

La formation « verres progressifs » des opticiens d'Optique Lavande est-elle rentable ?

Mme Roussel a envoyé Karim et Léa, ses deux opticiens, à une formation d'une journée (7 h) sur l'argumentation et l'adaptation des verres progressifs, un lundi (jour de fermeture, compté comme temps de travail). Trois mois plus tard, elle compare les ventes mensuelles d'équipements progressifs avant et après la formation (document 1) et vous demande, en tant que manager adjoint(e), d'en calculer le retour sur investissement.

Document 1 : données de la formation et des ventes

Élément	Valeur
Frais pédagogiques	890 € HT pour les deux opticiens
Déplacement	60 €
Stagiaires	2 opticiens, 7 h chacun, taux horaire brut 14,20 €, charges patronales de 42 %

Élément	Valeur
Équipements progressifs vendus par mois avant la formation (moyenne de trois mois)	22
Équipements progressifs vendus par mois après la formation (moyenne de trois mois)	27
Marge moyenne par équipement progressif	210 €

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

Question	Réponse
Coût salarial chargé des deux opticiens pendant la formation (€)	_____
Coût complet de la formation (€)	_____
Coût par stagiaire (€)	_____
Évolution des ventes mensuelles d'équipements progressifs (%)	_____
Marge supplémentaire mensuelle (€)	_____
Délai de retour sur investissement (mois)	_____
Marge supplémentaire sur douze mois, si l'effet se maintient (€)	_____
Retour sur investissement à un an ((gain - coût) ÷ coût) (%)	_____

Questions d'analyse

Avant d'attribuer toute la hausse à la formation, Mme Roussel doit vérifier :

- ☐ Que les opticiens ont aimé la formation
- ☐ Que la formation a duré 7 h
- ☐ Qu'aucune autre cause n'explique la hausse (saison, campagne du fabricant, hausse de la fréquentation) : c'est l'évaluation des résultats, dernier niveau de l'évaluation d'une formation

Pour que l'effet se maintienne, le manager doit :

- ☐ Renvoyer les opticiens en formation chaque mois
- ☐ Observer les entretiens de vente, suivre chaque mois le taux de progressifs vendus et faire partager l'argumentaire à Inès et à Tom
- ☐ Ne rien faire, la formation suffit