TEMPLATE DE FIXATION D'OBJECTIFS

Décomposer, définir les métriques, répartir les responsabilités

Service : _____ | Période : _____ | Manager : _____

1. OBJECTIF GLOBAL	
Objectif principal	*Ex : +10% de CA annuel*
Période	*Ex : Janvier - Décembre 2026*
Alignement stratégique	*En quoi cet objectif sert la vision de l'entreprise ?*
Vérification SMART	*S: ___ M: ___ A: ___ R: ___ T: ___*

2. DÉCOMPOSITION DE L'OBJECTIF	
Variable 1	*Ex : Fréquentation → Objectif : +1% soit +1 client/jour*
Variable 2	*Ex : Panier moyen → Objectif : +3% soit +1 article/panier*
Variable 3	*Ex : Taux de conversion → Objectif : +2%*
Variable 4	
Variable 5	

3. LEAD INDICATORS (actions quotidiennes)	
Lead indicator 1	*Ex : Nombre de leads générés / jour*
Lead indicator 2	*Ex : Nombre d'appels / semaine*
Lead indicator 3	*Ex : Nombre de propositions envoyées*
Lead indicator 4	

4. LAG INDICATORS (résultats constatés)	
Lag indicator 1	*Ex : CA mensuel*
Lag indicator 2	*Ex : Marge brute*
Lag indicator 3	*Ex : Taux de rétention clients*
Lag indicator 4	

5. RÉPARTITION DES RESPONSABILITÉS	
Collaborateur 1	*Nom : _____ | Métrique : _____ | Objectif : _____*
Collaborateur 2	*Nom : _____ | Métrique : _____ | Objectif : _____*
Collaborateur 3	*Nom : _____ | Métrique : _____ | Objectif : _____*
Collaborateur 4	*Nom : _____ | Métrique : _____ | Objectif : _____*
Collaborateur 5	*Nom : _____ | Métrique : _____ | Objectif : _____*

6. OKR — COMMENT ON Y ARRIVE	
Action 1	*Ex : Campagne pub ciblée zone chalandise → Resp : _____ | Délai : _____*
Action 2	*Ex : Formation cross-selling équipe → Resp : _____ | Délai : _____*
Action 3	*Ex : Partenariat stratégique → Resp : _____ | Délai : _____*
Action 4	
Action 5	

7. RITUELS DE SUIVI	
Tracking journalier	*Quels leads indicators ? Où ? Qui met à jour ?*
Point hebdomadaire	*Jour et heure : _____ | Durée : _____*
Bilan mensuel	*Date : _____ | Participants : _____*
Jalons trimestriels	*Q1 : _____ | Q2 : _____ | Q3 : _____ | Q4 : _____*

Document confidentiel