Natural Fruit, comme semble le suggérer son nom est la marque d'un jus de fruits frais à base d'agrumes qui vient d'être lancé sur le marché depuis le 2 février 2011 dernier par la société ATLAS JUS. Pour I 'instant le producteur tâte le marché avec le jus d'orange en attendant de sortir des boissons de clémentine et de pamplemousse....

L'originalité de cette boisson réside dans le fait qu'elle est produite à partir d'une simple pression des fruits. Elle est directement embouteillée sur le lieu de production sans n'avoir subi aucun traitement thermique dans le but de prolonger la conservation. C'est une niche que n'exploite pas BOUSTINE, le leader du marché des jus d'orange au Maroc. « Aux moyens limités, ATLAS JUS a choisi une stratégie de prudence : éviter l'affrontement de face avec le numéro un en s'attaquant à une niche à laquelle ce dernier ne s'intéresse pas. »

Les marques du leader national (Miami et Marrakech) et celles de l'importation étant bien implantées sur le marché, la seule possibilité de pénétration était de créer un nouveau segment'

Vendu à 15 Dh le litre au détail, Natural Fruit veut se positionner sur le segment de consommateurs à moyen et haut revenu. L'entreprise a opté pour une politique de distribution sélective et combine les circuits ultra-court et court pour l'acheminement du produit aux consommateurs

Dans un premier temps, la société s'est limitée aux villes de Casablanca, Rabat et Salé'

Le produit a été bien accueilli auprès des grandes surfaces, des hôteliers et des traiteurs. L'entreprise a dû augmenter sa cadence de livraison par rapport aux premiers jours. A brève échéance, elle escompte étendre sa production aux jus de longue conservation et se lancer sur I 'export. La capacité de production de l'usine est de 1000 litres par heure ; elle tourne actuellement à 30% de son potentiel.

Travail à faire :

1-Définir les mots : niche, segment, leader, positionnement (4 pts)

2-Dans quel domaine d'activité opère la société Natural Fruit? (1 pt)

3- a- quelle est la cible visée par la société ? (1 pt)

b- Quels sont les critères de segmentation pratiqués dans le domaine d'activité de la société ? (2 pts)

c- Quel est le critère de segmentation choisi par la société ? (1 pts)

4- a- Définir le marché potentiel de la société (1 pts)

b- Dans quelle phase de cycle de vie se trouve le produit Natural Fruit ? Justifier votre réponse (3 pts)

c - Proposez une stratégie de prix à la société. (Justifiez votre réponse) (3 pts)

d - Quel est le circuit de distribution choisi par la société ? Est-il compatible avec sa cible ? (2pts)

5- proposer un plan de communication qui soutient le lancement de la marque' (2pts)