

Performance commerciale et priorités T4

Solutions SaaS B2B pour PME et ETI. Bilan de janvier à septembre 2026 pour comprendre les écarts, repérer les zones à risque et décider des actions du dernier trimestre.

24

commerciaux

4

régions

9

mois analysés

10,06

M€ d'objectif cumulé



Comprendre les écarts de performance



Identifier les zones à risque



Décider des actions commerciales et RH

L'objectif cumulé est atteint à 93,9 %, soit 609 k€ de retard

Taux d'atteinte cumulé

93,9 %

9,45 M€ réalisés sur 10,06 M€ d'objectif

Écart : -609 k€

Nouveaux clients

972

108 par mois en moyenne

Taux de conversion

21,7 %

De 18,8 % à 24,1 % selon la région

Pipeline fin sept.

7,47 M€

Plus haut niveau des 9 mois

Remise moyenne

9,8 %

Pic à 11,1 % en août

Cycle de vente

40 jours

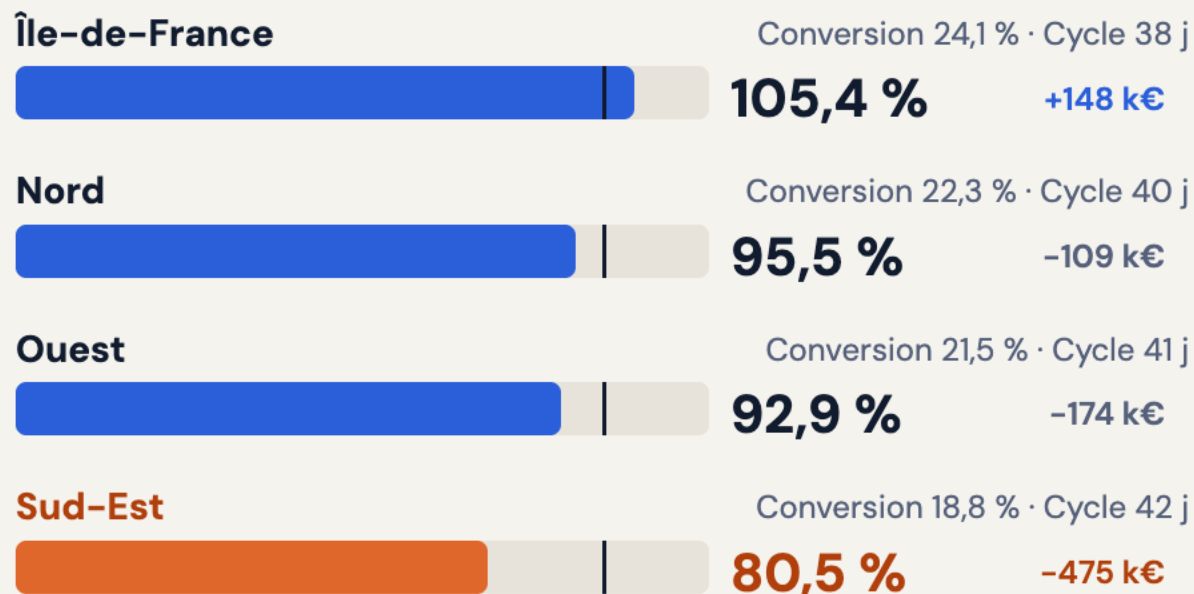
43 jours en août

Commerciaux à l'objectif

8 sur 24

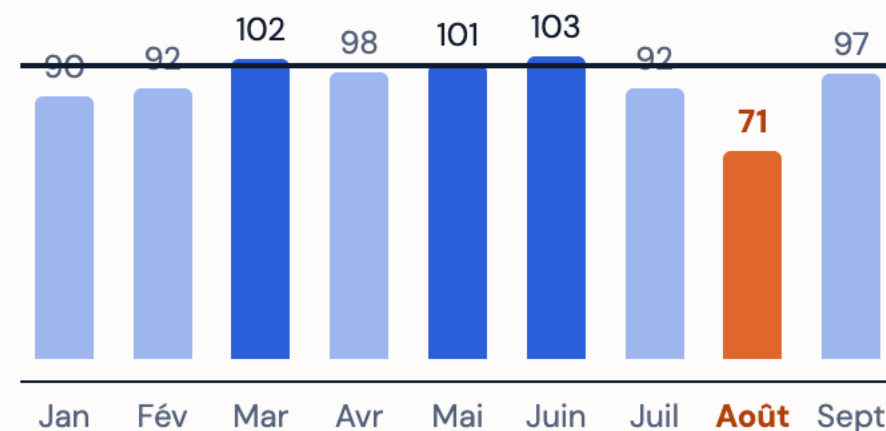
10 sont sous 90 % d'atteinte

Le Sud-Est concentre 78 % du retard, et août a pesé sur toutes les régions



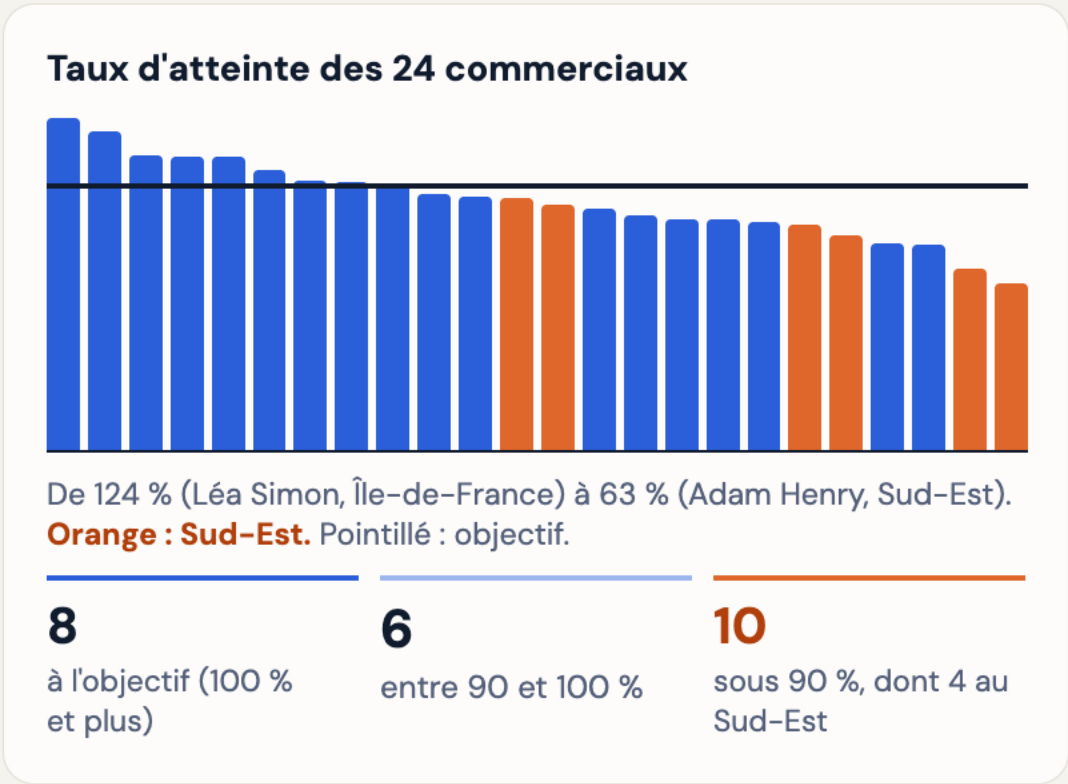
Taux d'atteinte cumulé et écart à l'objectif. Le trait noir marque l'objectif (100 %).

Taux d'atteinte mensuel, toutes régions (%)



Août : -333 k€ à lui seul, avec une conversion à 16 % et un cycle à 43 jours. Rebond à 97 % en septembre.

Les écarts individuels vont de pair avec l'ancienneté et le suivi managérial



Indicateurs RH moyens par région

Indicateur	Nord	IdF	Ouest	Sud-Est
Absence (jours)	4,3	4,8	5,3	11,3
Formation (h)	13,5	15,8	14,5	9,2
Engagement /10	7,9	8,3	8,5	6,9
Entretiens/trim.	3,3	3,3	3,5	2,2
Turnover 12 mois	10 %	8 %	12 %	27 %

72 % → 107 %
Atteinte moyenne : moins de 12 mois d'ancienneté contre plus de 36 mois

84 % → 100 %
Atteinte moyenne : 2 entretiens manager ou moins par trimestre contre 4

Six actions pour combler le retard et traiter ses causes

⚡ Actions commerciales immédiates

1 Sécuriser le Sud-Est

Reprendre le portefeuille d'Adam Henry (départ annoncé) et passer en revue chaque semaine le pipeline de 1,8 M€.

2 Convertir le pipeline record

7,47 M€ à fin septembre : prioriser les opportunités mûres et diffuser les pratiques d'Île-de-France (24 % de conversion).

3 Encadrer remises et creux saisonniers

Août a coûté 333 k€ avec des remises à 11,1 % : seuil de validation et signatures anticipées avant les congés de fin d'année.

👥 Actions RH et managériales

4 Généraliser le rituel managérial

Au moins 3 entretiens par trimestre pour chacun ; le Sud-Est est à 2,2 quand les autres régions dépassent 3,3.

5 Accélérer la montée en compétence

Les moins de 12 mois sont à 72 % d'atteinte : binômes avec les seniors et parcours d'intégration renforcé.

6 Réengager l'équipe Sud-Est

Turnover 27 %, engagement 6,9/10 : diagnostic d'équipe et rattrapage de formation (9 h contre 13 h en moyenne).