



Consommables pour imprimantes

Communiqué de presse

Pelikan Hardcopy accroît la rentabilité du rayon des cartouches d'encre

Un parc d'imprimantes en pleine croissance, une utilisation des équipements de plus en plus diversifiée, tout concourt à l'accroissement du marché des cartouches d'encre pour imprimantes. Sa croissance en volume comme en valeur, sur les années 2004 et 2005 est estimée à 20 % pour les cartouches jet d'encre, à 16 % pour les toners.

Aujourd'hui l'offre est pléthorique et le consommateur peine à s'y retrouver. Pour faciliter son repérage en rayon, la marque Pelikan Hardcopy a créé un kit merchandising destiné à clarifier le rayon des consommables informatiques.

Une innovation au service de la rentabilité du rayon

Cette solution merchandising repose sur un kit complet d'habillage du linéaire pour :

- une **organisation** du linéaire, marque par marque,
- un **accompagnement** du consommateur via une "spin list" de compatibilité qui renseigne le consommateur et contribue à l'animation du linéaire.
- des informations sur les services proposés par Pelikan (la marque, ses services et ses produits).
- une **délimitation visuelle** du linéaire Pelikan grâce à :
 - un fronton extensible qui se positionne au-dessus de produits Pelikan
 - des réglottes rappel de marques qui aident à guider le consommateur dans le rayon de produits Pelikan .

Spécifiquement étudié pour s'adapter en rayon haut ou bas, selon la configuration du point de vente, cet outil est accompagné d'un document "take-one" délivrant des informations sur les produits Pelikan.

Des performances reconnues et plébiscitées par les chefs de rayon

Quelques 2 mois après son installation, ce kit merchandising révolutionne la vie des chefs de rayon. JC BEAUVAL, chef de rayon consommables informatiques au magasin Planet Saturn de Plan de Campagne (Bouches du Rhône) fait le constat suivant :

"J'ai la charge d'un des plus importants rayons de notre zone de chalandise (250 à 300 brochures). Jusqu'alors mon rayon est illisible, noyé sous une pléthore de marques et de références L'installation du kit merchandising Pelikan a contribué à dynamiser mon rayon.. Hier mon rayon, situé en fond de magasin, n'était pas très attrayant. Aujourd'hui, il est plus dynamique car plus structuré, les marques comme les références sont bien délimitées : la segmentation est en parfaite cohérence avec l'offre existante. Les clients s'y repèrent plus facilement

Les vendeurs y trouvent également leur compte puisque qu'ils économisent aujourd'hui près de 70 % du temps qu'ils passaient à renseigner les consommateurs sur le choix de leur cartouche.

Enfin, côté rentabilité, cet aménagement du rayon impacte sur l'augmentation des ventes (+ 12%) comme sur la rotation des produits : la fréquence de réassort est passée de 10 à 3 jours. Les ventes de produits Pelikan ont augmenté de plus de 50 %. Globalement, mon rayon est aujourd'hui plus lisible, plus agréable et plus rentable."

Aujourd'hui installé dans les grandes enseignes de la grande distribution et de la GSS, ce dispositif vise à valoriser la part du compatible face à celle des constructeurs. En

accompagnant le consommateur dans l'acquisition de nouveaux comportements d'achats, la marque Pelikan permet aussi aux distributeurs d'accroître le rendement de leurs linéaires.

Courtaboeuf, le 21 mars 2005

Rappel :

Société suisse créée en 1878

Division Hardcopy créée en 1995

Siège social : Egg (Suisse)

Premier constructeur européen de consommables

Leader mondial des encres compatibles

Capacité de production : 19 millions de cartouches /an

4 sites internationaux de production : Suisse, Ecosse, République Tchèque et Chine.

Contact presse :

Véronique Bourgeois

Agence Brainstorming – 2, route de Champagne 69130 ECULLY

Tél. : 04 72 18 88 88 . E-mail : vbourgeois@brainstorming.fr