



Comment bien choisir ses KPIs ?

Et optimiser la performance de son entreprise

FICHE PRATIQUE





Si vous visez à améliorer la performance de votre entreprise, le choix judicieux des Indicateurs Clés de Performance (KPIs) est crucial. Cette fiche pratique vous aidera à **identifier les KPIs les plus pertinents**.

Retrouvez des exemples de tableaux de bord de suivi de ses indicateurs réalisés par la solution de Business Intelligence MyReport.

Au sommaire de cette fiche pratique.

- Les KPIs Financiers Incontournables
- Les KPIs Commerciaux Incontournables
- Les KPIs Marketing Incontournables
- Les KPIs RH Incontournables

À noter
Tous ces KPIs peuvent être analysés plus précisément grâce à votre comptabilité analytique (analyse par produit, secteur géographique, business unit, client, etc.).

Les KPIs Financiers Incontournables

Les KPIs financiers sont la colonne vertébrale de toute stratégie d'entreprise. Ils permettent de suivre les marges, la trésorerie et le financement de votre activité.

Le CA

Mesure les revenus générés par l'entreprise. Calculé en additionnant la valeur de toutes les ventes sur une période donnée.

Le MRR

Spécifique aux entreprises ayant un modèle d'abonnement, il mesure les revenus mensuels récurrents. Calculé en additionnant la valeur de tous les abonnements mensuels actifs.

L'EBITDA

KPI qui mesure la rentabilité opérationnelle (le cœur de votre activité). Calculé en soustrayant les dépenses opérationnelles des revenus.

Le Seuil de Rentabilité

Le niveau où les revenus égalent les coûts (au-delà de ce seuil, vous entrez en zone bénéficiaire). Calculé en divisant les coûts fixes par le taux de marge sur coûts variables.

Le BFR

Il indique le niveau de trésorerie nécessaire pour couvrir les charges courantes. Calculé en soustrayant les passifs courants des actifs courants.

Le Cash Runway

Le temps que l'entreprise peut opérer avec sa trésorerie actuelle. Calculé en divisant la trésorerie par la vitesse à laquelle elle est dépensée.



Les KPIs Commerciaux Incontournables

Les KPIs commerciaux sont cruciaux pour évaluer l'efficacité des stratégies de vente et la santé globale des activités commerciales. Ils fournissent des informations précieuses pour orienter les décisions et stimuler la croissance.

Le taux de conversion des ventes

Un indicateur crucial qui mesure le pourcentage de prospects convertis en clients payants. C'est un baromètre de l'efficacité de votre processus de vente.

La valeur moyenne des transactions

Cette métrique donne le revenu moyen généré par chaque transaction. Un KPI important pour évaluer la performance des ventes et la stratégie de tarification.

La durée moyenne du cycle de vente

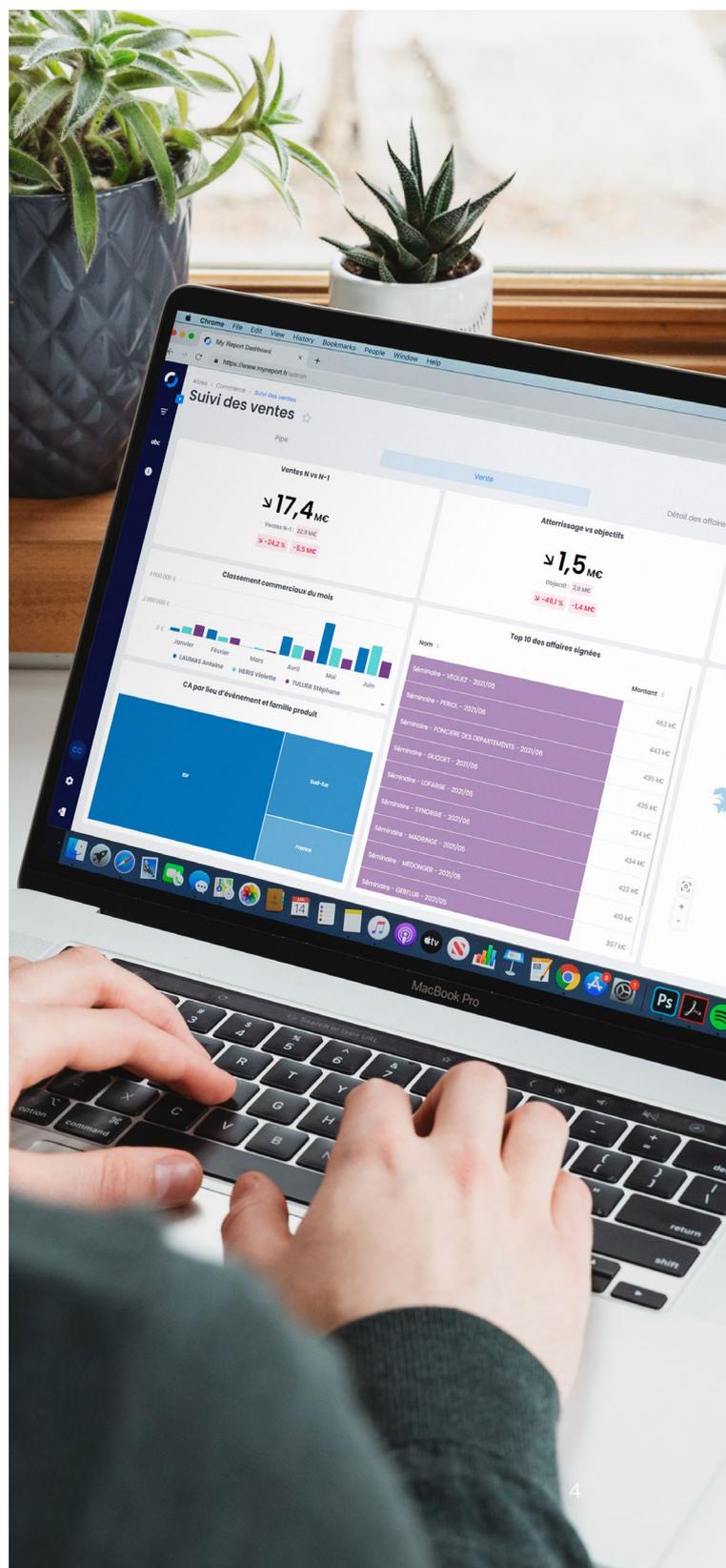
Ce KPI reflète le temps nécessaire, en moyenne, pour convertir un prospect en client. Une durée plus courte peut indiquer une plus grande efficacité de l'équipe de vente.

Le revenu par commercial

Mesure la performance individuelle des membres de l'équipe de vente en comparant les revenus générés par chaque commercial.

La part de marché

Indique la position de votre entreprise sur le marché par rapport à vos concurrents. Un KPI essentiel pour évaluer la réussite de vos stratégies commerciales globales.



Les KPIs Marketing Incontournables

Les KPIs marketing sont vos yeux et vos oreilles sur le marché. Ils vous aident à mesurer l'efficacité de vos campagnes et à orienter vos investissements.

Le CAC

Il mesure le coût pour acquérir un nouveau client. Calculé en divisant le coût total des campagnes marketing par le nombre de nouveaux clients.

Le ratio LTV / CAC

Un indicateur de la rentabilité de vos efforts marketing. Calculé en divisant la LTV par le CAC.

La LTV

Elle mesure la valeur totale qu'un client apporte pendant toute la durée de sa relation avec l'entreprise. Calculé en multipliant la valeur moyenne de la transaction par la fréquence d'achat et la durée de vie du client.

Le Churn

Taux de perte de clients sur une période donnée. Calculé en divisant le nombre de clients perdus par le nombre total de clients sur cette période.



Les KPIs RH Incontournables

Les KPIs RH sont le baromètre du bien-être et de la performance de vos équipes. Indispensable, quand on sait l'importance de la masse salariale dans votre bilan et celle de vos équipes dans la croissance de l'entreprise.

La masse salariale

Coût total des salaires et avantages. Calculé en additionnant tous les coûts liés aux salaires, avantages et charges sociales.

Le turn over

Taux de rotation du personnel. Calculé en divisant le nombre d'employés partis par le nombre moyen d'employés pendant une période.

Le taux de réussite des recrutements

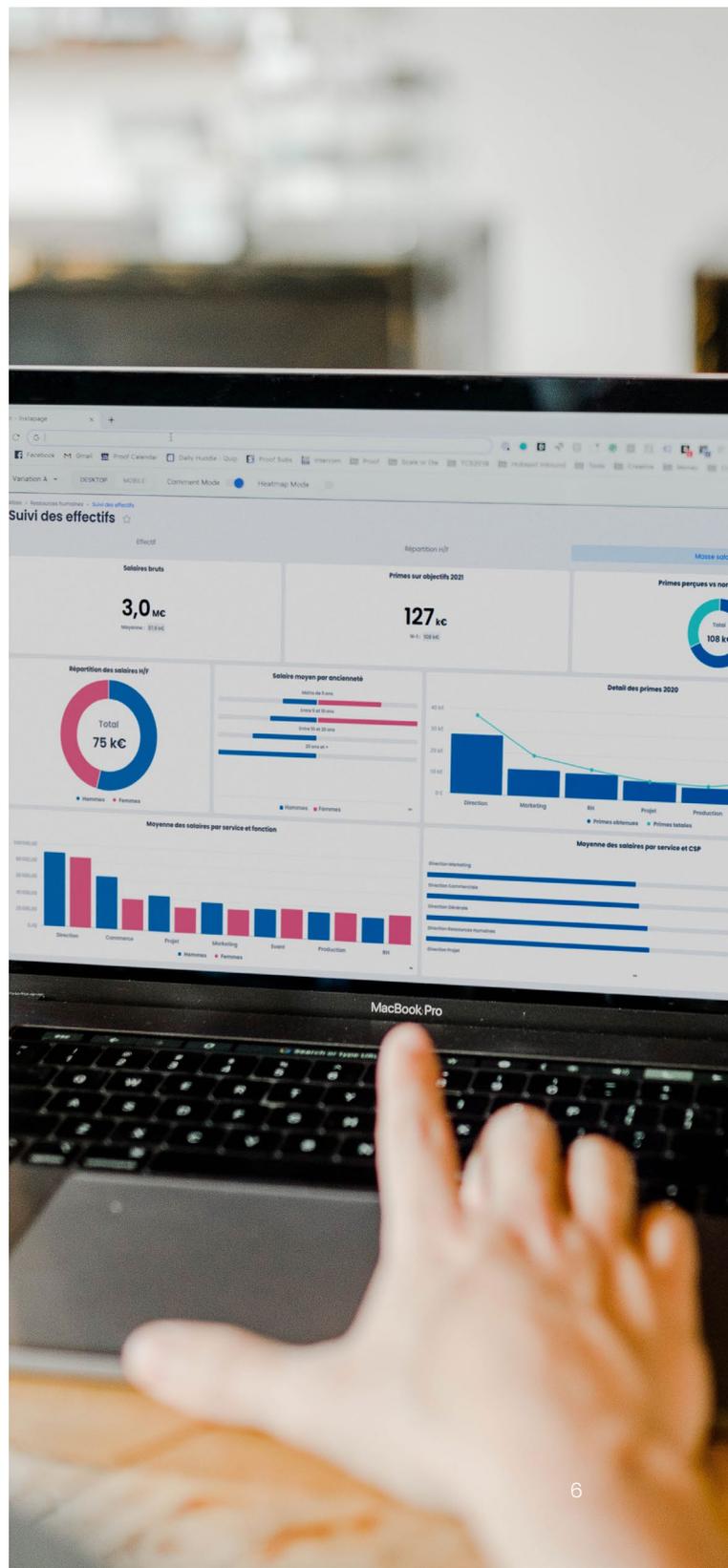
Mesure l'efficacité de votre processus d'embauche. Calculé en divisant le nombre de nouvelles recrues qui passent la période d'essai, par le nombre total de nouvelles recrues.

Le coût de formation par employé

Coût moyen pour former un employé. Calculé en divisant le coût total de la formation par le nombre d'employés formés.

Le taux de satisfaction

Indicateur du bien-être et de l'engagement des employés. Habituellement mesuré à l'aide d'enquêtes internes.



Et si vous vous appuyiez sur une solution de BI ?

Une vraie expérience utilisateur et des processus ergonomiques pour tout faire mieux et plus vite

Intuitives et intelligibles, les solutions de BI comme MyReport sont dotées d'outils de data visualisation : tableaux de bord, graphiques, analytique embarquée... En les déployant, vous permettez aux décideurs de disposer en permanence des indicateurs de performance clé, sans devoir passer par des tableaux Excel ou effectuer des analyses manuelles fastidieuses. clés à vos équipes

La possibilité d'un environnement applicatif sur-mesure pour prioriser ses tâches en fonction de ses enjeux

MyReport collecte vos données en temps réel, directement à la source : ERP, logiciel comptable, CRM, fichiers plats... Le paramétrage d'alertes permet de prévenir les managers de l'atteinte des objectifs ou d'événements particuliers sur des indicateurs critiques.

Des fonctionnalités d'automatisation pour réduire les risques d'erreur et gagner en productivité

Gagnez en productivité et en fiabilité. Un outil comme MyReport vous permet de libérer vos équipes financières de tâches récurrentes et peu créatrices de valeur ajoutée. C'est aussi l'occasion de réduire vos coûts administratifs (impressions, envois, stockage, etc.) et de limiter le risque d'erreurs dues à la saisie manuelle de tableurs (doublons, oublis, imprécisions). En bref, la production et l'exactitude de l'information financière n'ont jamais été aussi efficaces.

The logo for 'my report' features the word 'my' in a dark blue, lowercase sans-serif font above the word 'report' in the same font. The letter 'o' in 'report' is replaced by a solid orange circle.

my
report

Demandez une démo !

myreport.fr