Les rayons de l'épicerie fine Le Panier de Salon

Le Panier de Salon est une épicerie fine de Salon-de-Provence (160 m² de vente, 5 salariés). Elle compte quatre rayons, dont un comptoir de fromages et de charcuterie à la coupe tenu par un vendeur qui lui est réservé. Son gérant, Rachid Ouali, envisage de réduire la cave de 10 m² au profit de l'épicerie sucrée et vous demande d'analyser la rentabilité de chaque rayon sur l'exercice N.

L'**indice de rentabilité** d'un rayon compare sa part dans la marge totale à sa part dans la surface totale : supérieur à 1, le rayon rapporte plus que la place qu'il occupe. À partir du document 1, complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions.

Document 1 : les résultats des rayons en N

Rayon	CA HT (€)	Coût d'achat des marchandises vendues (€)	Surface de vente (m²)	Charges directes du rayon (€)
Épicerie salée (huiles, tapenades, conserves)	168 000	100 800	40	6 000
Épicerie sucrée (calissons, nougats, confitures)	126 000	69 300	30	4 000
Cave (vins, spiritueux)	189 000	132 300	50	5 000
Fromages et charcuterie à la coupe	147 000	95 550	40	31 000
Total	**630 000**	**397 950**	**160**	**46 000**

Les charges directes sont celles que l'on peut attribuer à un seul rayon : salaire du vendeur affecté au comptoir à la coupe, location de la vitrine réfrigérée, dégustations de la cave... La contribution d'un rayon (ou marge directe) est sa marge commerciale diminuée de ses charges directes : ce qui lui reste pour participer aux charges communes du magasin (loyer, caisse, gérance).

Annexe 1 – La rentabilité des rayons (arrondir à deux décimales)

Question	Réponse
Cave : marge commerciale (€)	
Cave : taux de marque (% du CA HT)	
Cave : marge au m² (€)	
Épicerie sucrée : marge au m² (€)	
Cave : indice de rentabilité	
Gain de marge annuel si 10 m² passent de la cave à l'épicerie sucrée (€)	
Fromages et charcuterie : contribution du rayon, après ses charges directes (€)	

Questions d'analyse

Le gain calculé pour le transfert de 10 m² de la cave vers l'épicerie sucrée repose sur une hypothèse. Laquelle ?

☐ Les deux rayons appliquent le même taux de TVA : leurs marges au m² peuvent donc être comparées avant et après le transfert
☐ Le CA de la cave augmente malgré ses 10 m² en moins, ses meilleures références étant regroupées sur la surface restante
☐ La marge au m² de chaque rayon reste la même après le changement : la demande de calissons et de nougats suit l'agrandissement

Justification :

Le comptoir de fromages et de charcuterie a la plus faible contribution au m². Que conseiller au gérant ?

☐ Étudier d'abord son rôle d'attraction, puis agir sur ses charges et ses prix avant de décider
☐ Le conserver tel quel, puisque son CA (147 000 €) dépasse celui de l'épicerie sucrée (126 000 €)
☐ Le supprimer et redonner ses 40 m² aux rayons d'épicerie, qui rapportent davantage au m²

Justification :