

Supprimer une référence du rayon : distinguer absence de ventes et absence d'occasion de vente

Une faible vente ne suffit pas à justifier le retrait d'une référence de semences. Pour distinguer un produit réellement sans intérêt d'un article qui n'a pas été proposé au bon moment, en raison d'un décalage ou d'un manque de visibilité, le revendeur doit reconstituer son parcours de vente. Cette méthode apporte une réponse opérationnelle à une question nouvelle : quelles informations faut-il conserver pour interpréter correctement les ventes d'une saison à l'autre ?

Reconstituer la fonction prévue de la référence

Avant d'analyser les ventes, documenter pourquoi la référence a été ajoutée : demande exprimée de la clientèle, élargissement de la gamme ou essai commercial. Cette intention détermine les résultats attendus. Une variété destinée à un public restreint ne répond pas aux mêmes critères qu'un article recherché par une grande majorité des visiteurs. Consigner également les besoins qui étaient supposés être couverts afin de pouvoir comparer ensuite les ventes à leur rôle initial.

Vérifier les conditions réelles de présentation

Comparer la période de lancement avec celle des principales demandes de la campagne. Une référence arrivée tardivement, ou indisponible pendant une partie importante de la saison, n'a pas offert les mêmes occasions de vente qu'un article présent dès le début. Observer aussi sa place dans le rayon et la clarté de son étiquette. Demander à un collègue de retrouver la référence et d'expliquer sa différence avec les références voisines permet de repérer un éventuel problème de visibilité ou de présentation.

Recueillir les demandes qui n'ont pas abouti

Le ticket de caisse indique ce qui a été acheté, pas ce qui a été recherché ou écarté. Relever de manière anonyme et factuelle les objections observées : format inadapté, caractéristique attendue mais absente, projet différé ou simple préférence pour un autre article. Éviter les jugements généraux comme « les clients n'en veulent pas », car ils mélangent des situations différentes. Ces observations complètent les chiffres sans s'y substituer et permettent de formuler une hypothèse précise avant toute décision.

Décider, tester et conserver une trace

Relier chaque action à l'hypothèse à vérifier : retirer, réduire la place en rayon, clarifier l'étiquette ou poursuivre un essai mieux défini. Pour préserver la lisibilité du suivi, modifier un seul élément à la fois lorsque l'objectif est de comprendre son effet. Archiver ensuite la décision, la période de vente, les conditions de disponibilité, les demandes non converties et la raison du choix. Cette trace permet à la saison suivante de maintenir, ajuster ou abandonner la référence sur la base de faits documentés plutôt que sur le seul nombre de sachets sortis.

Articles associés

[Supprimer une référence du rayon : distinguer absence de ventes et absence d'occasion de vente](#)

[Carottes à éclaircir : expliquer une opération qui semble retirer une partie de l'achat](#)