

Indice de vente et panier moyen chez Optique Lavande

Mme Roussel suit chaque mois, pour Optique Lavande, le nombre de tickets, le nombre d'articles vendus (montures, verres, lentilles, solaires, étuis, produits d'entretien) et le chiffre d'affaires de chacun de ses trois vendeurs (document 1). Elle s'interroge sur les ventes complémentaires : seconde paire, traitements des verres, étuis et produits d'entretien. Manager adjoint(e), vous calculez les indicateurs d'octobre et chiffrez le gain possible.

Document 1 : ventes d'octobre 2026 par vendeur

Vendeur	Tickets	Articles vendus	Chiffre d'affaires HT
Léa (opticienne)	148	236	44 400 €
Karim (opticien)	139	250	46 980 €
Inès (vendeuse, solaires et accessoires)	171	222	18 810 €
Magasin	458	708	110 190 €

Document 2 : rappels

Notion	Calcul
Indice de vente	articles vendus ÷ tickets
Panier moyen	chiffre d'affaires ÷ tickets
Prix moyen d'un article	chiffre d'affaires ÷ articles vendus
Chiffre d'affaires supplémentaire lié à l'indice	(indice visé - indice actuel) × tickets × prix moyen d'un article

Annexe 1 (arrondir les indices et les montants à deux décimales)

Question	Réponse
Indice de vente de Léa (articles par ticket)	_____
Indice de vente de Karim (articles par ticket)	_____
Panier moyen de Karim (€)	_____
Prix moyen d'un article vendu par Inès (€)	_____
Indice de vente du magasin	_____
Panier moyen du magasin (€)	_____
Chiffre d'affaires supplémentaire mensuel si Léa portait son indice de vente au niveau de celui de Karim, au prix moyen de ses propres articles (€)	_____

Questions d'analyse

L'indice de vente de Léa est inférieur à celui de Karim pour un nombre de tickets proche. Le levier le plus direct est :

- ☐ Proposer systématiquement les compléments : seconde paire, traitements, étui, produit d'entretien
- ☐ Baisser les prix des montures
- ☐ Réduire le temps passé avec chaque client

Inès a l'indice de vente le plus faible et le panier moyen le plus bas du magasin. Cette comparaison :

- ☐ Prouve qu'Inès est la moins performante
- ☐ N'a pas de sens sans tenir compte de son rayon (solaires et accessoires, prix unitaires plus bas, pas de verres correcteurs)
- ☐ Justifie de supprimer le rayon solaires