



✚ LINEAIRE AU SOL (MLS) :

C'est la longueur du meuble de présentation (linéaire) en longueur [1,33 le plus souvent]

✚ LINEAIRE DEVELOPPE (MLD)

Linéaire au sol multiplié par le nombre de niveaux de présentation [MLS x 4]

✚ NOMBRE DE FRONTALE (OU FACING)

Linéaire au sol divisé par la longueur du produit [MLS / Longueur produit]

✚ CAPACITE DE STOCKAGE :

Nombre de frontale multiplié par le nombre de produits empilable multiplié par le nombre de produits en hauteur [NOMBRE FRONTALE x NOMBRE PDT EMPILABLE x NOMBRE PDT PROF.]

✚ NOMBRE DE PRODUITS EMPILABLE :

Hauteur des étagères divisé par la hauteur du produit [Hteur ETAGERE / Hauteur PRODUIT]

✚ NOMBRE DE PRODUITS EN PROFONDEUR :

Profondeur des étagères divisé par la profondeur du produit [Prof. ETAGERE / Prof. PRODUIT]

✚ RENDEMENT AU METRE LINEAIRE :

Chiffre d'affaires divisé par la surface de vente en m² [CA / SURFACE VENTE en M²]

✚ INDICE DE SENSIBILITE AUX QUANTITES VENDUES (LINEAIRE ACCORDE) :

Pourcentage de quantité vendues divisé par le pourcentage de linéaire développé
[% QUANTITE VENDUES / % MLD]

SI L'INDICE EST EGAL A 1 : LE LINEAIRE ACCORDE EST CONVENABLE

SI L'INDICE EST INFERIEUR A 1 : IL FAUT DIMINUER LE LINEAIRE ACCORDE

SI L'INDICE EST SUPERIEUR A 1 : IL FAUT AUGMENTER LE LINEAIRE ACCORDE