





## Indicateurs commerciaux

CA réalisé CA prévu > 1	Ce ratio permet de mettre en évidence le CA réalisé par rapport aux objectifs. Si celui-ci est inférieur à 1, cela montre des insuffisances externes (conjoncture, concurrence) et/ou internes (rupture de stocks, souci de livraison, commercial peu performant).
<u>Marge réalisée</u> > 1 <u>Marge prévue</u>	Un ratio inférieur à 1 permet de montrer une concurrence plus exacerbée que prévue.
Nombre de devis sur les contacts captés	Nombre d'entreprises contactées avec lesquelles la PME a eu un échange privilégié, transmis une demande d'informations ou identifié un besoin auquel l'entreprise va répondre.
Nbre de devis acceptés  Nbre de devis sur les contacts captés	Ce ratio peut être calculé sur une période.
Écarts sur objectifs	Écarts sur CA = CA réalisé – CA prévu Écarts sur Marge = Marge réalisée – Marge prévue
Taux d'évolution du CA ou de la marge	$\frac{CA_{N^{-}}CA_{N^{-1}}}{CA_{N^{-1}}}OU\frac{Marge_{N^{-}}Marge_{N^{-1}}}{Marge_{N^{-1}}}$
Panier moyen sur une période	CA <sub>total</sub> OU CA <sub>total</sub> Nombre de tickets de caisse délivrés Nombre de jours de missions de formation

## Indicateurs financiers

Taux d'évolution de la CAF, du BFR et de la trésorerie nette	$\frac{CAF_{N^{-}}CAF_{N^{-1}}}{CAF_{N^{-1}}}  ou  \frac{BFR_{N^{-}}BFR_{N^{-1}}}{BFR_{N^{-1}}}  ou  \frac{Tr\'esorerie_{N^{-}}Tr\'esorerie_{N^{-1}}}{Tr\'esorerie_{N^{-1}}}$
Délai de crédit clients	Créances clients CA TTC x 360
Délai de crédit fournisseurs	Dettes fournisseurs Achats nets TTC x 360

## Indicateurs organisationnels

Taux d'absentéisme	Nombre de jours d'absence Nombre de jours de travail
Taux de salariés permanents	Nombre de salariés permanents Effectif total