Les rayons de la Quincaillerie Rouvière à la loupe

La Quincaillerie Rouvière est un magasin de bricolage et de décoration de la maison à Orange (Vaucluse). Son directeur, M. Thomas Rouvière, a fait compter en octobre 2026, par les caméras de comptage, les clients qui passent dans chaque rayon, et relevé à la caisse ceux qui y achètent.

Assistant(e) manager, vous calculez les indicateurs des rayons (documents 1 et 2), puis vous proposez une action pour les rayons qui posent problème.

Document 1 : la fréquentation des rayons en octobre 2026

Rayon	Clients passés dans le rayon	Clients ayant acheté dans le rayon
Outillage	3 600	1 080
Peinture	2 400	840
Luminaires	1 200	120
Jardin	3 000	450

Clients entrés dans le magasin en octobre : 6 000.

Document 2 : les indicateurs d'un rayon

- Indice de passage = clients passés dans le rayon ÷ clients entrés dans le magasin × 100.
- Indice d'achat = clients ayant acheté dans le rayon ÷ clients entrés dans le magasin × 100.
- Indice d'attractivité = indice d'achat ÷ indice de passage.
- Panier moyen du rayon luminaires : 64 € HT.

Annexe 1 – Les indicateurs des rayons en octobre 2026 (indices en % à une décimale, indices d'attractivité à deux décimales)

Question	Réponse
Indice de passage du rayon luminaires (%)	
Indice d'achat du rayon luminaires (%)	
Indice d'attractivité du rayon luminaires	
Indice de passage du rayon jardin (%)	
Indice d'attractivité du rayon jardin	
Indice d'attractivité du rayon peinture	
Acheteurs supplémentaires du rayon luminaires si son indice de passage atteignait 35 %, à attractivité inchangée (clients)	
CA HT supplémentaire correspondant pour le rayon luminaires (€)	

Questions d'analyse

Au vu de ses indices, sur quoi faut-il agir en priorité pour le rayon jardin ?

☐ Sur son implantation, en le plaçant dans l'allée principale du magasin
☐ Sur l'offre, les prix ou la présentation des produits du rayon
☐ Sur la vitrine, pour faire entrer davantage de passants dans le magasin

Justification :

Quelle action proposer en priorité pour le rayon luminaires ?

☐ Le rendre visible sur le parcours des clients (implantation, signalétique)
☐ Le supprimer, car très peu de clients du magasin y achètent un luminaire chaque mois
☐ Baisser ses prix, car son indice d'achat est le plus élevé du magasin

Justification :

Que mesure l'indice d'attractivité d'un rayon ?

☐ La part des clients passés dans le rayon qui y achètent
☐ La part des clients du magasin qui achètent dans le rayon
☐ La part du rayon dans le chiffre d'affaires du magasin

Justification :