

COMPÉTENCE 1

Évaluer sa présence au sein du réseau de distributeurs



Retrouvez toutes les compétences en intégralité



Vous êtes chef des ventes dans une entreprise de l'agroalimentaire qui commercialise ses produits dans la grande distribution. Vous encadrez 5 commerciaux, tous responsables d'un portefeuille client composé d'une cinquantaine de points de vente. Vous avez reçu, comme tous les mois, les statistiques commerciales concernant les performances de vos produits dans les 5 secteurs de vos commerciaux.

Travail à faire :

- Comparez les performances de vos commerciaux.

Document 1

Distribution numérique (DN) et distribution valeur (DV)

La DN et la DV sont deux indicateurs utilisés dans l'analyse de la position concurrentielle d'une marque sur les différents canaux de distribution dans lesquels elle opère. Ces deux indices ont une valeur comprise entre 0 et 100.

Distribution Numérique (DN) : taux de présence de la marque dans les points de vente référencant la catégorie de produits à laquelle la marque étudiée appartient.

Ex : Si la DN est égale à 62 cela signifie que la marque étudiée est référencée dans 62 % des magasins référencant la catégorie de produits à laquelle cette marque appartient.

Distribution Valeur (DV) : part de marché des points de vente commercialisant la marque étudiée.

Ex : Si la DV est égale à 40 cela signifie que dans la catégorie concernée, les magasins dans lesquels est référencée cette marque enregistrent 40 % du CA total du secteur.

Si le **Rapport DV/DN** est supérieur à 1, on peut considérer que la marque est référencée dans des magasins à forts volumes de vente. A contrario, si DV/DN est inférieur à 1, la politique de référencement est défaillante.

Document 2

Statistiques commerciales de votre secteur

Secteur	Chiffre d'affaires	Nombre de points de vente	DN	DV
1	284 569	22	38	50
2	312 584	31	51	51
3	195 268	24	52	45
4	298 635	35	44	42
5	458 542	45	54	57