A. Analyse de la rentabilité des références et gestion du linéaire

1. Remplir l'annexe 6

Données de l'énoncé :

Éléments	R4 Jupe	R3 Robe
Quantités vendues	64	114
Prix de vente HT unitaire	150 DH	300 DH
Linéaire développé	4 m	4 m
Taux de marque	33 %	33 %

A. Calcul de la marge brute unitaire

La formule du taux de marque est :

Taux de marque= Marge brute / Prix de vente x 100

Donc :

MBU=PVHT x Taux de marque

- R4 Jupe:

150 x 33 %=49, 50 DH

- R3 Robe:

300 x 33 %=99 DH

B. Calcul de la marge brute globale

MBG=MBU x Quantité vendue

- R4 Jupe:

49, 50 x 64=3 168 DH

1. **R3 Robe :**

99 x 114=11,286 DH

C. Calcul de la rentabilité du linéaire

La rentabilité mesure la marge brute dégagée par mètre de linéaire développé.

Rentabilité= Marge brute globale / Linéaire développé

- **R4 Jupe :**

3 168 / 4 =792 DH/m

- **R3 Robe :**

11 286 / 4 =2 821,50 DH/m

D. Calcul du chiffre d'affaires

CA=Quantité vendue X Prix de vente

- **R4 Jupe:**

64 X 150=9 600 DH

- **R3 Robe:**

114 X 300=34,200 DH

E. Calcul de la productivité du linéaire

La productivité mesure le chiffre d'affaires réalisé par mètre de linéaire développé.

Productivité= CA / Linéaire\ développé

- **R4 Jupe :**

9 600 / 4 =2 400 DH/m

- **R3 Robe :**

34 200/ 4 =8,550 DH/m

Annexe 6 : Tableau récapitulatif

Référence	Marge brute unitaire	Marge brute globale	Rentabilité (DH/m)	CA (DH)	Productivité (DH/m)
R4 Jupe	49,50	3 168	792	9 600	2 400
R3 Robe	99	11 286	2 821,50	34 200	8 550

2. Si on décide de supprimer l'une des deux références, laquelle proposez-vous ? Pourquoi ?

Je propose de supprimer la référence **R4 Jupe**, car elle présente des performances commerciales et financières inférieures à celles de la référence R3 Robe.

En effet :

- Sa marge brute globale est de 3 168 DH contre 11 286 DH pour la robe.
- Sa rentabilité est de 792 DH/m contre 2 821,50 DH/m.
- Sa productivité est de 2 400 DH/m contre 8 550 DH/m.

La référence R3 Robe est donc beaucoup plus performante en matière de rentabilité et de productivité du linéaire.

Décision : Ma Collection devrait privilégier la référence R3 Robe afin d'optimiser l'utilisation de l'espace de vente et d'améliorer ses performances commerciales.

B. Étude de la zone de chalandise et prévision du chiffre d'affaires

La zone de chalandise représente la zone géographique d'où provient la majorité des clients d'un point de vente.

1. Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel annuel du futur magasin (Annexe 7)

Données :

- Nombre de ménages : 1 660.
- Effectif moyen par ménage : 3,5 individus.
- Dépenses moyennes mensuelles par ménage : 200 DH.
- Indice de disparité de consommation (IDC) : 1,1.
- Part des concurrents : 1 264 200 DH par mois.

A. Calcul du nombre d'habitants

Nombre d'habitants=Nombre de ménages X Effectif moyen
1 660 X 3,5=5 810 habitants

B. Calcul des dépenses totales mensuelles aux vêtements

En respectant la formulation de l'énoncé, les dépenses sont exprimées par ménage.

Dépenses mensuelles=1 660 X 200 =332 000 DH

Application de l'indice de disparité de consommation :

332 000 X 1,1=365 200 DH

C. Calcul des dépenses totales annuelles aux vêtements

CA total annuel=365,200 X 12

= 4 382 400 DH

D. Calcul du CA prévisionnel annuel du nouveau magasin

La formule habituelle est :

CA prévisionnel=CA total de la zone-CA des concurrents

Le chiffre d'affaires annuel des concurrents est :

1 264 200 X 12=15 170 400 DH

Ainsi :

CA prévisionnel=4 382 400-15 170 400 = -10 788 000 DH
Résultat incohérent

Observation importante : les données de l'énoncé présentent une incohérence. Le chiffre d'affaires mensuel attribué aux concurrents dépasse largement le potentiel mensuel total de la zone (1 264 200 DH contre 365 200 DH). Il est donc impossible d'obtenir un chiffre d'affaires prévisionnel positif avec ces données, selon la méthode de calcul retenue.

2. Calculer le chiffre d'affaires annuel moyen des concurrents

Données :

- Nombre de concurrents : 70 magasins.
- Chiffre d'affaires mensuel total des concurrents : 1 264 200 DH.

Formule :

CA annuel moyen= CA mensuel des concurrentstimes12 / Nombre de concurrents

Application :

CA annuel moyen= 1 264 200 X 12 / 70 = 216 720 DH

Chaque concurrent réalise donc en moyenne un chiffre d'affaires annuel de **216 720 DH**.

3. Quelle décision allez-vous prendre ? Pourquoi ?

Avec les données fournies et en respectant les dépenses de 200 DH par ménage, je déconseille l'implantation immédiate du nouveau magasin.

Justification :

- Le chiffre d'affaires déclaré des concurrents dépasse le potentiel de consommation calculé de la zone.
- La concurrence semble importante.
- Le chiffre d'affaires prévisionnel obtenu est négatif, ce qui rend le projet économiquement non viable selon ces données.

Il est nécessaire de vérifier les informations relatives aux dépenses moyennes et au chiffre d'affaires des concurrents avant de prendre une décision définitive.

C. Marchandisage : implantation des produits dans une gondole

1. Quels sont les différents niveaux de présentation d'une gondole ?

On distingue généralement quatre niveaux de présentation :

1. Niveau du sol (niveau bas)

Les produits sont placés en bas de la gondole. Ils sont moins visibles et nécessitent un effort pour les atteindre.

2. Niveau des mains

Les produits sont facilement accessibles aux clients.

3. Niveau des yeux

C'est le niveau le plus visible, souvent réservé aux produits à forte marge ou aux produits que le magasin souhaite mettre en valeur.

4. Niveau supérieur (niveau du chapeau)

Les produits sont placés en hauteur et sont généralement moins accessibles.

2. Quel est le linéaire développé par ces chaussettes ?

Données :

- Nombre de présentoirs : 2.
- Longueur de chaque présentoir : 40 cm.

Le linéaire développé correspond à la somme des longueurs de toutes les étagères ou surfaces de présentation.

Formule :

LD=Nombre de présentoirs X Longueur

Application:

LD=2 X 40=80 cm =0, 80 m

3. Calculer la capacité de stockage dans ce cas

Données :

Dimensions d'un paquet de chaussettes :

- Longueur : 20 cm.
- Hauteur : 3 cm.
- Profondeur : 10 cm.

Dimensions de chaque présentoir :

- Longueur : 40 cm.
- Hauteur : 12 cm.
- Profondeur : 30 cm.

A. Nombre de paquets sur la longueur

N_1= 40 / 20}=2

B. Nombre de paquets sur la profondeur

N_2= 30 / 10}=3

C. Nombre de paquets en hauteur

N_3= 12 /3 =4

D. Capacité d'un présentoir

\C=2 X 3 X 4=24 paquets

E. Capacité totale des deux présentoirs

C_{totale}=24 X 2 =48 paquets
Capacité totale : 48 paquets

Tableau récapitulatif des résultats

Questions	Résultats
A. Marge brute globale – Jupe	3 168 DH
A. Marge brute globale – Robe	11 286 DH

A. Référence la plus performante	R3 Robe
B. Nombre d'habitants	5 810
B. CA annuel de la zone (selon l'énoncé)	4 382 400 DH
B. CA moyen annuel par concurrent	216 720 DH
C. Linéaire développé	80 cm
C. Capacité totale de stockage	48 paquets

Conclusion générale : La gestion commerciale d'un point de vente repose sur l'analyse de la rentabilité des produits, l'étude du potentiel de la zone de chalandise et l'optimisation de l'espace de vente. Ces outils permettent à Ma Collection de prendre des décisions plus efficaces et d'améliorer ses performances commerciales.

