

## BI – Reporting clients

---

### 1<sup>er</sup> Onglet : Analyse ETP

- **Nombre d'ETP sur la période**

#### **Objectif**

Ce graphique permet de voir le nombre d'Équivalents Temps Plein (ETP) sur la période du filtre.

#### **Lecture du graphique**

- **Affichage** : Le nombre d'ETP.

#### **Remarques**

- Cet indicateur est utile pour visualiser et comparer l'évolution des ETP sur une période donnée.

- **Evolution mensuelle des ETP**

#### **Objectif**

Suivre la tendance des ETP réalisés mois après mois.

#### **Lecture du graphique**

- **Axe horizontal** : Mois de l'année.
- **Valeur affichée** : ETP du mois en cours, avec une variation par rapport au mois de l'année précédente.

## Info-bulle

- Obtenue par le survol de la souris sur le graphique fournit des détails précis sur le nombre d'ETP pour un mois spécifique

## Remarques

- Ce graphique permet d'identifier rapidement les écarts de performance d'un mois à l'autre.

- **Top 10 des ETP par client**

## Objectif

Identifier les clients générant le plus de volume d'activité en ETP.

## Lecture du graphique

- Diagramme en anneau.
- Chaque portion représente un client.
- Le chiffre au centre est le total des ETP des 10 premiers clients.

## Info-bulle

- Obtenue par le survol de la souris sur le graphique fournit des détails précis sur le nombre d'ETP pour un client spécifique ainsi que le pourcentage de sa contribution au total des ETP.

## Remarques

- Utile pour prioriser les clients stratégiques et détecter les gros contributeurs à l'activité.

## ○ Liste des clients et ETP

### Objectif

Cette liste permet de comparer le nombre d'ETP et le pourcentage du chiffre d'affaires (% du CA) de différents clients.

### Lecture du tableau

- 1<sup>ère</sup> colonne : Code dossier agence
- 2<sup>ème</sup> colonne : Nom du client
- 3<sup>ème</sup> colonne : Nombre d'ETP
- 4<sup>ème</sup> colonne : Pourcentage du chiffre d'affaires

### Remarques

Cette liste permet d'identifier rapidement les écarts de performance entre les différents clients en termes de nombre d'ETP et de pourcentage du chiffre d'affaires.

## ○ Tableau des KPIs par client

### Objectif

Suivre les indicateurs clés d'activité client par client et mois par mois.

### Lecture du tableau

- Colonnes : Mois de l'année
- Lignes : Liste des clients
- Sous-colonnes : Nombre d'ETP, nombre d'heures facturées, nombre de missions.

## Remarques

Ce tableau est essentiel pour les analyses comparatives (évolution client, saisonnalité, etc.). Il permet également de croiser plusieurs indicateurs pour une lecture fine.

### 2<sup>ème</sup> Onglet : Factures échues non payées

- **Etat des factures non soldées**

## Objectif

Lister l'ensemble des clients ayant des factures impayées, classées selon leur niveau de criticité.

## Lecture du tableau

- **Lignes** : Noms des clients avec des factures non réglées.
- Colonnes :
  - **Critique** : Non réglées depuis plus de 30 jours
  - **En retard** : Non réglées entre 7 et 30 jours
  - **À surveiller** : Non réglées de moins de 7 jours
- Pour chaque statut : Total HT + Nombre de factures.

## Remarques

Ce tableau est utile pour prioriser les relances en fonction du niveau de risque.  
*À surveiller* (retard < 7 jours), *En retard* (7-30 jours), *Critique* (>30 jours)

## ○ **Top 10 des clients aux futures impayées**

### **Objectif**

Identifier les 10 clients avec les plus gros encours impayés.

### **Lecture du graphique**

- Diagramme circulaire avec répartition des montants impayés par client.
- Chaque portion correspond à un client, la taille indique le poids relatif de ses impayés.

### **Info-bulle**

- Obtenue par le survol de la souris sur le graphique fournit des détails précis sur le total HT des factures impayées ainsi que le pourcentage de sa contribution au total des 10 clients.

### **Remarques**

Ce visuel permet de visualiser rapidement les clients les plus impactant en termes d'impayé.

## 3<sup>ème</sup> Onglet : Analyse contrats clients

## ○ **Répartition des contrats par qualifications**

### **Objectif**

Visualiser la répartition des contrats selon les qualifications des salariés, pour identifier les profils les plus sollicités.

### **Lecture du graphique**

- Chaque portion représente une qualification, avec une part proportionnelle au nombre de contrats associés à cette qualification.

## Info-bulle

- Obtenue par le survol de la souris sur le graphique fournit des détails précis sur la qualification ainsi que du nombre de contrats ayant cette qualification.

## Remarques

Le graphique aide à piloter les besoins en recrutement selon les typologies de postes les plus fréquents.

- **Répartition des contrats par PCS**

## Objectif

Analyser les contrats selon les catégories socioprofessionnelles (PCS), afin d'identifier les grandes familles de métiers représentées.

## Lecture du graphique

- Chaque portion représente un code PCS, avec une part proportionnelle au nombre de contrats associés à ce code PCS.

## Info-bulle

- Obtenue par le survol de la souris sur le graphique fournit des détails précis sur la qualification ainsi que du nombre de contrats ayant cette qualification.

## Remarques

L'analyse PCS est utile pour ajuster les politiques RH ou commerciales en fonction des secteurs à forte concentration de main-d'œuvre.

- **Evolution N vs N-1 des contrats versus nombre d'heures facturées**

### **Objectif**

Comparer l'évolution du nombre de contrats et du volume d'heures facturées entre l'année en cours et l'année précédente.

### **Lecture du graphique**

- Axe horizontal : Mois de l'année
- Axe vertical gauche : Nombre de contrats (échelle linéaire)
- Axe vertical droit : Différence en heures facturées (barres bleues)
- Ligne rose : Nombre de contrats l'année précédente
- Ligne bleue : Nombre de contrats année en cours
- Les barres bleues représentent l'écart de facturation en volume horaire par rapport à N-1.

### **Info-bulle**

- Obtenue par le survol de la souris sur le graphique fournit des détails précis sur les heures facturées ainsi que du nombre de contrats N et N-1.

### **Remarques**

Ce graphique permet une lecture rapide des tendances : baisse ou hausse de l'activité, et impact sur le CA potentiel.

- **Tableau d'analyse des contrats par client**

### **Objectif**

Comparer les indicateurs clés (missions, taux payés et facturés, heures facturées, CA) client par client.

## Lecture du graphique

- Colonnes principales :
  - Nombre de missions
  - Moyenne du taux payé
  - Moyenne du coefficient de facturation
  - Moyenne du taux facturé
  - Nombre d'heures facturées
  - Total chiffre d'affaires
- Chaque ligne correspond à un client

## Remarques

Utile pour évaluer la rentabilité par client et détecter les anomalies (taux faible, volume d'heures disproportionné, CA incohérent, etc.).