

## Tableau de Bord prospectif de Ferrari :

Prospectifs	Indicateurs	Objectifs	Références				Performance(%)	L'unité	Valeur cible
			Année	Pays	Répondable commercial	Type de client			
			2018	Les états unis	Marco Mattiacci	Homme			
Financier	Capitalisation boursière	Améliorer les revenus et le revenu net sans oublier d'augmenter le prix de l'action	48,3				10%	Milliard de Dollar	46
	Revenus		3,8				2%	Milliard d'Euro	3,7
	Revenu Net		0,75				44%	Milliard d'Euro	0,6
	Marge bénéficiaire brut		4,1				70%	Milliard d'Euro	4
	Prix de l'action		194,3				13%	Dollars	/
Processus Interne	Travailleur	Atteindre un niveau très élevé de transparence des transactions	52				-2%	%	54%
	Transparence des transactions		90				3%	%	100%
	Nombre d'arrêts financiers		40				5%	%	100%
Commerce	Réduction du nombre de réclamations clients	Gagner la confiance des clients et vendre le plus de voitures possible, et équilibrer les ventes des différents modèles	90				6%	%	100%
	Niveau de réponse		98				3%	%	100%
	Taux d'achat		74				2%	%	100%
	Modèle le plus acheté		Ferrari 360				10%	/	100%
Apprentissage et Développement	Taux de conversion	Créer un environnement favorable à l'action, et créer un personnel motivé et prêt en adéquation avec le développement personnel et aussi l'amélioration des processus et l'actualisation des systèmes	60				10%	%	100%
	Nombre de fois où le revenu a dépassé le prix moyen		2				5%	/	8
	Culture de l'innovation		75				4%	%	100%
	Nombre de programmes de formation		2				0%	/	4

## La justification des choix :

- 1- Prospectif financier : pour atteindre les objectifs financiers j'ai choisi quelques indicateurs.

Les revenus et le revenu net forme une pièce essentielle et importante pour l'aspect financier de l'entreprise Ferrari (de n'importe quelle entreprise de toute façon), et concernant le prix de l'action je l'ai ajouté car il m'a paru essentielle aussi pour l'entreprise qu'il soit élevé donc il à sa place à notre tableau de bord.

- 2- Prospectif du processus interne : pour atteindre l'objectif du processus interne j'ai aussi choisi quelques indicateurs à suivre.

Je pense que la transparence des transactions est très importante de l'entreprise Ferrari car ils donnent trop de nouvelles du quotidien au sein de l'entreprise, et pour le nombre d'arrêts financiers est équivalent au nombre de sociétés financières avec lesquelles l'entreprise Ferrari à des liens comme des compagnies d'assurance etc... De tels arrangements facilitent l'achat du véhicule par les clients.

- 3- Prospectif de commerce : bien sur pour atteindre les objectifs de commerce il faut bien choisir et trier les indicateurs à suivre.

J'ai choisi la réduction du nombre de réclamations des clients car comme je l'ai mentionnée Ferrari donnent trop de nouvelles du quotidien de l'entreprise et les réclamations des clients ne sont pas les bienvenus (pour la réputation de Ferrari) donc il est important de suivre cet indicateur et le déminuer au maximum, et la même chose pour le niveau de réponse, et pour le modèle le plus acheté c'est pour bien connaitre se qui est au top de l'œil de la majorité des clients. Et pour l'indicateur de taux d'achat il est bien essentiel pour le CEO de Ferrari de le voir toujours sous les yeux.

- 4- Prospectif d'apprentissage et du développement : il faut toujours apprendre de ses erreurs et essayer de se développer pour cela Ferrari encourage les employés de faire des formations chaque année et aussi l'indicateur de culture d'innovation aide le directeur général de voir si tous les employés sont confortable pour augmenter le niveau de travail dans l'entreprise. Et aussi le taux de conversion et le nombre de fois où le revenu a dépassé le prix moyen aide le directeur général à bien visualiser les points forts et les points faible de l'entreprise Ferrari.

Remarque : le suivi se base sur 4 dimensions : le temps (Année, Semestre, Mois, Semaine, Jour), la région (Région, Pays, Magasin/Boutique), le commercial (Responsable commercial) et le type de client (Hommes/Femmes). Cela aide le directeur général à bien étudier la croissance ou la décroissance de n'importe quelle dimension qu'il veut.

**Les références :**

<https://aldousvoice.com/2015/05/01/ferrari-360-market-watch-may-2015/>

<https://www.motor1.com/news/396769/ferrari-10k-cars-sold-milestone/>

<http://www.globenewswire.com/news-release/2021/01/18/2159838/0/en/Ferrari-to-announce-2020-Full-Year-and-Fourth-Quarter-financial-results-on-February-2.html>

<https://craft.co/ferrari>

<https://craft.co/ferrari/metrics>