

PROJET

ENTREPRISE DE MODELES REDUITS ET MAQUETTES

EXPLICATION DES KPIs

KPI - VENTES

Les KPIs en ventes mesurent l'efficacité commerciale de l'entreprise. Ils incluent des métriques telles que le chiffre d'affaires, les tendances des produits vendus et l'analyse de la saisonnalité, permettant d'optimiser les stratégies de vente et d'atteindre les objectifs commerciaux.

Indicateurs:

- **Nombre de produits vendus par catégorie** : identifier les catégories qui dominent en termes de ventes sur une année ou un mois spécifique.
- **Comparaison des quantités vendues N et N-1** :
 - Le segment "Catégorie" permet d'approfondir les analyses pour *une seule catégorie* et d'observer l'évolution des ventes sur plusieurs mois.
 - Chiffre d'affaires total par manager permet d'identifier *les équipes les plus performantes*.
 - Identifier les saisons fortes et faibles pour chaque catégorie, par exemple, un taux d'évolution élevé en janvier et une baisse en juin, ce qui peut *indiquer des cycles saisonniers*.
 - Permet de prendre *une décision concernant la commercialisation des produits*. Si une catégorie montre une baisse constante (ligne noire descendante), cela indique un problème nécessitant des actions correctives (promotion, relance).
 - Permet de prendre *une décision sur les actions à renforcer* si une croissance est observée.
 - Comparer *les performances de vente d'une catégorie* entre l'année N et l'année précédente (N-1) pour chaque mois, avec le taux d'évolution mensuel en pourcentage.

KPI – FINANCES

Les KPIs financiers permettent de suivre la santé financière de l'entreprise. Ils incluent des métriques telles que le chiffre d'affaires, l'analyse du portefeuille clients, la trésorerie et les impayés, ce qui aide à piloter la performance et à prendre des décisions stratégiques.

Le rapport dans Power BI permettra à l'utilisateur de sélectionner une année et un mois spécifiques à l'aide d'un segment, offrant ainsi la possibilité d'analyser la situation financière sur cette période. Par exemple, il sera possible de consulter le chiffre d'affaires du mois sélectionné et de le comparer avec celui du mois précédent.

Indicateurs:

- **Les clients avec paiements en cours** : identifier les clients et les montants impayés en calculant l'écart entre les montants des commandes et les paiements effectués ainsi les employés responsables du suivi de ces clients.
- **Suivi des commandes**: permet de surveiller les statuts des commandes, en particulier le nombre de commandes en "*on hold*" ou "*cancelled*", ainsi que les montants correspondants pour chaque statut. Cela permet également de mesurer le pourcentage de commandes impayées ou annulées par rapport au total des commandes.
- **Analyse des créances**: calcul et affichage du montant total des impayés ainsi que leur proportion par rapport au chiffre d'affaires total.
- **Analyse du portefeuille client par pays** : comparer le chiffre d'affaires du mois en cours avec celui du mois précédent pour identifier les pays où les ventes augmentent ou diminuent.

KPI – LOGISTIQUE (STOCK)

Les KPIs en logistique et gestion des stocks mesurent l'efficacité des processus liés à l'approvisionnement, à la gestion des stocks et des commandes. Ils incluent des indicateurs tels que le ratio de demande des produits et l'analyse de l'évaluation dans le temps, permettant d'optimiser les opérations et de prendre des décisions sur la stratégie des produits.

Indicateurs:

- **Stock des 5 produits les plus commandés et son ration demande**: permet d'identifier les produits « star » et de gérer efficacement le stock pour éviter les ruptures. Le *ratio de demande*

mesure la proportion entre la quantité demandée d'un produit et la quantité disponible en stock. Il permet d'évaluer la popularité d'un produit et d'anticiper les besoins d'approvisionnement.

- **Stock des 5 produits moins commandés:** permet d'identifier les produits moins vendus et de prendre des décisions pour écouler le stock, afin d'éviter qu'il reste inutilisé.
- **Alerte – Gestion du stock:** permet d'identifier les produits dont le ratio de demande est inférieur à 1 et de s'approvisionner pour éviter une rupture.
- **Evaluation du stock dans le temps:** comparer les deux courbes au fil du temps, l'une représentant la quantité commandée et l'autre la quantité en stock. Cela permet de corriger les actions pour éviter :
 - Les ruptures de stock en cas de forte demande et de stock insuffisant.
 - L'accumulation de stock inutile lorsque les quantités en stock dépassent la demande client.
- **Situation actuelle du produit:** permet de visualiser les commandes en cours, la quantité en stock et le vendeur associé au produit sélectionné.

KPI - RESSOURCES HUMAINES (RH)

Les KPIs en ressources humaines permettent de mesurer et d'analyser la performance et l'engagement des employés, offrant une vision claire pour optimiser la gestion du capital humain et fournir un soutien aux managers d'équipes.

La relation hiérarchique entre un employé et son manager est spécifiquement définie par le champ *"reportsTo"*, qui indique le *"employeeNumber"* du manager. Cette hiérarchie permet d'analyser les performances à la fois au niveau individuel (employés) et au niveau collectif (équipes sous la responsabilité d'un manager).

Par exemple, deux employés peuvent avoir le même titre de poste (comme "Sales Managers"), mais ils peuvent avoir des managers différents. Sans utiliser le champ *"reportsTo"*, il est impossible d'établir cette hiérarchie.

Indicateurs:

- **Chiffre d'affaires global par salarié :** analyser du total des ventes réalisées par chaque employé et son manager sur une période sélectionnée.
- **Analyse des performances des vendeurs :**

- Classement des **2 meilleurs vendeurs** en termes de chiffre d'affaires.
- Classement des **2 vendeurs les moins performants** en termes de chiffre d'affaires.
- **Analyse des performances des managers :**
 - Classement des managers selon les performances de leurs équipes (chiffre d'affaires total supervisé).
 - Identification les managers des équipes les plus performantes.
- **Distribution mensuelle des chiffres d'affaires par employé:**
 - Impact de chaque employé sur le chiffre d'affaires total de l'équipe.
 - Chiffre d'affaires total par manager pour observer quelles équipes sont les plus performantes.
- **Analyse spécifique des impayés :** identifier les employés ayant des clients en difficulté de paiement, afin d'établir une stratégie de suivi et de résoudre ce problème de manière ciblée avec leur manager.