Les ventes additionnelles de Théo, vendeur chez Foulée d'Azur

Foulée d'Azur est un magasin spécialisé dans la course à pied à Antibes (6 salariés), dirigé par M. Vasseur. Après chaque vente de chaussures, les vendeurs doivent proposer un article complémentaire (chaussettes techniques, semelles, produit d'entretien).

Théo, vendeur depuis deux ans, connaît bien les produits (il a réussi le quiz de l'enseigne avec 18 sur 20), mais il propose peu le complément. Assistant(e) manager, vous analysez ses quatre dernières semaines (document 1) et vous chiffrez un plan d'accompagnement (document 2).

Document 1 : tickets de Théo sur quatre semaines

Semaine	Tickets	Tickets avec un article complémentaire proposé
Semaine 1	80	14
Semaine 2	85	17
Semaine 3	90	20
Semaine 4	85	17

Document 2 : équipe et plan d'accompagnement

Élément	Donnée
Taux de ventes additionnelles de l'équipe sur la période	35,0 %
Prix moyen HT d'un article complémentaire	14 €
Taux de marque des articles complémentaires	45 %
Binôme avec une vendeuse confirmée	6 h, à 13,40 € brut de l'heure
Points hebdomadaires avec M. Vasseur	4 × 30 min, à 17,50 € brut de l'heure
Charges patronales	42 % du salaire brut (taux simplifié) ; le temps de Théo n'est pas compté, il reste en vente

Annexe 1 (pourcentages et écart à une décimale, montants en euros à deux décimales, nombre de semaines à deux décimales)

Question	Réponse
Taux de ventes additionnelles de Théo en semaine 3 (%)	
Taux de ventes additionnelles de Théo sur les quatre semaines (%)	
Écart entre le taux de Théo et celui de l'équipe (avec son signe) (points)	
Tickets avec complément supplémentaires si Théo atteignait le taux de l'équipe	
Marge supplémentaire correspondante sur quatre semaines (€)	
Coût chargé du plan d'accompagnement (€)	
Nombre de semaines de marge supplémentaire nécessaires pour couvrir le plan (semaines)	

Questions d'analyse

Théo connaît les produits mais propose peu le complément. L'action la plus adaptée est :

☐ Une formation produits externe de deux jours, pour renforcer ses connaissances
☐ Un changement de rayon, pour l'affecter aux tâches de réception et de stock
☐ Un coaching court : binôme, observation en situation et retours immédiats

Justification :

M. Vasseur présente les résultats au brief du lundi. Il annonce :

☐ Le taux de chaque vendeur, du meilleur au moins bon, pour stimuler l'équipe
☐ Le taux de l'équipe et l'objectif de la semaine, puis voit Théo en privé
☐ Le seul écart de Théo, pour que l'équipe l'aide à progresser

Justification :