

EXEMPLE DE LIVRABLE · TABLEAU DE BORD KPI

Tableau de bord KPI

7 indicateurs choisis pour décider, définis sans ambiguïté, alimentés automatiquement par les outils existants, et le rituel pour s'en servir en 5 minutes par jour.

Matthieu Valade

Partenaire de croissance des TPE et PME · acquisition, performance, IA

intuitive.consulting

Réf. IC-EX-KPI · Version 1.0 · Septembre 2026

Intuitive Consulting

Partenaire de croissance des TPE et PME. Je trouve vos prochains clients et je rends votre entreprise plus performante : process, CRM, IA. Prix affichés, périmètre écrit, un seul interlocuteur. Basé à Bordeaux, j'interviens partout en France, sur place ou à distance.



Matthieu Valade — qui réalise la mission

Ingénieur de formation et business developer : **15 ans** entre projets d'ingénierie pour de grands donneurs d'ordre, direction opérationnelle et développement commercial, en France et à l'international.

Entrepreneur de terrain, il fait tourner ContrasteBTP (plateforme d'IA pour les appels d'offres de la construction) et BatiSignal (détection de chantiers et de marchés du BTP).

Un seul interlocuteur du rendez-vous de lancement à la livraison.

Exemple fictif. L'entreprise, les personnes, les chiffres et les coordonnées de ce document sont inventés à partir de situations réelles anonymisées. Il montre le niveau de détail et la forme du livrable que vous recevez ; le vôtre est construit sur votre entreprise, vos données et vos objectifs.

Informations sur ce document

Référence	Mission	Prix HT	Délai
IC-EX-KPI	Tableau de bord KPI	590 €	10 jours ouvrés

À propos de cet exemple

Le client de cet exemple

Clair Net Aquitaine (fictif) : propreté de locaux professionnels, Bordeaux et Arcachon, 45 salariés, 112 contrats. Une dirigeante qui découvrait la rentabilité de ses contrats une fois par an, au bilan.

Sa question de départ

« Je veux savoir chaque semaine si l'entreprise va bien, sans passer mes dimanches sur Excel. »

Ce que montre le livrable

- Des **indicateurs choisis pour décider**, avec un responsable et un seuil d'alerte chacun.
- Une **architecture sans ressaisie** : chaque chiffre vient d'un outil existant.
- Ce que le tableau de bord a **révélé dès le premier mois** (14 contrats sous 15 % de marge, 58 k€ par an).

Comment le lire

Le chapitre 1 est la référence des indicateurs ; le chapitre 2 décrit le fonctionnement et le rituel. Le fichier de démonstration est fourni avec cet exemple.

Sommaire du livrable

- 1. Les 7 indicateurs choisis, et pourquoi ceux-là
- 2. Connexion aux sources, maquette et prise en main

1. Les 7 indicateurs choisis, et pourquoi ceux-là

Client : Clair Net Aquitaine (fictif) — propreté et entretien de locaux professionnels (bureaux, commerces, copropriétés, 2 cliniques), Bordeaux et Arcachon. 45 salariés (dont 38 agents d'entretien à temps partiel), 1,7 M€ de chiffre d'affaires, 112 contrats. **Situation de départ :** la dirigeante connaît son chiffre d'affaires et son solde bancaire, mais découvre la rentabilité réelle de ses contrats une fois par an, au bilan. **Rendez-vous de lancement :** 45 minutes pour choisir les indicateurs, puis accès aux exports de 4 outils.

1.1 La règle de choix

Un indicateur n'entre dans le tableau de bord que s'il répond à trois questions : **quelle décision déclenche-t-il ? qui agit s'il passe au rouge ? peut-on le mettre à jour sans ressaisie ?** Sur 19 indicateurs proposés en atelier, 7 ont passé le filtre.

1.2 Les 7 indicateurs

#	Indicateur	Question à laquelle il répond	Fréquence	Responsable
1	Chiffre d'affaires facturé du mois vs objectif	Sommes-nous sur la trajectoire de l'année ?	Hebdomadaire	Dirigeante
2	Marge par contrat (et nombre de contrats sous 15 %)	Quels contrats nous font perdre de l'argent ?	Mensuelle	Dirigeante
3	Taux de productivité (heures prévues au contrat / heures payées)	Payons-nous des heures que nous ne facturons pas ?	Hebdomadaire	Responsable d'exploitation
4	Taux d'absentéisme	Où allons-nous manquer de personnel ?	Hebdomadaire	Responsable d'exploitation
5	Délai de paiement client (DSO) et montant en retard > 30 jours	La trésorerie est-elle bloquée chez les clients ?	Hebdomadaire	Comptabilité
6	Réclamations clients pour 100 prestations	La qualité se dégrade-t-elle quelque part ?	Hebdomadaire	Responsable d'exploitation
7	Pipeline commercial pondéré	Aurons-nous assez de nouveaux contrats dans 3 mois ?	Mensuelle	Dirigeante

1.3 Fiches de définition

Chaque indicateur est défini une fois pour toutes, pour que tout le monde calcule la même chose.

Indicateur	Formule	Source	Vert	Orange	Rouge
1. CA facturé vs objectif	CA facturé du mois ÷ objectif du mois (objectif annuel × saisonnalité)	Logiciel de facturation	≥ 98 %	90 à 98 %	< 90 %

Indicateur	Formule	Source	Vert	Orange	Rouge
2. Marge par contrat	$(\text{Prix mensuel} - \text{heures payées} \times \text{coût horaire chargé} - \text{produits} - \text{déplacements}) \div \text{prix mensuel}$	Facturation + paie + planning	$\geq 22 \%$	15 à 22 %	< 15 %
3. Productivité	$\text{Heures prévues aux contrats} \div \text{heures payées aux agents}$	Planning + paie	$\geq 92 \%$	86 à 92 %	< 86 %
4. Absentéisme	$\text{Heures d'absence (maladie, absences injustifiées)} \div \text{heures planifiées}$	Paie	$\leq 5 \%$	5 à 8 %	> 8 %
5. DSO	$(\text{Créances clients} \div \text{CA TTC des 3 derniers mois}) \times 90$	Comptabilité	$\leq 45 \text{ j}$	45 à 60 j	> 60 j
6. Réclamations	$\text{Réclamations} \div \text{prestations réalisées} \times 100$	Boîte mail « qualité » + formulaire	$\leq 0,8$	0,8 à 1,5	> 1,5
7. Pipeline pondéré	$\Sigma (\text{montant annuel de chaque devis} \times \text{probabilité de l'étape})$	CRM	$\geq 3 \times \text{objectif trimestriel}$	2 à 3 ×	< 2 ×

1.4 Ce que le tableau de bord a révélé dès le premier mois

- **14 contrats sur 112 ont une marge inférieure à 15 %**, dont 6 négative. Principale cause : des heures réelles supérieures aux heures vendues (contrats renouvelés sans révision depuis 2021). Manque à gagner estimé : **58 000 € par an**.
- **La productivité est de 88 %** : 12 % des heures payées ne correspondent à aucune heure vendue (trajets entre sites mal organisés, remplacements en doublon).
- **Le DSO est de 63 jours**, tiré par 3 syndicats de copropriété qui paient à 90 jours.

Premières décisions prises : révision tarifaire des 14 contrats (courrier type fourni), réorganisation des tournées de 2 secteurs, relance systématique des syndicats à J+31.

2. Connexion aux sources, maquette et prise en main

2.1 Architecture : d'où viennent les chiffres

Source	Données	Méthode de mise à jour	Fréquence
Logiciel de facturation	Factures, avoirs, encaissements, clients	Export automatique planifié (fichier CSV déposé dans un dossier partagé)	Chaque nuit
Logiciel de paie	Heures payées, absences, coût chargé par agent	Export mensuel + import hebdomadaire des absences	Hebdomadaire
Outil de planning	Heures prévues par contrat et par agent	Connecteur natif vers le tableur	Chaque nuit
CRM	Devis, étapes, montants, probabilités	Connecteur natif	Chaque nuit
Formulaire qualité	Réclamations (date, site, gravité)	Formulaire en ligne relié au tableur	En temps réel

Outil de restitution : un tableur en ligne (base de calcul) et un tableau de bord graphique gratuit, consultable sur ordinateur et téléphone. **Aucune ressaisie** : si une source n'est pas à jour, l'indicateur affiche la date de dernière mise à jour en rouge.

2.2 La maquette du tableau de bord (1 écran)

CLAIR NET AQUITAINE – Tableau de bord				Semaine 45 · mis à jour
CA du mois 128 400 € 94 % obj. ●	Productivité 88 % ▼ ● orange	Absentéisme 6,4 % ▲ ● orange	DSO 63 j ▲ ● rouge	Réclamations 1,1 /100 ● orange
CA facturé vs objectif (12 mois)  courbe objectif ----		Marge par contrat 98 contrats ≥ 15 % ● vert 14 contrats < 15 % ● rouge → liste cliquable des 14		
Pipeline pondéré : 212 000 € = 2,4 × objectif trimestriel ● orange		Créances > 30 j : 41 300 € Top 3 : Syndic A, Syndic B, ...		

2.3 Le rituel : 5 minutes par jour, 20 minutes par semaine

Quand	Qui	Durée	Ce qu'on regarde	Ce qu'on décide
Chaque matin	Dirigeante	5 min	Les pastilles rouges et orange	Qui appeler aujourd'hui (client en retard, site en réclamation)
Lundi 8 h 30	Dirigeante + responsable d'exploitation + comptabilité	20 min	Les 7 indicateurs, tendance sur 4 semaines	3 actions maximum pour la semaine, avec un nom et une date
Premier lundi du mois	Dirigeante	45 min	Marge par contrat, pipeline	Révisions tarifaires, relances commerciales

2.4 Programme de la prise en main (1 h)

1. **10 min** — Lire l'écran : pastilles, tendances, date de mise à jour.
2. **15 min** — Descendre dans le détail : cliquer sur un contrat rouge, retrouver ses heures et sa marge.
3. **10 min** — Modifier un objectif ou un seuil (sans casser les formules).
4. **15 min** — Simulation du point du lundi sur les chiffres réels de la semaine.
5. **10 min** — Que faire si un chiffre paraît faux : vérifier la date de mise à jour, puis la source ; contact en cas de doute.

2.5 Ce qui est livré

- Le tableau de bord connecté, partagé avec 3 utilisateurs.
- Le tableur de calcul, avec les formules documentées (onglet « Mode d'emploi »).
- Les 7 fiches de définition (chapitre 1).
- Un fichier de démonstration, fourni avec cet exemple : **tableau-de-bord-clair-net.xlsx** (données fictives sur 12 mois, graphiques).
- 30 jours de support par email après la livraison.

Obtenir ce livrable pour votre entreprise

Vous voulez piloter vos marges et votre activité chaque semaine avec des chiffres fiables, sans ressaisie ? La mission construit ce même tableau de bord sur vos outils.

Mission	Ce que vous recevez	Délai	Prix HT
Tableau de bord KPI	5 à 8 indicateurs choisis avec vous, leurs fiches de définition, le tableau de bord connecté à vos sources et mis à jour automatiquement, une prise en main d'1 h et 30 jours de support.	10 jours ouvrés	590 €

Commander en ligne sur intuitive.consulting/offres.html : paiement par carte, facture immédiate.

Vous réservez ensuite un rendez-vous de lancement de 15 minutes : la mission démarre à ce rendez-vous, et le délai annoncé court à partir de là.

Comment se déroule la mission

- 1 Commande en ligne** sur la page Services : paiement par carte, facture envoyée immédiatement.
- 2 Rendez-vous de lancement (15 min)** : vous le réservez juste après le paiement. On valide le périmètre, les accès et les documents utiles.
- 3 Réalisation** : je travaille sur vos données ; une question ponctuelle par email si nécessaire, jamais de réunion inutile.
- 4 Livraison** dans le délai annoncé (compté à partir du rendez-vous), puis un échange pour parcourir le livrable ensemble.

Une question avant de commander ?

- **15 minutes au téléphone** : [réservez un créneau](#).
- **Gratuit, 10 minutes** : le [Diagnostic 360° en ligne](#) identifie vos 3 priorités.
- **Email** : matthieu@intuitive.consulting

Mentions légales et conditions d'utilisation

Éditeur. Ce document est édité par Kaus Australis Ventures, société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) au capital de 1 000 €, nom commercial Intuitive Consulting, dont le siège social est situé 5 rue Fénelon, 33000 Bordeaux, France. RCS Bordeaux 109 690 768 — SIRET 109 690 768 00014 — TVA intracommunautaire FR10 109 690 768. Directeur de la publication : Matthieu Valade, Président. Contact : matthieu@intuitive.consulting.

Propriété intellectuelle. Ce document d'exemple est la propriété de Kaus Australis Ventures et est protégé par le droit d'auteur. Vous pouvez le consulter, le télécharger et le partager tel quel, sans modification et en citant la source. Sont interdites, sauf autorisation écrite : sa modification pour le présenter comme votre propre travail, sa revente et son intégration dans une offre commerciale destinée à des tiers.

Nature des informations. Les contenus de ce document ont une vocation pratique et informative. Ils ne constituent ni un conseil juridique, fiscal, comptable, social ou financier personnalisé, ni une recommandation d'investissement, et ne remplacent pas l'avis d'un professionnel (expert-comptable, avocat, conseiller bancaire) sur votre situation. Les repères chiffrés, taux, seuils et ratios sont donnés à titre indicatif ; la réglementation et les dispositifs cités évoluent régulièrement : vérifiez-les auprès des sources officielles avant toute décision. Les exemples, entreprises et chiffres présentés comme fictifs sont inventés à des fins d'illustration.

Absence de garantie de résultat. Les méthodes proposées reposent sur l'expérience de terrain de l'auteur ; leurs résultats dépendent de leur mise en œuvre, de votre marché et de votre situation. Aucun résultat commercial, financier ou de financement n'est garanti. Dans les limites permises par la loi, la responsabilité de l'éditeur ne saurait excéder le prix payé pour ce document.

Marques. Les noms de logiciels, services et organismes cités (dont Brevo, Twenty, LinkedIn, Bpifrance, Initiative France, Réseau Entreprendre, France Active et les assistants d'intelligence artificielle) sont des marques ou dénominations de leurs titulaires respectifs. Leur mention n'implique aucun partenariat, parrainage ni recommandation de leur part.

Données personnelles. Les données collectées lors d'une commande sont traitées conformément à la politique publiée sur intuitive.consulting/donnees-personnelles.html. Les modèles de ce document qui concernent des données personnelles (CRM, prospection, usage de l'IA) doivent être adaptés à votre situation au regard du RGPD.

Conditions de vente. Les conditions générales de vente applicables sont consultables sur intuitive.consulting/cgv.html.

© Kaus Australis Ventures — Intuitive Consulting. Tous droits réservés.