

Tableau de bord opérationnel : outil de pilotage de l'entreprise

Concevoir un tableau de bord adapté aux besoins et à l'activité de son entreprise

PUBLIC

Contrôleurs de gestion –
Responsables administratifs et
financiers – Responsables
comptables – Chefs de projet

PRÉ-REQUIS

Avoir des bases en contrôle de
gestion

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Exemples tirés de sociétés de taille et
de secteur d'activité divers

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en
plusieurs temps pour permettre
engagement, apprentissage et
transfert
- Formation favorisant
l'engagement du participant pour
un meilleur ancrage des
enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences
sera réalisée tout au long de la
formation par le participant lui-
même (auto-évaluation) et/ou le
formateur selon les modalités de
la formation.
- Evaluation de l'action de
formation en ligne sur votre
espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la
formation, pour mesurer votre
satisfaction et votre perception
de l'évolution de vos
compétences par rapport aux
objectifs de la formation. Avec
votre accord, votre note globale
et vos verbatims seront publiés
sur notre site au travers d'Avis
Véifiés, solution Certifiée NF

Code
1367

Durée
**2 jours / 14
heures**

Tarif Inter*
**1 880 €
HT**

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Situer le tableau de bord dans le système de pilotage de son entreprise
- Sélectionner les indicateurs opérationnels spécifiques à chaque fonction opérationnelle
- Utiliser le tableau de bord comme outil de pilotage et de communication

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Situer le tableau de bord dans le système de pilotage de son entreprise

Identifier les objectifs et le contenu du tableau de bord

- La notion de pilotage
- Le tableau de bord : dans quel but ?
- Les objectifs
- Les indicateurs
- Cas pratique : à partir d'un dossier de presse, déterminer l'objectif d'une société, ses points clés de performance et les éléments à suivre dans le TDB opérationnel du Directeur des ventes

Utiliser une méthodologie de construction d'un tableau de bord pour identifier les indicateurs pertinents dans son entreprise

- La définition de l'objectif
- La fixation des indicateurs de résultat
- La détermination des plans d'actions
- La définition des indicateurs de pilotage
- La méthode OVAR
- Cas pratique fil rouge : identifier, à partir de la description de l'entreprise, la stratégie, les plans d'actions, les moyens et la mesure

Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Déterminer les différents types d'indicateurs : performance, pilotage, éclairage et les différents niveaux de tableaux de bord

- La distinction des tableaux de bord selon le positionnement de l'entité dans l'organisation
- L'emboîtement des TDB de différents niveaux
- Cas pratique fil rouge : distinguer à partir de plusieurs exemples, ce qui relève des objectifs, des indicateurs de résultat, des plans d'action et des indicateurs de pilotage
- Atelier de transposition : identifier au sein de sa propre structure, la stratégie, les objectifs et les plans d'actions

Sélectionner les indicateurs opérationnels spécifiques à chaque fonction opérationnelle

Identifier les indicateurs pour la fonction commerciale et de production

- Les indicateurs spécifiques pour piloter le chiffre d'affaires (CA), la marge, les moyens marketing, la force de vente
- Les indicateurs clés utilisés en contrôle de gestion industriel
- Les indicateurs de pilotage spécifique aux activités de prestation de services
- Cas pratique fil rouge : sélectionner les indicateurs clés pour les fonctions commerciales et de production en distinguant activité de négoce et de prestations

Identifier les indicateurs spécifiques des autres fonctions opérationnelles

- Le tableau de pilotage d'un projet
- Le tableau de bord d'une DSI
- Le tableau de bord des frais généraux
- Les indicateurs RH
- Synthèse : les principaux indicateurs pour les autres fonctions opérationnelles

Utiliser le tableau de bord comme outil de pilotage et de communication

Proposer une mise en forme attractive pour faire adhérer ses opérationnels

- Les éléments graphiques et le jeu des couleurs
- Les règles à respecter
- Illustration par de nombreuses mise en forme de tableaux de bord efficaces
- Cas pratique fil rouge : à partir des éléments sélectionnés : proposer une mise en forme attractive

Appliquer les principales règles pour animer une business review efficace

- L'analyse des écarts
- Les points à respecter pour fédérer l'ensemble des interlocuteurs



- Brainstorming : lister les règles d'or pour que la business review conduise à l'action
- Atelier : mise en commun des best practices échangées pendant la formation, transposition à sa propre entreprise et construction d'un projet de tableau de bord pour une fonction opérationnelle spécifique de son entreprise

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant : Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.
Bénéficiez d'un coaching post-formation : 3 questions à l'expert, en lien avec la thématique traitée

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 17-18 Sep. 2026 – Session Garantie
- 16-17 Nov. 2026

A DISTANCE

- 17-18 Sep. 2026 – Session Garantie
- 16-17 Nov. 2026

