

# FICHE A RETENIR SUR CONCEVOIR et ANALYSER un TABLEAU de BORD

## SECTION 1. Le tableau de bord classique

Le **tableau de bord commercial** permet d'analyser la performance globale d'un magasin sur une période (mois, trimestre, année).

👉 Il permet d'évaluer :

- La rentabilité
- La performance commerciale
- Les écarts aux objectifs

### A RETENIR

Le **TABLEAU de BORD** d'un magasin contient des indicateurs de performances commerciales sur l'**EVOLUTION DU CA** et de la **MARGE**, le degré de **REALISATION DES OBJECTIFS** et sur les **CONTRIBUTIONS** des **FAMILLES** de produits au **CA** et à la **MARGE TOTALE** du magasin.

**EXEMPLE:** vous disposez des données suivantes pour le rayon "fruits et légumes" d'un supermarché: **CA N** : 805K€; **CA N-1**: 763K€ ; **OBJECTIF CA N** : 800K€ ; **ACHATS N** : 519 K€ . Au **niveau global** le supermarché a réalisé : **CA N** : 2 814K€ ; **CA N-1**: 3 092K€ ; **OBJECTIF CA N**: 2 885K€ ; **ACHATS N** : 1 866K€

#### LES INDICATEURS SUR LE CA

<p style="text-align: center; color: green;"><b>EVOLUTION DU CA</b> (CA N - CA N-1) / CA N-1 x 100</p> <p style="text-align: center;">évolution fruits et légumes = <math>(805 - 763) / 763 \times 100 = + 5,6\%</math></p>	<p style="text-align: center; color: green;"><b>CONTRIBUTION AU CA N</b> (CA FAMILLE N / CA MAGASIN) x 100</p> <p style="text-align: center;">contribution fruits et légumes = <math>(805 / 2 814) \times 100 = 28,6\%</math></p>	<p style="text-align: center; color: green;"><b>REALISATION DE L'OBJECTIF N</b> (CA REALISE / CA OBJECTIF) x 100</p> <p style="text-align: center;">réalisation de l'objectif de CA fruits et légumes = <math>(805 / 800) \times 100 = 100,6\%</math></p>
---	---	---

#### LES INDICATEURS SUR LA MARGE COMMERCIALE

<p style="text-align: center; color: green;"><b>CALCUL DE LA MARGE</b> CA N - ACHATS N</p> <p style="text-align: center;"><b>MARGE</b> sur les fruits et légumes = <math>(805 - 519) = 286 \text{ K€}</math></p>	<p style="text-align: center; color: green;"><b>CONTRIBUTION A LA MARGE</b> (MARGE FAMILLE / MARGE MAGASIN) x 100</p> <p style="text-align: center;"><b>CONTRIBUTION</b> des fruits et légumes à la <b>MARGE</b> du magasin = <math>(286 / 948) \times 100 = 30,2\%</math></p>	<p style="text-align: center; color: green;"><b>TAUX DE MARQUE</b> (MARGE / CA HT) x 100</p> <p style="text-align: center;"><b>MARGE</b> sur les fruits et légumes = <math>(286 / 805) \times 100 = 35,5\%</math></p>
--	--	---

## SECTION 2. Analyser l'évolution du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires dépend de plusieurs facteurs :

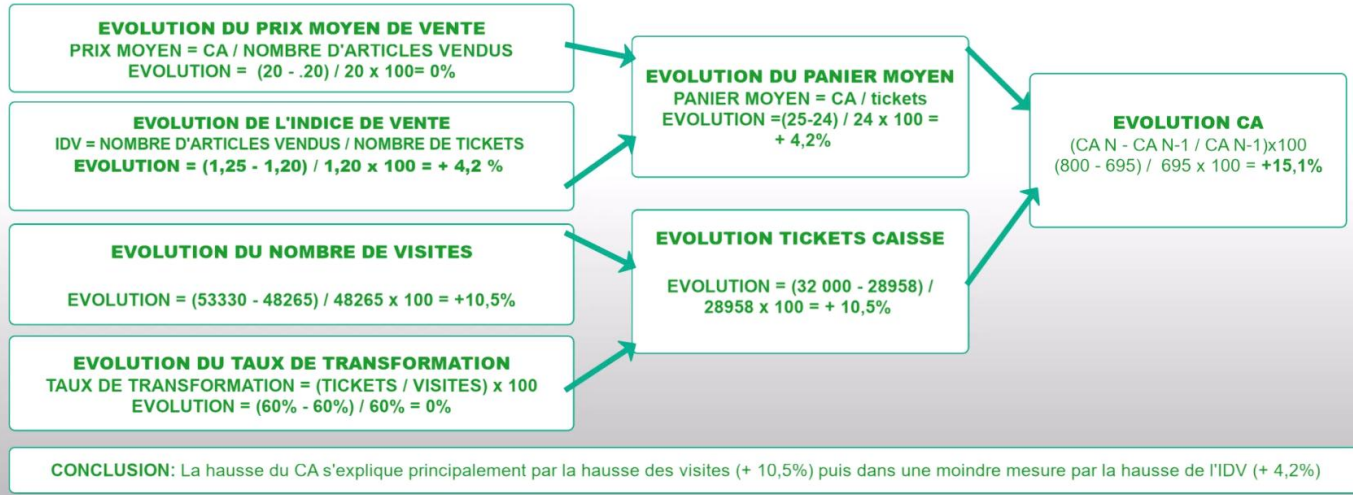
- Le trafic (visites)
- Le taux de transformation
- Le panier moyen en valeur et en quantités (panier articles)
- Le prix de vente moyen d'un article

👉 Ces indicateurs permettent d'identifier les causes de l'évolution du CA .

## A RETENIR.

L'ÉVOLUTION DU CA sur une période est GÉNÉRÉE par 2 INDICATEURS : le **PANIER MOYEN** et le **NOMBRE de TICKETS de CAISSE**. Le **PANIER MOYEN** correspond au **PRIX de VENTE MOYEN** des articles multiplié par l'**INDICE de VENTE**. Le nombre de **TICKETS de CAISSE** résulte du **NOMBRE de VISITES** en magasin multiplié par le **TAUX de TRANSFORMATION** des visites en passages en caisse.

**EXEMPLE:** Vous disposez des données commerciales d'un magasin sur 2 années consécutives: CA N : 800 K€ et N-1: 695 K€ ; NOMBRE DE VISITES: N: 53 330 et N-1: 48 265 ; NOMBRE DE TICKETS DE CAISSE: N: 32 000 et N-1: 28958 ; NOMBRE D'ARTICLES VENDUS: N: 40 000 et N-1: 34 750 .



## SECTION 3. Le tableau de bord journalier

Le tableau de bord journalier permet un **pilotage en temps réel**.

**Indicateurs suivis :**

- CA du jour vs objectif
- Nombre de tickets
- Fréquentation
- Panier moyen

👉 **Objectif : réagir immédiatement en cas d'écart.**

## A RETENIR

L'élaboration d'un **TABLEAU de BORD** journalier et hebdomadaire permet un **SUIVI** de la performance commerciale au cours d'une période courte. Il constitue un outil de **PILOTAGE** pour le manager en vue d'atteindre les **OBJECTIFS** du jour et de la semaine.

**EXEMPLE:** Une parfumerie a fixé pour le 15/06/ N , un objectif de CA de 7 000€. Le CA réalisé a été de 7 200€ avec 70 visites , 50 tickets de caisse et 100 articles vendus.

### TABLEAU DE BORD du 15/06/N

<b>TAUX REALISATION OBJECTIF</b>	$(\text{CA REALISE} / \text{OBJECTIF CA}) \times 100$	$(7\ 200 / 7\ 000) \times 100 = 103\%$
<b>PANIER MOYEN</b>	$\text{CA REALISE} / \text{NOMBRE TICKETS}$	$7\ 200 / 50 = 144\text{€}$
<b>PRIX de VENTE MOYEN</b>	$\text{CA REALISE} / \text{ARTICLES VENDUS}$	$7\ 200 / 100 = 72\text{€}$
<b>TAUX de TRANSFORMATION</b>	$\text{TICKETS} / \text{VISITES} \times 100$	$(50 / 70) \times 100 = 71,4\%$
<b>INDICE DE VENTE</b>	$\text{ARTICLES VENDUS} / \text{NOMBRE TICKETS}$	$100 / 50 = 2 \text{ articles}$

## SECTION 4 . Commenter le tableau de bord

### Méthode simple :

- Constaté (les chiffres)
- Expliquer (les causes)
- Proposer (les actions)

## A RETENIR

Commenter le **TABLEAU DE BORD** consiste à mettre en évidence les principaux **ECARTS**, à expliquer les **CAUSES** et à proposer des **ACTIONS** pour **REMEDIER** aux **écarts NEGATIFS**. Il faut appliquer **4 REGLES**:

<b>Structurer</b>	Il faut choisir un <b>PLAN</b> : EXEMPLE 1 : les aspects positifs / les aspects négatifs ; EXEMPLE 2 : Au niveau du CA / Au niveau de la Marge
<b>Axer l'analyse</b>	Il faut prendre des <b>points d'appui</b> : degré d'atteinte des objectifs, comparaison à une moyenne , à une norme du réseau ou à une évolution du marché pour le secteur d'activité.
<b>Utiliser l'entonnoir</b>	Allez du <b>GENERAL</b> au <b>PARTICULIER</b> . EXEMPLE : <b>ASPECTS POSITIFS</b> : au NIVEAU du magasin / au NIVEAU des rayons. <b>ASPECTS NEGATIFS</b> : au NIVEAU du magasin / au NIVEAU des rayons
<b>Conclure</b>	Identifiez les <b>performances insuffisantes</b> , leurs <b>causes</b> et proposez des <b>actions correctrices</b> .