



GUIDE PRATIQUE

Le Tableau de Bord Commercial Opérationnel

Maîtriser son pipeline, piloter ses ventes et dépasser ses objectifs

Un modèle simple pour suivre vos prospects, vos ventes, vos objectifs et vos performances commerciales — et passer d'une gestion intuitive à un pilotage scientifique de votre activité.

FORMAT EXCEL

FORMAT PDF

Propulsé par LM Nexora Consulting

DAKAR, SÉNÉGAL · ÉDITION 2026

Pourquoi le suivi commercial échoue-t-il ?

La majorité des commerciaux et entrepreneurs échouent à tenir leurs objectifs non par manque de talent, mais par manque de visibilité.

LE PIÈGE DU « PIPE » FANTÔME

Des opportunités stagnantes qui faussent les prévisions.

L'ABSENCE DE RELANCE SYSTÉMATIQUE

80% des ventes se font après la 4ème à la 11ème relance, pourtant la plupart abandonnent après le premier refus.

La solution : un outil centralisé, mis à jour quotidiennement en moins de 10 minutes.

Les 4 Piliers d'un Tableau de Bord Réussi

Pour être efficace, votre outil doit couvrir quatre dimensions strictes :

La Centralisation

Un seul endroit pour les prospects chauds, tièdes et froids.

La Clarté

Des statuts visuels instantanés (code couleur).

La Mesurabilité

Des formules automatisées qui éliminent le calcul mental.

L'Actionabilité

Savoir exactement qui appeler dès l'ouverture de son ordinateur.

Cartographie du Tunnel de Conversion (Pipeline)

Avant d'ouvrir Excel, définissez votre entonnoir de vente standard :

Étape 1 — Prospect Qualifié (Lead) : Contact établi, besoin identifié.

Étape 2 — Proposition Envoyée : Offre commerciale ou devis soumis.

Étape 3 — En Négociation : Traitement des objections, ajustements de prix.

Étape 4 — Gagné / Perdu : Clôture du cycle.

Onglet 1 — « Base de Données Prospects »

Voici les colonnes exactes à configurer dans votre tableau Excel (Ligne 1 = En-têtes) :

Colonne	Champ	Exemple / Précision
A	ID Unique	N°001
B	Date de contact	
C	Nom de l'Entreprise / Client	
D	Nom du Contact Principal	
E	Téléphone & Email	
F	Source du Lead	LinkedIn, Recommandation, Prospection directe

Onglet 1 (suite) — Qualification & Montants

Colonne	Champ	Précision
G	Étape du Pipe	Menu déroulant : Prospect, Proposition, Négociation, Gagné, Perdu
H	Valeur Estimée	Montant potentiel du contrat (FCFA)
I	Probabilité de clôture	En % — ex. Prospect = 10%, Proposition = 50%, Négociation = 80%
J	Valeur Pondérée	Formule automatique — voir ci-dessous

COLONNE J — VALEUR PONDÉRÉE
=H2*I2

Automatisation des Alertes de Relance

Colonne	Champ	Précision
K	Date de la dernière action	
L	Date de la prochaine relance	
M	Statut de l'alerte	

💡 Astuce Excel : utilisez la mise en forme conditionnelle. Si la date du jour est supérieure à la date de la prochaine relance et que le statut n'est pas « Gagné », la ligne se colore automatiquement en rouge.

Les Formules Magiques de l'Onglet « Suivi »

Pour calculer automatiquement votre chiffre d'affaires potentiel :

SOMME TOTALE DU PIPELINE

=SOMME (H2:H100)

VALEUR RÉELLE DU PIPELINE PONDÉRÉ

=SOMME (J2:J100)

EXPLICATION

Si vous avez 100 000 FCFA de contrats en négociation à 80% de probabilité, votre trésorerie prévisionnelle réaliste est de 80 000 FCFA.

Gestion de l'Historique des « Perdus »

Ne supprimez jamais un prospect perdu. Ajoutez une **colonne N : Motif de perte** :

MOTIFS TYPES

Prix trop élevé, manque de budget, choix du concurrent, mauvais timing.

UTILITÉ

Cette base vous servira à relancer ces mêmes clients 6 mois plus tard avec une offre réajustée.

Onglet 2 — « Objectifs vs Réalisé »

Ce tableau permet de comparer la performance mensuelle face aux engagements de l'année.

Colonne	Champ	Précision
A	Mois	Janvier à Décembre
B	Objectif de Ventes (FCFA)	
C	Chiffre d'Affaires Réalisé (FCFA)	
D	Écart Absolu	Formule automatique
E	% de Réalisation	Formule automatique

COLONNE D — ÉCART ABSOLU
=C2 - B2

COLONNE E — % DE RÉALISATION
=C2 / B2

Le Taux de Conversion (l'Indicateur Roi)

Le taux de conversion mesure l'efficacité commerciale de votre processus.

FORMULE EXCEL

```
=NB.SI (G2:G100; "Gagné") / NBVAL (G2:G100)
```

ANALYSE

Si votre taux est inférieur à 15%, votre ciblage ou votre technique de closing doit être retravaillée. S'il est supérieur à 40%, vous pouvez augmenter vos prix.

Le Panier Moyen & le Cycle de Vente

Deux indicateurs essentiels pour vos prévisions :

PANIER MOYEN

=MOYENNE.SI (G2:G100;"Gagné";H2:H100)

DURÉE MOYENNE DU CYCLE DE VENTE

Nombre de jours moyen entre la colonne B (Date de contact) et la date de clôture de la vente.

Suivi de la Performance par Source d'Acquisition

Où investissez-vous votre énergie ? Créez un tableau croisé dynamique simple basé sur la Colonne F (Source du Lead) pour analyser :

Quelle source rapporte le plus gros volume d'affaires.

Quelle source offre le meilleur taux de closing.

Le Dashboard des Équipes (si applicable)

Si vous managez plusieurs commerciaux, attribuez une colonne « **Commercial Assigné** ».

CLASSEMENT AUTOMATISÉ PAR COMMERCIAL

```
=SOMME.SI(Commercial_Col;"Nom_Commercial";CA_Col)
```

Cette formule génère un classement automatisé des performances individuelles face aux quotas mensuels.

Configuration du Graphique de Pipeline (Entonnoir)

L'aspect visuel permet de prendre des décisions instantanées.

Sélectionnez vos données d'étapes du Pipe.

Insérez un graphique de type Histogramme groupé ou Entonnoir (disponible sur les versions récentes d'Excel).

OBJECTIF VISUEL

Repérer immédiatement les « goulots d'étranglement » (ex : trop de propositions envoyées, mais aucune signature).

Le Graphique d'Évolution « Objectif vs Réel »

TYPE RECOMMANDÉ

Graphique Combiné (Ligne + Histogramme). L'objectif mensuel s'affiche sous forme de courbe (ligne rouge). Le réalisé s'affiche sous forme de barres (histogramme bleu).

Lecture : en un coup d'œil, vous identifiez les mois de saisonnalité basse.

Routine d'Utilisation en 3 Étapes (10 min/jour)

Un tableau de bord n'est utile que s'il vit. Imposez-vous cette routine :

09h00 3 min — Filtrer la colonne « Prochaine relance » sur la date du jour. Exécuter les relances.

14h00 2 min — Mettre à jour les statuts des opportunités suite aux rendez-vous de la matinée.

17h30 5 min — Consigner les nouveaux leads entrants de la journée.

Checklist de Validation du Système

Avant de lancer votre prospection, validez les points suivants :

- ☐ Toutes mes listes déroulantes de statuts fonctionnent sans erreur de frappe.
- ☐ Mes formules de somme n'incluent pas les lignes d'en-tête.
- ☐ La mise en forme conditionnelle colore correctement mes alertes en retard.
- ☐ Mon fichier est sauvegardé sur un Cloud sécurisé pour éviter toute perte de données clients.

Besoin d'un tableau de bord clé en main ?

LM Nexora Consulting peut configurer et personnaliser ce tableau de bord directement dans votre entreprise, avec vos étapes de vente et vos indicateurs spécifiques.

Bénéficiez de votre Diagnostic Stratégique Offert (30 minutes)

- 🌐 Site Web : www.lmnexoraconsulting.com
- ✉ E-mail : contact@lmnexoraconsulting.com
- 📍 Dakar, Sénégal — Co-pilote de votre croissance durable.