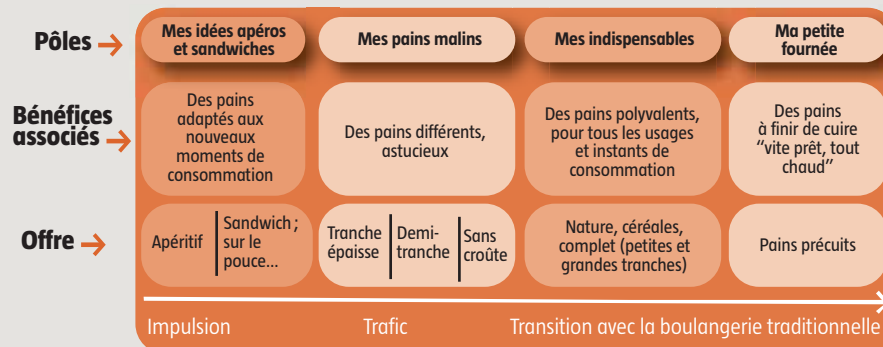
- + 17 % de CA additionnel pour le rayon en boulangerie vs épicerie.
- + 14 % pour la viennoiserie industrielle seule en épicerie. (Mesure Nielsen tri ad hoc avril 2008)

#### 2) Adapter la taille de linéaire au potentiel de la catégorie dans chaque magasin

- Recommandation linéaire adaptée au potentiel de chaque magasin.

#### 3) Permettre aux clients de repérer et découvrir l'ensemble de l'offre

- Une nouvelle segmentation construite sur 4 pôles correspondant aux 4 attentes clés des consommateurs.
- Une organisation qui met en avant tous les types de pains.



##### x Résultat Quanti

- Evolution du CA du rayon x 2 ; pain de mie x 1,6 ; autres types de pains x 2 (mesure quanti Nielsen 18 magasins tests comparés aux magasins témoins).
- Un rayon facile à lire et à comprendre dans lequel tous les shoppers se repèrent (mesure MTA quali 160 shoppers observés et interviewés face au rayon).

#### 4) Faire exister le rayon en point de vente : "Une boutique dans la boutique"

- Une mise en scène actuelle pour des pains modernes.
- 4 codes couleurs distincts pour structurer le rayon.
- 4 fenêtres pour faciliter le repérage des shoppers.