

TABLEAU DE BORD DU DIRIGEANT PILOTÉ PAR LES CHIFFRES

KPIs essentiels et interprétation

- ✓ 20 indicateurs clés à suivre
- ✓ Fréquence et seuils d'alerte
- ✓ Tableaux de bord par fonction
- ✓ Outils de suivi en temps réel
- ✓ Prise de décision éclairée

CLUB EXPERTS | Pilotage en temps réel

1. INDICATEURS FINANCIERS

KPI	FORMULE	FRÉQUENCE	SEUIL ALERTE	ACTION
Trésorerie disponible	Banque + Caisse - Découverts	Quotidien	< 1 mois de charges	Activer crédit Relancer clients
CA cumulé vs budget	Réel / Prévisionnel × 100	Mensuel	< 95%	Revoir objectifs Booster commercial
Marge brute	(CA - Achats) / CA × 100	Mensuel	< Cible - 3%	Renégocier prix Optimiser achats
EBE (EBITDA)	Résultat exploita° + Amortissements	Mensuel	Négatif 2 mois	Plan économies Couper charges
BFR en jours de CA	(BFR / CA) × 360	Mensuel	> 90 jours	Accélérer encaissements
Seuil de rentabilité	Charges fixes / Taux marge	Mensuel	Non atteint	Réduire charges Augmenter prix
Taux d'endettement	Dettes / Fonds propres	Trimestriel	> 1,5	Renforcer FP Désendetter
Délai paiement clients (DSO)	(Créances / CA TTC) × 360	Mensuel	> 60 jours	Relances Pénalités
Délai paiement fournisseurs (DPO)	(Dettes / Achats TTC) × 360	Mensuel	< 30 jours	Négocier délais
Rotation stock	CA / Stock moyen	Mensuel	< 6	Écouler stock Réduire achats

2. INDICATEURS COMMERCIAUX

KPI	FORMULE	FRÉQUENCE	OBJECTIF	LEVIER
CA par commercial	CA total / Nb commerciaux	Mensuel	> 100 K€/mois	Formation Rémunération
Taux de transformation	Devis signés / Devis émis × 100	Mensuel	> 30%	Qualité offres Suivi prospects
Panier moyen	CA / Nb transactions	Mensuel	Évolution +5%/an	Upsell Cross-sell
Taux de fidélisation	Clients N présents N-1 / Clients N-1 × 100	Annuel	> 80%	Satisfaction Programme fidélité
CAC (Coût acquisition)	Dépenses marketing / Nouveaux clients	Trimestriel	< LTV/3	Optimiser canaux
LTV (Valeur vie client)	Panier moyen × Achats/an × Durée	Annuel	> 3 × CAC	Fidéliser Augmenter freq.
Taux de churn	Clients perdus / Clients début × 100	Trimestriel	< 10%	Satisfaction Qualité service
Part des 10 plus gros clients	CA top 10 / CA total × 100	Trimestriel	< 40%	Diversifier portefeuille
Délai moyen de paiement	Moyenne jours encaissement	Mensuel	< 45 jours	Conditions contractuelles
Taux d'impayés	Impayés / CA TTC × 100	Mensuel	< 1%	Scoring Assurance-crédit

■ **Astuce** : Suivez vos 5 premiers clients mensuellement. Ils représentent souvent 50% du CA.

3. INDICATEURS RH ET PRODUCTIVITÉ

KPI	FORMULE	FRÉQUENCE	RÉFÉRENCE	UTILITÉ
Masse salariale / CA	Salaires + charges / CA × 100	Mensuel	30-40% selon secteur	Rentabilité effectifs
CA par salarié	CA / Effectif moyen ETP	Trimestriel	> 150 K€/an	Productivité globale
Taux d'absentéisme	Jours absence / Jours travaillés × 100	Mensuel	< 5%	Climat social Prévention
Turnover	Départs / Effectif moyen × 100	Annuel	< 15%	Fidélisation Recrutement
Coût recrutement	Dépenses recrutement / Recrutements	Annuel	Variable secteur	ROI process RH
Heures supplémentaires	H. supp / H. travaillées × 100	Mensuel	< 5%	Organisation Charge travail
Délai formation	H. formation / Effectif × 12	Annuel	> 20h/an	Compétences Plan formation
Accidents travail	Nb accidents / Effectif × 100	Trimestriel	0	Prévention Sécurité
Satisfaction salariés	Score enquête interne	Annuel	> 7/10	Engagement QVT
Délai intégration	Jours avant autonomie	Par recrue	< 90 jours	Onboarding Formation

■ **Conseil** : Un turnover > 20% coûte 150% du salaire annuel par départ.

4. CONSTRUIRE SON TABLEAU DE BORD

Un bon TDB est simple, actionnable et adapté à votre activité.

Étape 1 : Sélectionner 10-15 KPIs pertinents

TYPOLOGIE	QUELS KPIs ?	NOMBRE
Trésorerie & Finance	Trésorerie, BFR, EBE, DSO	4-5
Commercial	CA, Transformation, Panier, Top clients	3-4
Production / Ops	Productivité, Qualité, Délais	2-3
RH	Masse salariale/CA, Turnover, Absentéisme	2-3

Étape 2 : Définir fréquence et alertes

FRÉQUENCE	QUAND ?	POUR QUOI ?
Temps réel	Dashboard en continu	Trésorerie, CA jour
Quotidien	Chaque matin 15 min	Position bancaire, commandes
Hebdomadaire	Lundi 9h (1h)	CA semaine, relances, production
Mensuel	J+5 du mois (2h)	Complet financier + RH + commercial
Trimestriel	Comité direction	Stratégique, investissements
Annuel	Bilan exercice	Rétrospective, budget N+1

Étape 3 : Outils de mise en œuvre

OUTIL	USAGE	COÛT
Excel / Google Sheets	TDB simple, PME < 20 pers.	Gratuit
Power BI / Tableau	Visualisations avancées	10-70 €/mois
Logiciel comptable (Sage, Cegid)	TDB intégré compta	Inclus
ERP (Odoo, SAP)	Vue 360° temps réel	100-500 €/mois

TDB expert-comptable

Personnalisé + accompagnement

Sur devis

CLUB EXPERTS VOUS ACCOMPAGNE

Nous créons votre tableau de bord personnalisé et vous formons à son utilisation quotidienne.

NOS SERVICES PILOTAGE

- ✓ Audit de vos besoins de pilotage
- ✓ TDB personnalisé (10-15 KPIs)
- ✓ Connexion temps réel à votre compte
- ✓ Formation équipe dirigeante
- ✓ Accompagnement prise en main 3 mois

■ **Démo gratuite de votre futur tableau de bord**

■ **www.club-experts.com**
■ **contact@club-experts.com**
■ **Bordeaux**