



"Allume ton esprit et illumine ton avenir"

Deo Ilunga Kabengele, étudiant en Bachelor Banque et Assurance à l'INSEEC Paris (2026-2027). Une analyse approfondie de mes performances en restauration et leur application dans le secteur bancaire.

Une analyse rigoureuse adaptée à ma situation d'alternant

Dans le cadre de mon alternance 2025, j'ai analysé les performances de 5 vendeurs en restauration. Ma présence étant réduite d'environ **40% par rapport aux CDI** en raison des cours et formations, j'ai privilégié une approche qualitative.

Plutôt que de comparer le chiffre d'affaires brut, j'ai concentré mon analyse sur le **Ticket Moyen (TM)**, indicateur clé qui mesure la valeur créée à chaque interaction client.

Formules de référence

$$CA = TM \times \text{Nb couverts}$$

$$TM = \frac{CA}{\text{Nb couverts}}$$

- Objectif établissement : **27,50 € de ticket moyen**
Objectif pour avoir une prime 28,20**€ de ticket moyen**

Classement Annuel 2025 : Performance comparative

Rang	Nom	Couverts	CA (€)	TM (€)
1	Lina	13 407	374 859,72	27,96
2	Deo (Moi)	12 986	362 958,70	27,95
3	Guillaume	15 036	414 031,29	27,53
4	Maia	12 723	348 610,19	27,40
5	Norah	14 515	393 356,52	27,10

Trois vendeurs dépassent l'objectif de 27,50 €. Ma **deuxième place** avec un temps de présence réduit de 40% démontre une efficacité commerciale remarquable.

Analyse approfondie du Top 3

1

Lina : 27,96 €

Leader incontestée grâce à une maîtrise exceptionnelle des techniques de vente et une compréhension intuitive des besoins clients. Son expertise lui permet de maximiser chaque interaction.

2

Deo : 27,95 €

Deuxième position avec un résultat remarquable pour un alternant. Mon efficacité par interaction compense largement mon temps de présence réduit, validant une approche qualitative orientée conseil.

3

Guillaume : 27,53 €

Stratégie axée sur le volume avec le plus grand nombre de couverts (15 036), mais un ticket moyen légèrement inférieur. Approche quantitative efficace mais moins optimisée.

Décomposition de mes performances par service

Service Salle

$$TM_{\text{salle}} = \frac{318\,653,75}{11\,457} = 27,81 \text{ €}$$

Performance solide en salle avec un ticket moyen au-dessus de l'objectif établissement.

Service Limo

$$TM_{\text{limo}} = \frac{44\,225,55}{1\,529} = 28,91 \text{ €}$$

Excellence en terrasse/bar avec le ticket moyen le plus élevé, démontrant une maîtrise supérieure.

Résultat Global

$$TM_{\text{global}} = 27,95 \text{ €}$$

Cohérence mathématique parfaite : $27,81 < 27,95 < 28,91$. Niveau élevé maintenu sur tous les services.



Compétences transférables vers le secteur bancaire



Écoute active

Analyser les besoins clients pour proposer le produit ou service adapté au bon moment, comme un conseil bancaire personnalisé.



Vente additionnelle

Suggérer des options complémentaires pertinentes pour maximiser la rentabilité tout en servant l'intérêt du client.



Gestion relationnelle

Assurer un suivi client de l'accueil jusqu'à la satisfaction finale pour développer la fidélisation et la confiance.



Optimisation du temps

Maximiser le chiffre d'affaires sur un temps réduit grâce à une gestion efficace des priorités et du planning.



Ma philosophie : Qualité plutôt que quantité

Finir 2ème avec 27,95 € de ticket moyen démontre qu'une approche orientée conseil et résultat surpassé le simple volume. Cette méthodologie constitue le socle de ma future carrière bancaire.