

KPIS : Essor freight

Menus	Dashboard	KPIS	Vison globale	Axes d'analyses
Commerciale	1	Chiffre d'affaire	Permet d'identifier les activités, flux et segments clients les plus contributeurs à la croissance et à la rentabilité commerciale	-Société -Catégorie client -Client -Charge de compte -Type d'activité -Type de dossier -Mode de transport -Type d'affrètement -Provenance -Destination -Bureau douanier -Nature de marchandise -Période
		Marge brut		
		Nombre des dossiers		
		Nombre des prestations		
		Volume d'activité		
	2	Nombre des dossiers	La vision globale du Dashboard est de piloter	
		Nombre des devis	La performance commerciale du fret, depuis la prospection	
		% Transformation des devis	Et l'émission des devis jusqu'à leur	
		Délai moyen de transformation des devis	Transformation en dossier et l'acquisition de nouveaux clients,	
		% d'acquisition de nouveaux clients	l'objectif est de mesurer l'efficacité commerciale, la réactivité des équipes Ainsi que la qualité de la proposition commerciale	
	3	Tops clients	Permet d'identifier les clients et commerciaux les plus performants tout en analysant la Dynamique d'acquisition et de perte du portefeuille Clients.	
		Tops commerciaux		
		% perte des clients		
		% d'acquisition de nouveaux clients		
1	% visites douanières	Permet de suivre la conformité douanière, d'analyser les causes des visites et des litiges, et D'identifier les acteurs et processus générateurs de risques afin d'améliorer	-Catégorie clients -Client -Agence	
	% de litiges			
	Nombre des opérations annulées par le client			

Qualité	1	Taux de réclamations clients	La qualité des opérations et la satisfaction client.	-type de dossier -Régime douanier -Bureau douanier -Statut opérationnel -Période		
		Taux d’erreurs douaniers				
		Taux de conformité documentaire				
	2	% Respect des délais de livraison	Ce Dashboard permet de piloter la qualité du transport international en mesurant le niveau de qualité opérationnelle, en Analysant la conformité, les litiges et les Réclamations clients, et En identifiant les sources de non qualité ainsi que la Performance des acteurs du transport .			
		% conformité documentaire				
		% litiges				
		% d’incidents				
		Réclamations clients				
		Nbre / Taux de dossiers avec réclamations				
		Nbre / Taux de dossiers sans anomalie				
Exploitation (Transit)	1	Nombre totale des dossiers	-Mesurer la charge et le volume d’activité Transit -Analyser l’efficacité du traitement (durée moyenne de traitement des dossiers) -Suivre l’état opérationnel des dossiers	-Catégorie client -Client -Agence -Type de dossier -Régime douanier -Bureau douanier -Statut opérationnel -Projet -période		
		La durée moyenne de traitement des dossiers				
		Nbre de déclarations traitées				
	2	% régimes RED	-Analyser les volumes de déclarations, les Régimes douaniers, les délais de traitement .			
		% régimes simple				
		% Déclarations normales				
		% Déclarations initiales				
			Nbr des dossiers		-Suivre l’activité du transport	
			La durée moyenne du traitement des dossiers		-analyser les modes de transport et les trajets les plus optimisés en	

			termes de coûts et de délais	
Exploitation (transport international)	1	Quantité transportée	-Identifier les flux les plus traitées(import / export). -Détecter les transporteurs les plus performants	-Catégorie client -Client -Transporteur -Type de dossier -Type d'affrètement -Mode de transport -Trajet -Période
		% Remplissage		
		La durée moyenne du transport		
		% Réservation confirmée		
		Nbre moyen de positions		
		Cout moyen par position		
		Tops transporteurs		
		Marge moyen par position		
Productivité (exploitation)	1	Nbre de dossiers ouverts	-Optimiser la performance des équipes d'exploitation en mettant en évidence les leviers d'amélioration de la productivité, la maitrise des délais et la qualité du traitement des dossiers	-Agent exploitation -Catégorie client -Client -Type de dossier -Période
		Délai moyen de traitements des dossiers		
		% clôture des dossiers		
		% dossiers ouverts en retard	-détecter les surcharges, les retards récurrents et les dysfonctionnement opérationnels. -Comparer la performance des agents d'exploitation	
		Nbre de dossiers clôturés en retard		
		% Rejet des dossiers		
		Nbre de demandes de paiement générées		

		Nbr de déclarations traitées		
		Lignes NGP par diversité		
Productivité (dédouanement)	1	Temps moyen de déclaration d'un dossier		
		Nbr de déclarations refusées		
		Déclaration transmises pour vérification		-Agent exploitation -Catégorie client -Client -Type de dossier -Période
		% de disponibilité		
		Nombre de déclarations signées		
Facturation et encaissement (vente)	1	Nbr de factures	-Détecter les types d'activités les plus contributeurs au chiffre d'affaires, permettant de concentrer les efforts commerciaux sur les segments les plus rentables et les plus stables.	-Catégorie client -Client -Agence -Type de dossier -Projet
		Montant facturé		
		Montant facturé non payé		
		Montant facturé payé		
		CA réalisé	-distinguer les clients générant un chiffre d'affaires élevé mais présentant des délais de paiement importants, de ceux offrant un équilibre optimal entre volume d'activité et fiabilité financière. - suivre les écarts entre facturation et	-Prestation -Période
		Marge totale réalisée		
		Total des avoirs		
		Dossiers clôturés non factures		

		Délai moyen de facturation	encaissement afin de sécuriser la trésorerie	
		Délai moyen de paiement		
		% Retard paiement		
	2	Montant des débours facturés		-Catégorie client -Client -Agence -Type de dossier -Projet -Prestation -Période
		Montant des débours payés		
		Montant des honoraires facturés		
		Montant des honoraires payés		
Facturation et encaissement (Achat)	1	Montant total d'achat	-Identifier les fournisseurs présentant des niveaux importants de litiges, d'avoir ou de Factures non parvenues -identifier les segments les plus consommateurs en achats -Le suivi de l'écart entre le montant total des achats, les montant factures et les montant effectivement payes et donc détecter les anomalies de facturation	-Fournisseur -Agence -Type de dossier -Projet -Prestation -Période
		Nombre de factures		
		Montant facture		
		Montant facture non paye		
		Montant facture paye		
		Total des avoirs		
		Montant des factures non parvenus		
		Montant total des taxes		
		Montant de factures en litiges		
		Délai moyen de paiement		
		% Retard paiement		
		Montant des débours factures		-Fournisseur

	2	Montant des débours payes		-Agence -Type de dossier -Projet -Prestation -Période
		Montant des honoraires payes		
		Montant des honoraires en attente de paiement		
		Ecart de marge		