

Le tableau de bord du trimestre d'Urban Mode

La boutique d'Aix d'Urban Mode suit chaque trimestre sept indicateurs (document 1). Vous calculez les écarts, les commentez selon la méthode constat-cause-action et proposez des axes d'amélioration pour le trimestre suivant.

Document 1 : tableau de bord du troisième trimestre 2026

Indicateur	Objectif	Réalisé
Chiffre d'affaires HT (€)	420 000	401 000
Nombre de tickets	9 100	9 350
Panier moyen (€)	46,15	42,89

Indicateur	Objectif	Réalisé
Taux de transformation (%)	24,00	25,50
Taux de marque (%)	45,00	43,20
Taux de démarque (%)	0,50	0,68
Nouvelles cartes de fidélité	600	710

Document 2 : rappels

Notion	Calcul
Écart	réalisé - objectif ; en % : écart ÷ objectif
Taux d'atteinte	réalisé ÷ objectif
Décomposition du chiffre d'affaires	tickets × panier moyen

Annexe 1 (arrondir les montants à deux décimales, les pourcentages à deux décimales)

Question	Réponse
Écart de chiffre d'affaires (réalisé - objectif) (€)	_____
Écart de chiffre d'affaires en pourcentage de l'objectif (%)	_____
Taux d'atteinte de l'objectif de tickets (%)	_____
Écart de panier moyen en pourcentage (%)	_____
Chiffre d'affaires qui aurait été réalisé avec les tickets réels et le panier objectif (€)	_____
Marge réalisée (€)	_____
Marge qui aurait été réalisée avec l'objectif de chiffre d'affaires et le taux de marque objectif (€)	_____
Coût de la démarque supplémentaire par rapport à l'objectif (€)	_____

Questions d'analyse

Constat : plus de tickets et un meilleur taux de transformation, mais un panier et un taux de marque en baisse. Cause la plus probable :

- ☐ Des promotions nombreuses qui ont attiré et transformé, mais réduit le panier et la marge
- ☐ Une fréquentation en baisse
- ☐ Une hausse des prix

Les axes d'amélioration cohérents pour le trimestre suivant sont :

- ☐ Ventes additionnelles et offres associées, promotions plus ciblées, prévention de la démarque
- ☐ Encore plus de promotions
- ☐ Fermer plus tôt

