

La répartition des tâches chez Optique Lavande

Mme Roussel, gérante d'Optique Lavande, se consacre désormais à la gestion et à la relation avec les ophtalmologistes. Elle vous demande, comme manager adjoint(e), de répartir les tâches hebdomadaires du magasin (document 1) entre les deux opticiens et la vendeuse (document 2), en tenant compte des compétences : seuls les opticiens diplômés réalisent les examens de vue et le montage à l'atelier.

Elle propose d'affecter à Inès la vitrine, les dossiers administratifs et 16 h d'accueil-vente, et de partager le reste à égalité entre Karim et Léa.

Document 1 : tâches hebdomadaires du magasin

Tâche	Heures par semaine	Compétence requise
Accueil, conseil et vente	48 h	tout membre de l'équipe
Examens de vue et adaptation de lentilles	18 h	opticien diplômé
Montage et ajustage à l'atelier	12 h	opticien diplômé

Tâche	Heures par semaine	Compétence requise
Gestion des stocks et commandes	6 h	tout membre de l'équipe
Tiers payant et dossiers administratifs	8 h	tout membre de l'équipe
Vitrine et mise en valeur des montures	4 h	tout membre de l'équipe
Total	96 h	

Document 2 : ressources

Salarié	Contrat hebdomadaire
Karim (opticien)	35 h
Léa (opticienne)	35 h
Inès (vendeuse)	28 h
Total	98 h

Annexe 1 (arrondir les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Total des heures de tâches par semaine (h)	_____
Heures réservées aux opticiens (h)	_____

Heures pouvant être confiées à n'importe quel membre de l'équipe (h)	_____
Heures contractuelles disponibles de l'équipe (h)	_____
Taux d'occupation global de l'équipe (%)	_____
Heures affectées à Inès selon la proposition (h)	_____
Heures affectées à chaque opticien (h)	_____
Taux d'occupation de chaque opticien (%)	_____

Questions d'analyse

Inès est occupée à 100 % de son contrat. Le risque principal est :

- ☐ Qu'elle s'ennuie
- ☐ Qu'aucune marge n'absorbe les imprévus (affluence, absence) : prévoir une tâche reportable
- ☐ Qu'elle devienne opticienne

Pour répartir les 48 h d'accueil-vente entre les trois, le critère prioritaire est :

- ☐ L'ancienneté
- ☐ La présence aux créneaux de forte affluence (samedi, fin d'après-midi) et la compétence commerciale
- ☐ L'ordre alphabétique