



Mise en place des tableaux de bord ...

...Pour mieux suivre son activité et
définir ses axes de rentabilité.

Les objectifs pédagogiques



A l'issue de la formation,
vous serez capable de:

**Savoir mettre en place des
tableaux de bord sous Excel afin
de mieux suivre son activité et
définir ses axes de rentabilité.**

Programme

- A quoi sert un tableau de bord ?
- Concevoir votre tableau de bord
- Maîtriser les bases d'Excel
- Suivre ses recettes et l'évolution du CA

Création bien préparée

Maîtrise du métier, qualité des produits mais

...



FERMETURE la 3ème année

50 % des entreprises



Impayés clients



Crise économique



Sous-financement



Mauvaise préparation à la gestion

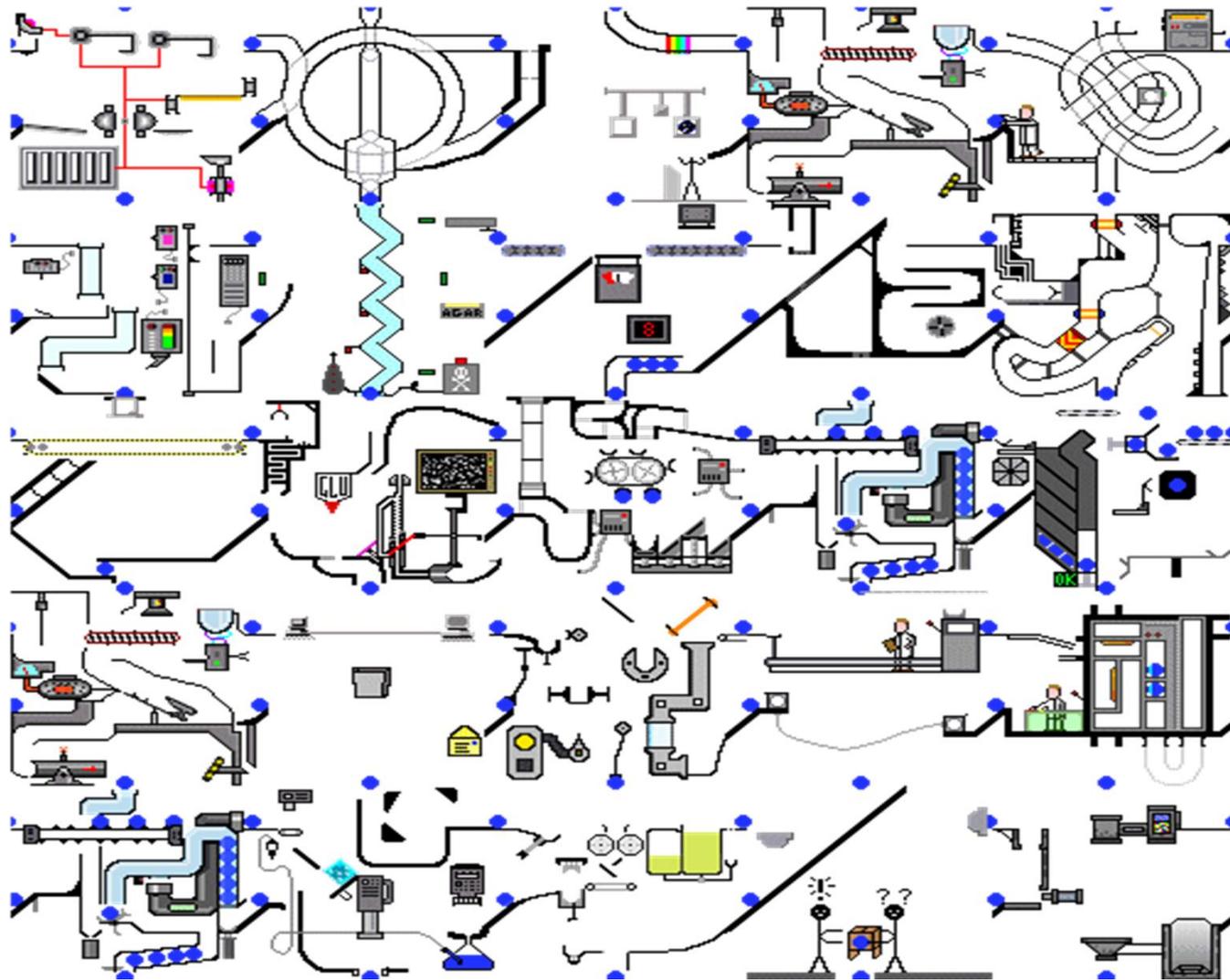
Nécessité d'être une femme ou un homme de chiffres?



Non! Il faut du bon sens et de la rigueur



Surtout ne pas construire une USINE à GAZ



La gestion dans l'entreprise ?

Mon expert comptable ?

NON

Comptabilité VS Gestion

L'expert
comptable

- La comptabilité

Vous

- La gestion

Comptabilité VS Gestion

Comptabilité

- Science exacte
- Règles strictes
- A l'euro près
- Bilan 1 fois par an

Gestion

- Pas de règles précises
- Chiffres arrondis
- Outils de pilotage à la semaine, au mois ou au trimestre

Comptabilité Gestion



Vous orchestrez



Le Comptable:

Met les bons chiffres dans les bonnes cases

Comptabilité et gestion

Vous orchestrez :

Achat d'un
nouveau véhicule

Achat d'une
nouvelle machine

Embauche

Nouvelle gamme de produits

Nouveau service

Définition du prix de vente

Outil de pilotage indispensable

Pilote

de F1



Avion



Le prévisionnel

Surveiller les estimations

CA
prévu ?

Le panier moyen ?

La marge ?

Délais de livraison ?

Les charges bien estimées ?

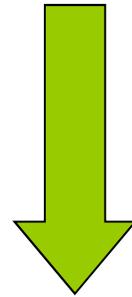
Comment faire ?

Comment faire ?

Mettre en place et
utiliser
un **tableau de
bord**
mis à jour
régulièrement

Comment faire ?

Nouvelles prévisions
avec les données réelles



Mettre en lumière les écarts entre
les prévisions et le réalisé

A quoi sert un tableau de bord ?

Piloter l'entreprise

Prévoir/Anticiper

Analyser les écarts et réfléchir
aux actions correctives

Prévenir les difficultés.

Mais aussi...

A quoi sert un tableau de bord ?

- ❑ Ne pas attendre le bilan pour constater un problème
- ❑ Rassurer les partenaires et financeurs
- ❑ Faciliter la communication (partenaires, clients, salariés)
- ❑ Pouvoir planifier ses dépenses et les investissements
- ❑ Identifier les variations d'activité saisonnières ou non
- ❑ Repérer les charges importantes et identifier les pistes d'amélioration
- ❑ Réduire l'incertitude et maîtriser le risque

BATIR SON TABLEAU DE BORD

Qu'est-ce que je veux mesurer?

Dans quel objectif?



**Analyse nécessaire de
votre activité,
stratégie à définir**

BATIR SON TABLEAU DE BORD

4 catégories d'indicateurs

Economiques

- Résultats
- Coûts, ...

Physiques

- Qualité des produits
- Traitement des commandes et devis...

Humains

- Performance des salariés
- Ratio CA/coût salarié

Suivi de projet

- Planning
- Liste des incidents ...

Tableau de bord simple et personnalisé

5/6 indicateurs maxi dont

Le chiffre d'affaires

La trésorerie en fin de mois (sauf si vous avez un plan de trésorerie)

EXEMPLE DE TABLEAU DE BORD

Indicateurs économiques	Prévu	Réalisé	Ecart	Actions correctives
CA				
Nb de clients par jour				
Panier moyen				
Trésorerie en fin de mois				
Marge brute commerciale				

Cas pratique



Magasin de vente d'articles
divers

Cas pratique



Bâissez le tableau de bord du cas pratique et trouvez des actions correctives

Mise en pratique

Recherchez vos propres indicateurs de gestion et bâtissez votre tableau de bord



Mise en pratique

- Suivre ses recettes et l'évolution de son CA
- Pour aller plus loin: les Tableaux Croisés Dynamiques

LA MARGE BRUTE COMMERCIALE

C'est un élément **capital** à connaître

Elle s'exprime **soit en %**
Soit en valeur

LA MARGE BRUTE COMMERCIALE

 **En valeur :**

C'est la différence entre le prix d'achat et le prix de vente (coût des marchandises vendues).

 **En pourcentage :**

C'est le rapport entre la marge en valeur et le prix de vente

LA MARGE BRUTE COMMERCIALE

Exemple :

Prix d'achat 60 euros

Prix de vente 100 euros

Marge en valeur :

$100 - 60 = 40$ euros

Marge en pourcentage :

$40 / 100 = 40\%$

LA MARGE BRUTE COMMERCIALE



Attention à
l'incidence d'une remise
sur la marge

INCIDENCE D'UNE REMISE SUR LA MARGE

□	Prix de vente	Remise	Prix de vente final	Prix d'achat	Marge		Diminution de marge
					Valeur	%	
	100 euros	0%	100	60	40	40%	0%
	100 euros	5 %	95	60	35	37%	- 13 %
	100 euros	10 %	90	60	30	33 %	- 25 %
	100 euros	15 %	85	60	25	29 %	- 38 %
	100 euros	20 %	80	60	20	25 %	- 50 %
	100 euros	25 %	75	60	15	20 %	- 63 %
	100 euros	30 %	70	60	10	14 %	- 75 %
	100 euros	35 %	65	60	5	8 %	- 88 %
	100 euros	40 %	60	60	0	0	- 100 %

Conclusion

- ❑ Pensez à renseigner votre tableau de bord régulièrement
- ❑ Apportez le lorsque vous rencontrez votre comptable ou conseiller
- ❑ N'hésitez pas à nous contacter en cas de difficultés

Merci de votre attention

CREA PLUS

Emmanuelle FLECHET

04 37 53 01 71

emmanuelleflechet@crea-
plus.net