1. Calcul du coefficient de rotation des stocks

Le coefficient de rotation indique le nombre de fois que le stock moyen est renouvelé pendant une période donnée.

Formule :

Coefficient de rotation = Quantité vendue /Stock moyen

a) ARGAN OIL SOAP

800 /230 = 3,48

b) TEA TREE SOAP

550 /144 = 3,82

Interprétation : la référence TEA TREE SOAP présente une rotation plus élevée (3,82 contre 3,48). Son stock se renouvelle donc plus rapidement que celui d' ARGAN OIL SOAP.

2. Détermination du taux de marque de chaque référence

Le taux de marque représente la marge commerciale rapportée au prix de vente HT.

Formule :

Taux de marque = PV-PA /PV X 100

a) ARGAN OIL SOAP

15-10,5 /15 X 100 = 30%

b) TEA TREE SOAP

18-12 /18 X 100 =33,33%

Interprétation : TEA TREE SOAP possède un taux de marque supérieur. Pour 100 DH de chiffre d'affaires HT, cette référence

génère environ 33,33 DH de marge commerciale, contre 30 DH pour ARGAN OIL SOAP, avant les autres charges.

3. Calcul et interprétation des indices de sensibilité

Pour mesurer la performance des références par rapport à l'espace occupé, nous calculons d'abord le chiffre d'affaires et la marge commerciale de chaque produit.

Étape 1 : Calcul du chiffre d'affaires et de la marge

CA=PV x Q
Marge commerciale = (PV-PA) x Q

Éléments	ARGAN OIL SOAP	TEA TREE SOAP	Total
Chiffre d'affaires HT	12 000 DH	9 900 DH	21 900 DH
Marge commerciale	3 600 DH	3 300 DH	6 900 DH
Linéaire développé	1,1 m	1,3 m	2,4 m

a) Indice de sensibilité au chiffre d'affaires

Cet indice compare la part du chiffre d'affaires d'une référence à sa part dans le linéaire développé.

Formule :

ICA}= % du CA de la référence /% du linéaire de la référence X 100

Un indice supérieur à 100 indique que la référence contribue davantage au chiffre d'affaires que sa part d'espace occupé.

ARGAN OIL SOAP

Part du chiffre d’affaires :

12000 / 21900 X 100=54,79 %

Part du linéaire :

1,1 / 2,4 X 100=45,83 %

Indice de sensibilité :

54, 79 / 45, 83 X 100 = 119,54

TEA TREE SOAP

Part du chiffre d’affaires :

9900 / 21900 X 100=45,21 %

Part du linéaire :

1,3 / 2,4 X 100=54,17 %

Indice de sensibilité :

45,21 / 54,17 X 100 = 83,46

Interprétation :

- ARGAN OIL SOAP: Indice de 119,54. La référence génère une part de chiffre d’affaires supérieure à sa part de linéaire. Elle semble sous-exposée et pourrait justifier un espace supplémentaire.
- TEA TREE SOAP: Indice de 83,46. La référence occupe une part de linéaire supérieure à sa contribution au chiffre d’affaires. Une réduction de son espace peut être étudiée.

b) Indice de sensibilité à la marge

Cet indice compare la part de la marge commerciale d’une référence à sa part dans le linéaire développé.

Formule :

IM= % de la marge de la référence / % du linéaire de la référence X 100

ARGAN OIL SOAP

Part de la marge :

3600 / 6900 X 100=52,17 %

Indice de sensibilité à la marge :

52,17 / 45,83 X 100 = 113,83

TEA TREE SOAP

Part de la marge :

3300 / 6900 X 100=47,83 %

Indice de sensibilité à la marge :

47,83 / 54,17 X 100 = 88,30

Interprétation :

- ARGAN OIL SOAP: Indice de 113, 83. Cette référence génère une part de marge supérieure à sa part de linéaire. Elle présente une bonne performance par rapport à l'espace occupé.
- TEA TREE SOAP: Indice de 88, 30. Cette référence génère une part de marge inférieure à sa part de linéaire. Son espace mérite d'être réexaminé.

Convention utilisée : les indices de sensibilité sont exprimés en base 100. Un indice supérieur à 100 traduit une contribution supérieure à la part de linéaire occupée ; un indice inférieur à 100 traduit l'inverse.

4. Intérêt de l'analyse des indices de sensibilité pour le chef de rayon

L’analyse de ces indices permet au chef de rayon de :

1. Optimiser le linéaire : attribuer davantage d’espace aux références qui contribuent fortement au chiffre d’affaires et à la marge.
2. Améliorer la rentabilité : privilégier les produits qui génèrent une marge importante par rapport à l’espace occupé.
3. Rééquilibrer l’assortiment : repérer les références dont le linéaire semble excessif par rapport à leur performance.
4. Améliorer la gestion des stocks : compléter l’analyse des indices par la rotation des stocks afin de limiter les ruptures et les stocks excessifs.
5. Prendre des décisions commerciales : ajuster le positionnement, la présentation, les promotions et les commandes selon les résultats observés.

Application au cas Beauté ATLAS : ARGAN OIL SOAP présente les indices de sensibilité les plus élevés et mérite une attention favorable lors de la répartition du linéaire. TEA TREE SOAP possède néanmoins une meilleure rotation et un meilleur taux de marque. Il serait donc imprudent de réduire automatiquement son espace sans examiner d’autres facteurs, notamment la disponibilité des produits, les habitudes des clients et les ventes par mètre de linéaire.

Conclusion

L’analyse révèle qu’ARGAN OIL SOAP contribue davantage au chiffre d’affaires et à la marge par rapport à l’espace occupé, tandis que TEA TREE SOAP se distingue par une rotation des stocks et un taux de marque supérieurs. Le chef de rayon doit croiser ces indicateurs pour prendre des décisions équilibrées et optimiser simultanément les ventes, la rentabilité et l’utilisation du linéaire.