**CORRIGEArtrium**

**Partie 1 : Analyse des performances du magasin pour améliorer le système de rémunération des chefs de rayon**

* 1. **Élaboration d'un tableau de bord.**
		1. **Réalisez un tableau de bord à partir des documents remis par Monsieur Viel**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ObjectifsChiffre d’affaires TTC | Réalisations Chiffre d’affaires TTC | Ecartsur chiffre d’affaires | Objectifsd’achats | Achats HTréalisés | Ecart sur achats | Objectifs de Marge | Marge réalisée | Ecart sur marge |
| **Art du fil** | **45000** | **36000** | **-9000** | **19000** | **12000** | **-7000** | **18625** | **18100** | **-525** |
| Art floral | 4000 | 6000 | 2000 | 1200 | 1500 | 300 | 2144 | 3517 | 1373 |
| Art graphique | 25000 | 19500 | -5500 | 11000 | 10833 | -167 | 9903 | 5471 | -4432 |
| Beaux arts | 38000 | 27000 | -11000 | 11000 | 9000 | -2000 | 20773 | 13575 | -7198 |
| Encadrement | 45000 | 30000 | -15000 | 11000 | 7500 | -3500 | 26625 | 17584 | -9041 |
| **Loisirs créatifs** | **27000** | **30000** | **3000** | **12500** | **15000** | **2500** | **10075** | **10084** | **7** |
| Univers enfant | 6000 | 7500 | 1500 | 2500 | 3000 | 500 | 2517 | 3271 | 754 |
| Total | 190000 | 156000 | -34000 | 68200 | 58833 | -9367 | 90663 | 71602 | -19061 |

Ecart sur chiffre d’affaires : 36 000 – 45 000 = -9000

Ecart sur achats : 12 000 – 19 000 = - 7000

Objectifs de marge : (45 000/1,196) – 19 000 = 18 625

Marge réalisée : (36 000/1,196) – 12 000 = 18100

* + 1. **Choisissez les indicateurs qui vous semblent les plus pertinents pour analyser les résultats de chaque rayon.**

Compte tenu des éléments fournis par Monsieur Viel, on peut calculer les indicateurs suivants :

Coefficient multiplicateur (prévisionnel et réalisé)

Marge commerciale (prévisionnelle et réalisée)

Taux de marque (prévisionnel et réalisé)

Taux de marge (prévisionnel et réalisé)

Chiffre d’affaires par employé (prévisionnel et réalisé)

* + 1. **Calculez ces indicateurs pour le rayon « art du fil » et pour le rayon « loisirs créatifs ». Commentez les résultats de ces deux rayons .**

Pour le rayon « art du fil »

Coefficient multiplicateur : 45000/19000 = 2,37 (P) ; 36000/12000 = 3 (R)

Marge commerciale : 18625 (P); 18100(R) ; voir tableau

Taux de marque : 18625/(45000/1,196)x100 = 18625/37625x100 = 49,50% (P) ; 18100/(36000/1,196)x100 = 60,13%

Taux de marge : 18500/19000x100 = 98,03% (P) ; 18100/12000x100 = 150,84% (R);

Chiffre d’affaires par personne : 45000/2 = 22500 (P) ; 36000/2 = 19000 (R)

Commentaires :

Les écarts sur le chiffre d’affaires, les achats et la marge sont négatifs . Le coefficient multiplicateur, le taux de marque et le taux de marge sont plus élevés que prévus, ce qui peut s’expliquer par des prix de vente trop élevés par rapport aux objectifs, ce qui freine les ventes et entraîne une rotation des stocks insuffisante.

Pour le rayon « loisirs créatifs »

Coefficient multiplicateur : 27000/12500 = 2,16 (P); 30000/15000 = 2 (R)

Marge commerciale : 10075 (P) ; 10084 (R) voir tableau

Taux de marque : 10075/(27000/1,196)x100 = 44,63% (P) ; 10084/(30000/1,196)x100 = 40,20% (R) ;

Taux de marge : 10075/12500x100 = 80,60% (P) ; 10084/15000x100 = 67,22% (R)

Chiffre d’affaires par personne : 27000/2 = 13500 (P) ; 30000/2 = 15000 (R)

Commentaires :

L’objectif de chiffre d’affaires est dépassé, l’objectif de marge est respecté. Cependant, les achats ont été plus élevés que prévus. Les prix pratiqués sont insuffisants par rapport aux objectifs, ce qui attire la clientèle mais sans doute les ventes sont-elles mal réparties, ce qui gonfle les achats de certains produits. Il faut rééquilibrer les achats.

* + 1. **Commentez les résultats mensuels pour l’ensemble du magasin.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Taux de marque prévisionnel | Taux de marque réalisé | Coefficient multiplicateur prévisionnel | Coefficient multiplicateur réalisé | Taux de marge prévisionnel | Taux de marge réalisé |
| 57,07 | 54,89 | 2,79 | 2,65 | 132,94 | 121,70 |

Le chiffre d’affaires global, les achats et la marge commerciale sont inférieurs aux prévisions.

Seuls les rayons « art floral » et « loisirs créatifs » s’en sortent correctement, mais les budgets d’achats sont dépassés. Il semble que la politique de prix pratiquée par les chefs de rayon soit mal adaptée aux objectifs fixés, et que la rotation globale soit insuffisante.