

Modèle de Tableau de Bord de Pilotage d'Activité

Objectifs du Tableau de Bord

- Centraliser les données clés pour une vision globale de l'activité.
- Faciliter la prise de décision rapide grâce à des indicateurs visuels.
- Mesurer l'écart entre les performances réelles et les objectifs fixés.
- Identifier les tendances et les points d'alerte en temps réel.

Indicateurs Clés de Performance (KPIs) recommandés

- Chiffre d'affaires mensuel : Comparaison réel vs prévisionnel.
- Taux de conversion : Pourcentage de leads transformés en clients.
- Coût d'acquisition client (CAC) : Investissement marketing par nouveau client.
- Marge brute : Rentabilité par produit ou service proposé.
- Taux de rétention client : Pourcentage de clients fidélisés sur la période.

Structure recommandée pour votre fichier Excel

- Onglet 'Données' : Base de données brute alimentée quotidiennement ou hebdomadairement.
- Onglet 'Calculs' : Tableaux croisés dynamiques et formules de synthèse (SOMME.SI, RECHERCHEV).
- Onglet 'Dashboard' : Interface visuelle avec graphiques (courbes, barres, jauges) et segments de données.
- Onglet 'Paramètres' : Liste des objectifs annuels et variables de calcul.

Conseils de mise en forme et bonnes pratiques

- Utiliser la mise en forme conditionnelle pour mettre en évidence les alertes (ex: rouge si sous l'objectif).
- Privilégier la simplicité : un graphique par indicateur clé.
- Ajouter des segments (Slicers) pour filtrer les données par mois, par équipe ou par produit.
- Automatiser les mises à jour en utilisant des tableaux Excel (Ctrl+L) pour que les graphiques s'étendent automatiquement.