



L'ANALYSE DES VENTES.

Il est nécessaire de pouvoir analyser les ventes d'une entreprise par produit, par rayon, par zone géographique, par rapport à ses concurrents. Pour cela on dispose de différents outils qui permettront d'établir des comparaisons et de mesurer des évolutions.

1 LA RÉPARTITION DES VENTES

Dans une entreprise, il est intéressant de connaître la répartition du chiffre d'affaires

- par produit,
ou par rayon,
ou par zone géographique } et d'établir des comparaisons dans le temps d'une période sur l'autre

Formules de calcul

Répartition par produit en %	Répartition par rayon en %	Répartition par zone géographique
$\frac{\text{Ventes du produit X en €}}{\text{Chiffre d'affaires total de l'entreprise}} \times 100$ <p>ou si l'entreprise vend des produits homogènes*</p> $\frac{\text{Ventes du produit X en quantité}}{\text{Quantités totales vendues}} \times 100$	$\frac{\text{Chiffre d'affaires du rayon Y en €}}{\text{Chiffre d'affaires total du magasin}} \times 100$	$\frac{\text{Chiffre d'affaires de la zone A}}{\text{Chiffre d'affaires total de l'entreprise}} \times 100$
* exemples : automobiles, du café, des boissons.		

2 LA PART DE MARCHÉ D'UNE ENTREPRISE

C'est l'indicateur le plus utilisé pour situer la position d'un produit, d'une marque ou d'une entreprise par rapport aux concurrents.

Formules générales

$$\text{Part de marché} = \frac{\text{Ventes d'un produit ou d'une marque}}{\text{Ventes totales du marché}}$$

$$\text{Part de marché en volume} = \frac{\text{Nombre de produits X vendus par l'entreprise Z}}{\text{Nombre total d'unités de produits X vendues sur le marché}}$$

Exemple : les constructeurs automobiles calculent avec précision leurs parts de marché en volume à partir du fichier des cartes grises.

$$\text{Part de marché en valeur} = \frac{\text{Chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise Z}}{\text{Valeur totale des ventes du marché}}$$

Exemple : les producteurs de biens de consommation courante estiment leurs parts de marché à partir de panels de consommateurs ou de distributeurs.

Exemple résolu : Part de marché de Renault

Nombre de véhicules immatriculés en France en octobre 2005	159 693
Nombre de véhicules vendus par Renault en octobre 2005	39 304

Source CCFA

$$\text{Part de marché de l'entreprise Renault en volume} = \frac{39\,304}{159\,693} \times 100 = 24,61 \%$$

3 LE TAUX DE VARIATION

En mesurant la variation des ventes ou de chiffre d'affaires d'une année sur l'autre ou d'une année par rapport à une année de référence, on peut apprécier l'évolution de l'activité d'une entreprise.

Formules de calcul

$$\text{Taux d'évolution} : \frac{\text{Données année 2} - \text{Données année 1}}{\text{Données année 1}} \times 100$$

Exemple résolu :

Taux d'évolution du chiffre d'affaires d'une entreprise :

Chiffre d'affaires année 1 : 2 000 000 €

Chiffre d'affaires année 2 : 2 100 000 €

Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'année 2 par rapport à l'année 1 :

$$= \frac{2\,100\,000 - 2\,000\,000}{2\,000\,000} \times 100$$

= + 5 %

4 LES INDICES

Les indices permettent de comparer des évolutions dans le temps ; par exemple l'évolution des ventes en éliminant l'influence de la hausse des prix par exemple.

Indices de variation

Les indices de variation permettent de connaître la valeur d'une grandeur par rapport à celle qu'elle avait à une période de référence, ramenée à 100 par conversion.

Formule de calcul

$$\text{Indice année N} = \frac{\text{Valeur année N}}{\text{Valeur année de base}} \times 100$$

Exemple résolu : Indice des prix d'un produit

Prix du timbre-poste

Années	Prix	Calcul des indices base 100 année 2000
2000	0,45 €	$\frac{0,45}{0,45} \times 100 = 100$
2003	0,50 €	$\frac{0,50}{0,45} \times 100 = 111,11$
2005	0,53 €	$\frac{0,53}{0,45} \times 100 = 117,78$

Conclusion entre l'année 2000 et l'année 2005 le prix du timbre a augmenté de 17,78 %.

Euros courants et euros constants

- En euros courants : les prix sont exprimés en euros de l'année.
- En euros constants : les prix sont exprimés en euros corrigés en référence à la valeur de l'euro de l'année de base.

L'intérêt de calculer un chiffre d'affaires en euros constants est d'éliminer la hausse des prix, car une augmentation des prix peut parfois dissimuler une baisse des ventes en volume.

$$\text{CA en euros constants} = \frac{\text{CA en euros courants}}{\text{Indice des prix}} \times 100$$

L'indice des prix à la consommation calculé par l'INSEE permet de connaître la hausse des prix des biens de consommation en France.

Exemple : pour 2002, 102,30 ; base 100 : 2001 ce qui signifie une augmentation des prix de 2,3 en 2002 par rapport à 2001.

Pour 2003 : 102,2

pour 2004 : 102,1

pour 2005 : 102,2 (estimation).

Exemple résolu : Évolution du chiffre d'affaires d'un produit

Années	Indice des prix	Chiffre d'affaires euros courants	Chiffre d'affaires euros constants
N	100	150 000	150 000
N+1	102	156 060	153 000
N+2	103	157 075	152 500
N+3	105	157 500	150 000

année de référence : année N base 100.

Pour calculer les chiffres d'affaires en euros constants on utilise les indices des prix.

$$\text{CA en euros constants année N+1} = \frac{156\,060 \times 100}{102} = 153\,000$$

$$\text{CA en euros constants année N+2} = \frac{157\,075 \times 100}{103} = 152\,500$$

Remarque : malgré la hausse du chiffre d'affaires en euros courants on constate qu'en réalité le chiffre d'affaires en volume a baissé en N+2 par rapport à N+1 et en N+3 par rapport à N+2, ce qui n'est pas une évolution très favorable.