Les ateliers de Romane, conseillère des Tissages de la Payre

Les Tissages de la Payre, entreprise de 30 salariés installée à Privas (Ardèche), tissent nappes, torchons et plaids en lin et en laine, qu'ils vendent uniquement en réunion, chez des hôtesses qui invitent leurs proches. Les ateliers sont animés par 160 conseillers, vendeurs à domicile indépendants : l'entreprise livre, facture et encaisse, et verse à chaque conseiller une commission de 23 % du chiffre d'affaires hors taxes (HT) de ses ateliers.

L'entreprise est organisée en multiniveau : une conseillère qui a parrainé de nouvelles conseillères et les forme perçoit en plus 3 % du chiffre d'affaires HT de ses filleules. Romane Ladreyt, conseillère dans la région de Valence (Drôme), fait le bilan de son mois de septembre 2026 avec son animatrice.

Complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : les ateliers de Romane en septembre 2026

Atelier	Date	Invités présents	Acheteurs	Commandes TTC	Ateliers obtenus (rebonds)
Chez Lucile (Chabeuil)	3 septembre 2026	9	6	642 €	1
Chez Nadège (Étoile-sur-Rhône)	9 septembre 2026	7	5	455 €	1
Chez Sabine (Livron-sur-Drôme)	15 septembre 2026	10	6	600 €	1
Chez Aurore (Beaumont-lès-Valence)	22 septembre 2026	6	3	255 €	0
Chez Maëva (Portes-lès-Valence)	26 septembre 2026	8	6	596 €	1

Document 2 : moyennes des conseillers du secteur Drôme-Ardèche en septembre 2026

Indicateur	Moyenne du secteur
Invités par atelier	7,8
Taux d'acheteurs	70 %
Panier moyen TTC	95,00 €
Chiffre d'affaires TTC par atelier	518,70 €
Taux de rebond	1,10

Document 3 : l'équipe de Romane

Romane a parrainé 3 conseillères, qu'elle forme et accompagne. Leurs ateliers de septembre 2026 totalisent 6 840 € de chiffre d'affaires HT. Le taux de TVA applicable aux produits est de 20 %.

Document 4 : l'agenda de Romane pour le dernier trimestre

En octobre, Romane animera 5 ateliers : les 4 obtenus en septembre et 1 trouvé dans son entourage. Pour prévoir la suite, elle suppose que chaque mois les ateliers animés en apportent de nouveaux pour le mois suivant, à son taux de rebond de septembre, sans autre source d'ateliers.

Annexe 1 (arrondir les montants au centime, les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Invités par atelier (invités)	
Taux d'acheteurs (%)	
Panier moyen TTC (€)	
Chiffre d'affaires TTC par atelier (€)	
Taux de rebond	
Ateliers prévus d'octobre à décembre (ateliers)	
Commission de Romane sur ses ateliers de septembre (€)	
Rémunération totale de Romane en septembre (€)	

Questions d'analyse

Au vu des moyennes du secteur, quelle priorité Romane doit-elle se fixer pour octobre ?

☐ Travailler le recrutement de filleules, pour toucher davantage de commission sur leurs ventes, et l'invitation, en demandant à chaque hôtesse une liste plus longue
☐ Travailler l'invitation, pour réunir davantage d'invités à chaque atelier, et le panier moyen, en mettant en avant les plaids et les nappes les plus chers de la gamme
☐ Travailler la prise de commande, pour faire acheter davantage d'invités, et le rebond, en présentant l'offre hôtesse et en proposant des dates agenda en main

Justification :

Pour son panier moyen, Romane a fait la moyenne des paniers de ses cinq ateliers et trouve 96,47 €. Pourquoi ce résultat est-il faux ?

☐ Il faut diviser le total des commandes par le total des invités : chaque invité compte alors, qu'il ait acheté ou non
☐ Il faut diviser le total des commandes par le total des acheteurs : chaque atelier pèse alors selon son nombre d'acheteurs
☐ Il faut calculer le panier moyen sur les commandes hors taxes : la moyenne du secteur est en HT, comme la commission

Justification :