**FINANCES**

*“The turnover of the orders of the last two months by country.*

*Orders that have not yet been paid.”*

**OBSERVATION CRITIQUE :**

Pour les impayés, le client ne demande qu’un suivi en euros. Sans la notion du nombre de commandes que cela représente et surtout de l’ancienneté de l’impayé, le client peut passer à côté d’une alerte potentiel (difficulté financière du client, accumulation des impayés, …). Le client a en fait besoin d’une balance âgée simplifiée.

Il faudrait ajouter à la demande du client : le pays ; le client ; le vendeur.

**PROPOSITION DE KPI :**

* Connaître ses meilleurs clients
* Connaître les clients qui ne payent pas (dans le temps par exemple)
* Connaître sa trésorerie et donc ajouter une table finance à sa DB
* Connaître le CA par pays
* Connaître son CA global à l'année mais aussi les charges patronales, etc.

**LOGISTICS**

*"The stock of the 5 most ordered products."*

**OBSERVATION CRITIQUE :**

La requête n’est pas précise. Veut-il un chiffre ? Un graph' ? Un code couleur comme par exemple :

* **ROUGE** = Rupture
* **ORANGE** = Approvisionnement à prévoir rapidement
* **VERT** = Stock suffisent

**PROPOSITION DE KPI :**

* Les 5 produits les plus vendus en quantité ou euros ne sont pas forcément ceux qui génèrent le plus de rentabilité. Il faut également suivre le stock des produits rentables.

**HUMAN RESOURCES**

*"Each month, the 2 sellers with the highest turnover."*

**OBSERVATION CRITIQUE :**

A savoir qu'avec cette info :

* Le 1er vendeur peut vendre des produits non rentables
* Le 1er vendeur peut vendre avec des grosses remises donc être non rentable
* Le 1er vendeur peut vendre beaucoup mais le client ne paye pas
* Le 1er vendeur de l'année peut ne jamais apparaître comme 1er vendeur du mois
* La taille du marché influence le classement et ne rend pas justice au développement de CA.

**PROPOSITION DE KPI :**

* Connaître les 5 vendeurs les plus rentables sur l’année / mois
* Connaître le turnover de ses top commerciaux sur l’année / mois
* Croiser cette information avec l’objectif respectif des vendeurs
* Croiser cette information avec les ventes de l’année précédente (=évolution de CA)

**SALES**

*“The number of products sold by category and by month, with comparison and rate of change compared to the same month of the previous year.”*

**OBSERVATION CRITIQUE :**

Le suivi du nombre de produits vendus seuls n’est pas pertinent. Il ne rend pas justice quant au travail réalisé sur les différents marchés. En effet, ne prendre que cette information pour comparer des marchés de tailles, structures, passifs, … différents, revient à comparer des pommes et des poires.

**PROPOSITION DE KPI :**

* Les données ne donnent pas de constance dans les catégories
* Suivi de la marge et du CA
* Suivi de la différence entre CA et potentiel global du marché de chaque pays
* Le chiffre d’affaire réalisé dans l’année
* L'indice de satisfaction client
* Le nombre de réclamations / demande de remboursement / insatisfaction
* Le % d’atteinte de l’objectif principal / budget
* Nombre de nouveaux clients vs. anciens clients
* Evolution de chaque client.

AUTRES KPI :

* Évaluation et évolution de la masse salariale.
* Ventilation et classification des talents et hauts potentiels.
* % et montant des primes d’objectifs distribuées.
* Taux de turn-over et le taux de turn-over des talents.
* % et évolution des entretiens annuels.