

# Les objectifs de décembre du rayon arts de la table de Décor&Sens

Mme Carlier a fixé au rayon arts de la table de Décor&Sens un objectif de 186 000 € HT pour décembre 2026, contre 162 000 € réalisés en décembre 2025. M. Benali doit décliner cet objectif collectif en objectifs individuels pour les quatre vendeurs du rayon (document 1). Deux méthodes sont possibles : au prorata des heures contractuelles, ou au prorata du chiffre d'affaires réalisé l'an dernier.

Assistant(e) manager, vous calculez les objectifs selon les deux méthodes et vous aidez M. Benali à choisir.

## Document 1 : l'équipe du rayon arts de la table

| Vendeur      | Heures hebdomadaires | Chiffre d'affaires de décembre 2025 |
|--------------|----------------------|-------------------------------------|
| Sonia        | 35 h                 | 48 600 €                            |
| Mehdi        | 35 h                 | 44 200 €                            |
| Lucie        | 35 h                 | 41 900 €                            |
| Chloé        | 24 h                 | 27 300 €                            |
| <b>Total</b> | <b>129 h</b>         | <b>162 000 €</b>                    |

## Document 2 : rappels

| Notion                                                     | Calcul                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Objectif individuel au prorata des heures                  | $\text{objectif collectif} \times \text{heures du vendeur} \div \text{heures de l'équipe}$                         |
| Objectif individuel au prorata du chiffre d'affaires passé | $\text{objectif collectif} \times \text{chiffre d'affaires du vendeur} \div \text{chiffre d'affaires de l'équipe}$ |
| Taux de progression                                        | $(\text{objectif} - \text{réalisé N-1}) \div \text{réalisé N-1}$                                                   |

## Annexe 1 (arrondir les montants à deux décimales, les pourcentages à une décimale)

| Question                                                                                         | Réponse |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Progression nécessaire par rapport à décembre 2025 (%)                                           | _____   |
| Heures contractuelles hebdomadaires de l'équipe du rayon (h)                                     | _____   |
| Objectif mensuel par heure contractuelle hebdomadaire (€)                                        | _____   |
| Objectif de Sonia au prorata des heures (€)                                                      | _____   |
| Objectif de Chloé au prorata des heures (€)                                                      | _____   |
| Objectif de Sonia au prorata du chiffre d'affaires 2025 (€)                                      | _____   |
| Objectif de Chloé au prorata du chiffre d'affaires 2025 (€)                                      | _____   |
| Écart entre les deux objectifs de Sonia (prorata du chiffre d'affaires - prorata des heures) (€) | _____   |

## Questions d'analyse

Chloé réalise 262,70 € par heure travaillée contre 320,69 € pour Sonia (base 4,33 semaines). La répartition au prorata du chiffre d'affaires 2025 :

- ☐ Donne le même objectif à tous
- ☐ Tient compte de la performance passée de chacun et demande à tous la même progression de 14,8 %
- ☐ Pénalise les vendeurs à temps partiel

Un objectif SMART pour Chloé s'énonce ainsi :

- ☐ Faire mieux qu'en décembre dernier
- ☐ Vendre le plus possible d'arts de la table
- ☐ Réaliser 31 344 € HT au rayon arts de la table en décembre 2026, avec un point hebdomadaire sur le chiffre réalisé

