

Qu'est-ce qu'un bon indicateur ?



#1

Un indicateur au service du pilotage et des objectifs d'entreprise

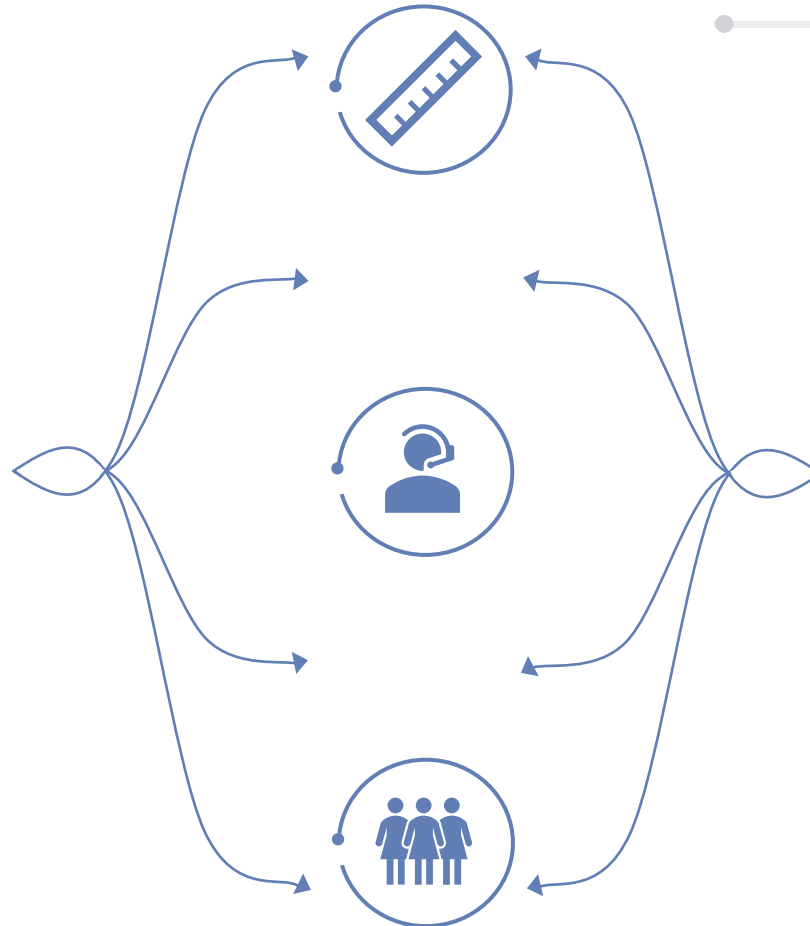
OBJECTIFS STRATÉGIQUES

OBJECTIFS DU PILOTAGE DES ACTIVITÉS

MESURER L'ATTEINTE D'UNE
AMBITION STRATÉGIQUE

VALORISER UNE PERFORMANCE
AU SERVICE DES CLIENTS

DONNER UN CADRE DE TRAVAIL
AUX COLLABORATEURS



Piloter l'activité et les équipes

Mesurer l'évolution

Définir les priorités

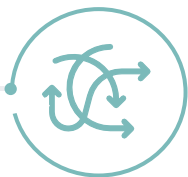
Respecter les normes et la
réglementation

Communiquer en interne
et en externe

#2 5 questions incontournables à traiter pour disposer d'un bon indicateur



Les indicateurs intègrent-ils les **dernières évolutions**, répondent-ils toujours aux **besoins de l'entreprise** ?



Les données sont-elles **centralisées**, leur traitement est-il **facilité** et **fiabilisé** ?



Les données sources sont-elles **disponibles**, avec un même **niveau de finesse** ?



Les indicateurs sont-ils **compréhensibles** par tous et de la même manière ?



Le pilotage est-il perçu comme une **aide à la prise de décision** ?

L'INDICATEUR DOIT ÊTRE RÉFLÉCHI, PARTAGÉ ET JUSTIFIÉ

DÉFINIR LES BESOINS, LA FAISABILITÉ ET LA COMMUNICATION



- Avant d'exprimer des besoins, **analyser l'existant** en intégrant les fournisseurs des données
- **Définir les indicateurs**, aux côtés des équipes et des managers
- Identifier par **quels moyens communiquer les indicateurs**

RENDRE L'INFORMATION LISIBLE ET UNIVERSELLE



- **Partager les définitions** des indicateurs
- Avoir des **rapports visuels, synthétiques et lisibles**
- **Communiquer le résultat** de l'indicateur avec l'objectif et/ou son évolution dans le temps

FAIRE VIVRE LES INDICATEURS ET LES REMETTRE EN QUESTION



- **Organiser la gouvernance** et désigner un référent de l'indicateur
- **Questionner régulièrement** le sens et l'exactitude des indicateurs
- **Garder l'historique** de la vie de l'indicateur



nous contacter :

Synaxia Conseil

 3 rue Chauveau Lagarde
75008 Paris

 01 40 17 99 51

 contact@synaxia-conseil.fr

 www.synaxia-conseil.fr