


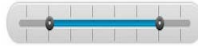
Exemples d'Indicateurs

Liste non exhaustive d'indicateurs à inclure dans une démarche de tableau de bord projet :

Indicateurs de gestion : Exemples d'indicateurs de gestion

- ☐ Chiffre d'affaire (évolution du CA sur une période en € ou en pourcentage)
- ☐ Résultat net (évolution du résultat net sur une période en €)
- ☐ Trésorerie (évolution de la trésorerie sur une période, par extension, évolution du FDR et BFR)
- ☐ Capital (état du capital de l'entreprise en €)
- ☐ Investissements (investissements nécessaires à une démarche en €)
- ☐ Prêts bancaires (lors d'une démarche, pourcentage du prêt bancaire sur la somme totale des investissements)
- ☐ Aides financières (somme ou pourcentage et conditions d'aides financières, prêts d'honneur, apports, dons)
- ☐ Impayés / Retard de paiements (somme des impayés en €, pourcentage sur le CA)
- ☐ Marge nette (évolution de la marge nette en €)
- ☐ Budget déplacements (somme allouée aux déplacements du personnel)
- ☐ En cours (évolution des en-cours de l'entreprise en pourcentage)
- ☐ Masse salariale (évolution de la masse salariale sur une période)
- ☐
- ☐
- ☐

Exemple de tableau de bord avec un indicateur de gestion :

Objectif	Indicateur	Valeur aujourd'hui	Valeur espérée	Temps
Afin d'assainir le niveau de trésorerie, un dirigeant souhaite suivre l'état des impayés tout en effectuant des relances auprès des clients qui tardent.	 2,5% d'impayés en janvier	 1,8% d'impayés en avril	1 trimestre

Indicateurs commerciaux / marketing : Exemples d'indicateurs commerciaux / marketing

- ☐ Nombre de clients (nombre de nouveaux clients ayant signé sur une période de temps)
- ☐ Chiffre d'affaire généré (évolution du CA sur une période en € ou en pourcentage)
- ☐ Nombre de prospects rencontrés (Nombre de prospects rencontrés sur une période de temps)
- ☐ Taux prospects / suspects (évolution du taux en pourcentage)
- ☐ Taux Clients / prospects (évolution du taux en pourcentage)
- ☐ Nombre de visite (évolution du nombre de visite client effectuée sur une période de temps)
- ☐ Nombre de devis réalisés (évolution du nombre de devis réalisé sur une période de temps)
- ☐ Panier moyen (moyenne des commandes par client en €)
- ☐ Seuil de rentabilité (estimation du seuil de rentabilité pour un produit en €)
- ☐ Taux de CA par client (évolution du taux du CA pour un client, pour éviter le client majoritaire)
- ☐ Nombre de litiges clients (évolution du nombre de litiges clients)
- ☐ Nombre de services proposés (évolution du nombre de services proposés par l'entreprise)
- ☐ Nombre de marchés publics (nombre de marchés publics répondus)
- ☐ Pourcentage de marchés publics (rapport du nb de marchés publics obtenus / nb répondus)
- ☐ Nombre de personnes touchées (par une opération marketing ou de communication)
- ☐ Nombre de connexion (sur le site Internet de l'entreprise)
- ☐ Nombre de retours (nombre de contacts suite à une opération marketing ou de communication)
- ☐ Audimat presse (suite à une opération écrite ou télévision)
- ☐ Nombre d'appels d'offres réalisés / obtenus (Nb d'A.O. réalisés sur une période de temps)
- ☐ Nombre de commandes (Nb de commandes sur une période de temps)
- ☐
- ☐
- ☐

Exemple de tableau de bord avec un indicateur commerciaux / marketing :

Objectif	Indicateur	Valeur aujourd'hui	Valeur espérée	Temps
Dans une démarche de lancement d'un nouveau produit, le responsable de ce produit souhaite suivre l'évolution du chiffre d'affaire générée par la vente de ce nouveau produit	 2.000 € généré	 10.000 € généré	10 mois

Exemples d'Indicateurs

Liste non exhaustive d'indicateurs à inclure dans une démarche de tableau de bord projet :

Indicateurs de production : Exemples d'indicateurs de production

- ☐ Productivité (Nb de pièces produites par unité de temps, Nb de pièces / Unité de temps)
- ☐ Valeur de stock (coût de l'ensemble des stocks à un instant t)
- ☐ Réduction des stocks (évolution du coût des stocks sur une période de temps)
- ☐ Coûts des matières premières (Achat des matières premières en € sur une période de temps)
- ☐ Temps de réalisation (durée de réalisation d'une tâche)
- ☐ Nombre d'utilisateurs (Nb d'utilisateurs d'un produit sur une unité de temps)
- ☐ Taux de remplissage d'un ERP (% de données rentrées sur un ERP / toutes les données)
- ☐ Nombre d'étapes réalisées (Nb d'étapes réalisées / nb d'étapes à réaliser)
- ☐ Nombre de dysfonctionnement constatés (suite à la mise en place d'un nouvel outil)
- ☐ Gain de capacité (évolution de la capacité de production sur une période de temps)
- ☐ Coût des achats (réduction des achats en renégociant avec les fournisseurs)
- ☐ Temps de retards (Nb de jours de retards de livraison)
- ☐
- ☐
- ☐

Exemple de tableau de bord avec un indicateur de production :

Objectif	Indicateur	Valeur aujourd'hui	Valeur espérée	Temps
Afin d'augmenter le rendement du circuit de production, le chef d'atelier souhaite suivre la productivité de l'atelier	 107 pièces en février	 134 pièces en avril	1 trimestre

Indicateurs spécifiques à la création / reprise : Exemples d'indicateurs de création / reprise

- ☐ Nombre d'intentions d'achats (Nb d'intentions avant création / reprise)
- ☐ Ressources financières (disponibles personnellement)
- ☐ Prévisionnel (prévision des ventes sur une période de temps)
- ☐ Plan de trésorerie (prévision de l'état de la trésorerie sur une période de temps)
- ☐ Implication et motivation du personnel (Nb de salariés plutôt favorables à l'éventuel repreneur)
- ☐ Engagement des banques (état du prêt octroyé par la banque)
- ☐ Coût de la reprise (Estimation du coût de la reprise, et évolution avec négociation)
- ☐ Taux d'extension (Nb de régions bénéficiaires / Nb de régions potentielles)
- ☐ Nb de partenariats (Nb de partenariats signés avec des grossistes / prescripteurs)
- ☐ Remontées d'affaires (pourcentage de remontées d'affaires par les partenaires)
- ☐ Chiffre d'affaire du réseau (CA généré par le réseau sur une période temps)
- ☐
- ☐
- ☐

Exemple de tableau de bord avec un indicateur de création / reprise :

Objectif	Indicateur	Valeur aujourd'hui	Valeur espérée	Temps
Afin d'apporter des éléments à la banque, un futur créateur souhaite suivre le nombre d'intentions d'achat de sa solution (but, 8.000 € d'intentions d'achat)	 2.000 € d'intentions	 8.000 € d'intentions	5 mois



Exemples d'Indicateurs

Liste non exhaustive d'indicateurs à inclure dans une démarche de tableau de bord projet :

Indicateurs administratifs : Exemples d'indicateurs administratifs

- ☐ Turnover (Nb de remplacement de postes sur une période de temps)
- ☐ Taux d'absentéisme (Nb de salariés absents sur une période de temps, maladie, accident)
- ☐ CA / effectif (évolution du taux CA / effectif sur une période de temps)
- ☐ Effectif (évolution du nombre de salariés sur une période de temps)
- ☐ Nombre d'appels téléphoniques (Nb d'appels sur le standard de l'entreprise sur une période)
- ☐ Modulation du temps de travail (Nb de présents, heure par heure, dans l'entreprise)
- ☐ Nombre de feuilles de présences (Nb de feuilles de présences récupérées)
- ☐ Satisfaction du personnel (baromètre interne du niveau de stress dans l'entreprise)
- ☐ Taux de remplissage d'une base de données (Nb de lignes renseignées sur une BDD)
- ☐ Coût du personnel (masse salariale)
- ☐ Taux de satisfaction des clients (Taux de satisfaction des prestations de l'entreprise sur une période)
- ☐ Taux de satisfaction de l'accueil (dans un magasin / showroom sur une période de temps)
- ☐ Etat des commandes (Nb de commandes expédiées / Nb de commandes à expédier)
- ☐ Nb de retours clients (Nb de retours clients sur une période de temps)
- ☐ Fidélisation (Nb de clients commandants une seconde fois)
- ☐
- ☐
- ☐

Exemple de tableau de bord avec un indicateur administratif:

Objectif	Indicateur	Valeur aujourd'hui	Valeur espérée	Temps
Un dirigeant souhaite estimer si les choix d'embauches sont judicieux, il décide de suivre l'évolution du CA/ effectif. Si ce chiffre reste stable, c'est que l'entreprise a réussi à absorber les embauches	 100.000 € / 10 salariés	 120.000 € / 12 salariés	1 an



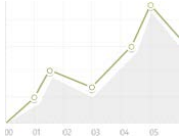
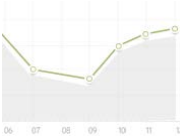








Indicateurs de méthodes : Exemples d'indicateurs de méthodes

- ☐ Taux de pièces défectueuses (Nb de pièces défectueuses / nb de pièces produites)
- ☐ Nombre d'insatisfaction clients (Nb d'insatisfaction clients sur une période de temps)
- ☐ Gain de place (évolution de la place disponible en M2 sur une période de temps)
- ☐ Taux de réutilisation des chutes (chutes réutilisées en kg / total des chutes en kg)
- ☐ Taux de déchets (poids des déchets ré exploités / poids des déchets total)
- ☐ Autonomie (Nb de dossiers réalisés seul sur une période de temps)
- ☐ Nb de demandes (pour évaluer l'autonomie, nb de demandes aux pairs ou supérieurs)
- ☐ Nombre de blocages (pour évaluer l'autonomie, nombre de points de blocages non résolus seul)
- ☐ Nombre de projets menés (Nb de projets menés sur une période de temps)
- ☐ Nombre d'audits par mois (Nb d'audits menés sur un mois)
- ☐ Nombre d'heures de prestations réalisées (sur une période de temps)
- ☐ Nombre d'heures de prestations facturées (sur une période de temps)
- ☐ Non respect des délais (Nb d'heures facturées / Nb d'heures réalisées)
- ☐ Nombre de modules à déployer (sur un projet donné, sur une plage de temps)
- ☐
- ☐
- ☐

Exemple de tableau de bord avec un indicateur de méthodes:

Objectif	Indicateur	Valeur aujourd'hui	Valeur espérée	Temps
Afin d'améliorer la productivité, l'ingénieur méthodes décide de suivre le taux de pièces défectueuses	 62 pièces défectueuses / mois	 38 pièces défectueuses / mois	6 mois

Exemples de **Tableau de bord**

Objectif	Indicateur	Valeur aujourd'hui	Valeur espérée	Temps
Afin d'assainir le niveau de trésorerie, un dirigeant souhaite suivre l'état des impayés tout en effectuant des relances auprès des clients qui tardent.	 2,5% d'impayés en janvier	 1,8% d'impayés en avril	1 trimestre
Afin d'augmenter le rendement du circuit de production, le chef d'atelier souhaite suivre la productivité de l'atelier	 107 pièces en février	 134 pièces en avril	1 trimestre
Dans une démarche de lancement d'un nouveau produit, le responsable de ce produit souhaite suivre l'évolution du chiffre d'affaire générée par la vente de ce nouveau produit	 2.000 € généré	 10.000 € généré	10 mois
Afin d'apporter des éléments à la banque, un futur créateur souhaite suivre le nombre d'intentions d'achat de sa solution (but, 8.000 € d'intentions d'achat)	 2.000 € d'intentions	 8.000 € d'intentions	5 mois
Un dirigeant souhaite estimer si les choix d'embauches sont judicieux, il décide de suivre l'évolution du CA/ effectif. Si ce chiffre reste stable, c'est que l'entreprise a réussi à absorber les embauches	 100.000 € / 10 salariés	 120.000 € / 12 salariés	1 an
Afin d'améliorer la productivité, l'ingénieur méthodes décide de suivre le taux de pièces défectueuses	 62 pièces défectueuses / mois	 38 pièces défectueuses / mois	6 mois