

## Correction chapitre 3

### ✓ 1. Tableau de bord de résultats – Janvier

#### Pour Claire :

Indicateur	Objectif	Résultat (janvier)	Taux de réalisation	Appréciation
CA généré	12 000 €	10 800 €	$(10\,800 / 12\,000) \times 100 = 90$ %	En dessous de l'objectif
Nombre de ventes	30 ventes	28 ventes	$(28 / 30) \times 100 = 93,33$ %	Presque atteint
Nouveaux clients	10 clients	11 clients	$(11 / 10) \times 100 = 110$ %	Objectif dépassé

#### Pour Mathieu :

Indicateur	Objectif	Résultat (janvier)	Taux de réalisation	Appréciation
CA généré	12 000 €	12 500 €	$(12\,500 / 12\,000) \times 100 = 104,17$ %	Objectif dépassé
Nombre de ventes	30 ventes	33 ventes	$(33 / 30) \times 100 = 110$ %	Très bon résultat
Nouveaux clients	10 clients	8 clients	$(8 / 10) \times 100 = 80$ %	En dessous de l'objectif

---

### ✓ 2. Tableau comparatif janvier/février et taux d'évolution

#### Pour Claire :

Indicateur	Janvier	Février	Taux d'évolution (%)
CA généré	10 800 €	13 200 €	$((13\,200 - 10\,800) / 10\,800) \times 100 = +22,22$ %
Nombre de ventes	28	35	$((35 - 28) / 28) \times 100 = +25$ %
Nouveaux clients	11	13	$((13 - 11) / 11) \times 100 = +18,18$ %

#### Pour Mathieu :

Indicateur	Janvier	Février	Taux d'évolution (%)
CA généré	12 500 €	11 400 €	$((11\,400 - 12\,500) / 12\,500) \times 100 = -8,8 \%$
Nombre de ventes	33	29	$((29 - 33) / 33) \times 100 = -12,12 \%$
Nouveaux clients	8	9	$((9 - 8) / 8) \times 100 = +12,5 \%$

---

### 3. Analyse

#### Points forts et axes d'amélioration

##### Claire

- **Points forts :**
  - Bonne progression sur tous les indicateurs en février (+22 % CA, +25 % ventes).
  - Elle dépasse les objectifs sur les nouveaux clients dès janvier (110 %).
- **Axes d'amélioration :**
  - En janvier, elle est en dessous de l'objectif de CA (90 %).
  - Renforcer la stratégie de vente pour améliorer les ventes à forte valeur.

##### Mathieu

- **Points forts :**
    - Très bonne performance en janvier : objectifs largement atteints.
    - Légère progression sur les nouveaux clients en février.
  - **Axes d'amélioration :**
    - Baisse de performance globale en février : CA (-8,8 %) et ventes (-12 %).
    - Mieux maintenir la dynamique de janvier dans la durée.
- 

### 4. Deux actions concrètes pour améliorer la performance de l'équipe :

1. **Mise en place d'un système de suivi hebdomadaire :**
  - Pour détecter rapidement les baisses de performance (comme celle de Mathieu en février) et réagir plus vite.
2. **Formation ciblée sur la vente à forte valeur :**
  - Pour aider Claire à améliorer son CA et pour relancer la progression de Mathieu.