





## **Présentation**

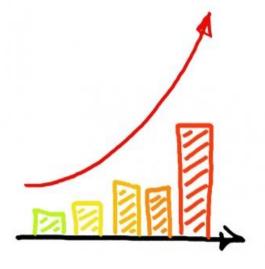
- Tour de table de présentation de chaque entrepreneur
- Réponse à la question « quelle définition donneriez vous à un Tableau de bord ? »



Pour suivre le développement de votre activité et mettre en place des outils de mesure et d'observation, c'est à dire des indicateurs.

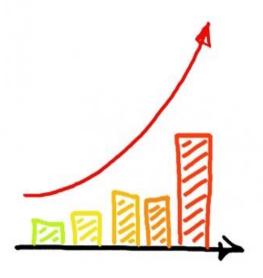
### Ils permettent de :

- Visualiser concrètement le niveau de développement de votre activité;
  - Augmentation du chiffre d'affaires
  - ➤ Niveau des charges



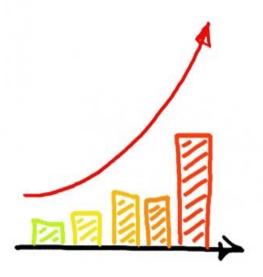


- > Anticiper et faire face à une baisse d'activité temporaire ;
  - > Calcul de la saisonnalité
  - ➤ Lissage des charges fixes
  - Prévision de différentes charges à couvrir



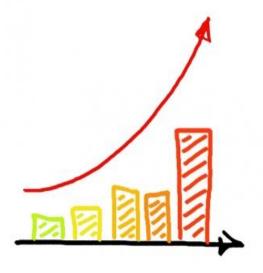


- Comparer vos performances avec celle de vos concurrents et de votre secteur d'activité;
  - > Recherche des chiffres par secteur d'activité
  - Comparaison rapport à votre prévisionnel



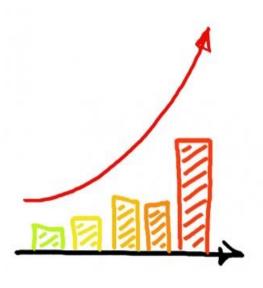


- ➤ Mesurer les résultats de vos actions et identifier celles qui influencent le plus votre développement.
  - Mesurer l'impact de chaque action réalisé (publicité...)
  - Calculer au fur et à mesure un résultat estimatif





- Moyen de Communication avec vos partenaires
  - Comptable
  - Banque
  - ➤ Plateforme Initiative ...





## Qu'est-ce qu'un indicateur ?

Le tableau de bord est un ensemble d'indicateurs.

### Définition du mot « indicateur » :

Statistique permettant de suivre une évolution économique selon une périodicité courte, en général infra-annuelle. (source INSEE)

- Ils peuvent être exprimés
  - En données brutes (€ ou nombre)
  - En ratio
  - En %
  - En texte
  - En image
  - En symbole...



## Quels indicateurs choisir dans un TDB?

- Pour les paramètres commerciaux, vous pouvez prendre en compte : le nbre de nouveaux clients, le volume des ventes, le CA par client ou par produit, ou encore la fréquence d'achat/client...
- Pour surveiller la production et la qualité, vous pouvez vous référer : au délai moyen de stockage, au nombre d'heures de production, de retours de marchandises, de plaintes des clients...
- Pour vous comparer à vos concurrents ou votre secteur d'activité, vous devez : consignez le taux de marge brute, le taux d'EBE ou le CA par rapport à l'effectif...
- Pour surveiller votre trésorerie, vous ferez attention :
  à votre besoin en fonds de roulement, au délai de paiement accordé aux clients
  et au délai de paiement accordé par les fournisseurs...
- Pour piloter les paramètres financiers, vous pourrez : noter l'évolution des charges types, des marges par produit, des délais de paiement ou encore la marge moyenne réalisée par client.

Les indicateurs présentés ci-dessus sont génériques. <u>Il ne s'agit pas forcement d'éléments</u> <u>comptable</u>. En fonction de votre activité, des indicateurs spécifiques seront certainement à mettre en place.



## Comment construire votre TDB de gestion?

Il doit être simple et convivial, illustré de graphiques, flèches, feux verts ou rouges... bref d'éléments visuels!

Il doit être court (1 à 2 pages maximum) et personnalisé afin de répondre au mieux à vos attentes.





## Comment construire votre TDB de gestion?

### Voici la procédure à suivre :

- Déterminez les informations dont vous avez besoin et qui vous aideront à y voir plus clair.
  - Ne chargez pas votre tableau d'éléments inutiles à votre analyse
- ☐ Traduisez-les en « indicateurs-clés ».
  - Choisissez ce qui vous parle le plus comme indicateurs (% d'augmentation, valeur...)
- □ Construisez votre tableau de bord à l'aide d'un tableur Excel ou grâce aux logiciels de tableaux de bord existants.
  - Excel est un très bon outil pour débuter, mais il existe également des logiciels prêt à l'emploi





## Comment construire votre TDB de gestion?

### Voici la procédure à suivre :

- Remplissez votre tableau de bord une fois par mois et prenez une heure pour l'analyser.
  - Soyez rigoureux une analyse n'est valable que si elle est régulière. Laisser trop de temps pourrait vous faire manquer un indicateur important
- Tester le modèle les deux premiers mois puis adaptez-le.
  - Le premier est rarement le bon, vous devez l'adapter au fur et à mesure de vos besoins d'analyse et l'évolution de votre structure.





12

## Le Tableau de Bord

### Qu'est ce que le tableau de bord

- Outil de pilotage
- Liste d'indicateurs à court terme
- Informations utiles
  - Rapide
  - Accessible rapidement
  - Claire
  - Pertinente
  - Fiable





## Les limites / Les pièges

Un indicateur seul ne sert à rien!

Pour être analyser, un indicateur doit être comparé : au CA, à une donnée, à une autre période, etc.

Un bon tableau de bord prend du temps

Dans l'analyse : recherche des causes, des écarts, etc. Dans la préparation : construction d'un référentiel

Mesurer les avantages par rapport au coût de l'information Il faut que l'information soit utile!

Mise à jour des informations

Les références au secteur, les modifications d'activités, les changements de tarifs, etc.

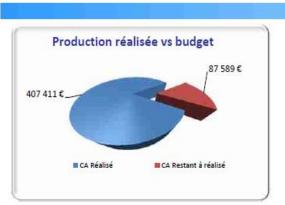
> Figer vos références

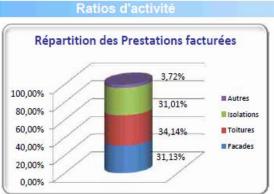
Par exemple : un budget annuel ne doit pas être modifier en cours d'année.

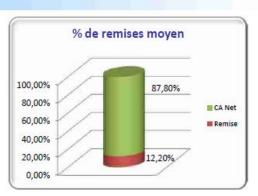




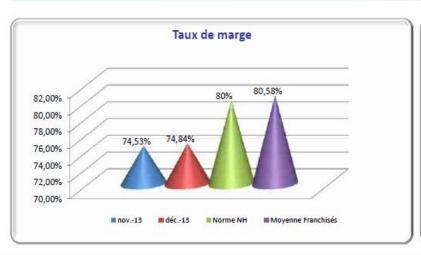
### **Exemples:**

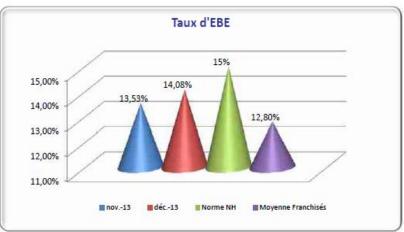






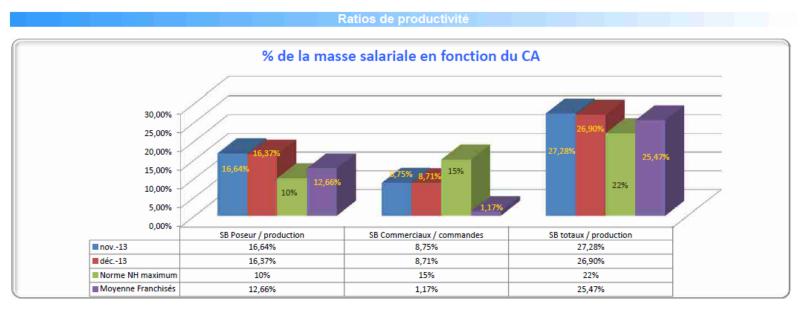
#### Ratios de rentabilité



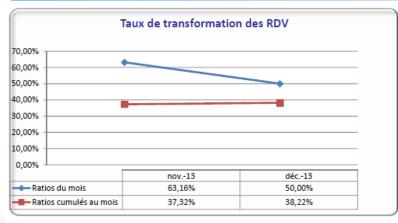


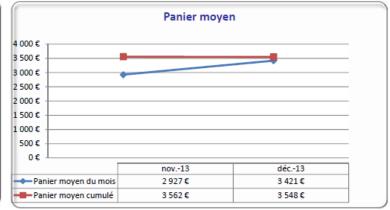


### > Autres exemples :



#### Ratios Complémentaires







### > Autres exemples :

#### SUIVI BUDGETAIRE

	Réel à	Budget	Ecarts
	décembre 2013	décembre 2013	(impact sur le résultat)
Production vendue	407 410,55	440 137,50	-32 726,95
Achats consommés	102 512,55	88 027,50	-14 485,05
Marge commerciale	304 898,00	352 110,00	-47 212,00
Frais généraux			
- Consommables (eau, elect, etc)	464,79	600,00	135,21
- Carburant	0,00	0,00	0,00
- Petits matériels et petit équipements	9 901,05	5 700,00	-4 201,05
- Autres fournitures	1 003,97	375,00	-628,97
Total achats non stockés	11 369,81	6 675,00	-4 694,81
- Location immobilière	7 378,00	9 000,00	1 622,00
- Entretiens et réparations, dégâts clts	5 726,26	3 750,00	-1 976,26
- Publicités	7 460,10	6 960,00	-500,10
- Foires, expos, galeries	7 000,35	12 000,00	4 999,65
- Redevance publicitaire NH Concept	9 901,85	13 204,13	3 302,28
- Redevance franchise NH Concept	12 077,44	17 605,50	5 528,06
- Indemnités kilométriques	0,00	0,00	0,00
- Autres charges externes	33 657,38	42 577,50	8 920,12
Total charges externes	83 201,38	105 097,13	21 895,75
Valeur ajoutée	210 326,81	240 337,88	-30 011,07
Subventions	0,00	0,00	
Impôt et taxes	2 092,60	2 604,75	512,15
Charges de personnel	134 588,47	151 847,44	17 258,97
Rémunération du gérant + cotisations RSI	16 296,00	19 875,00	3 579,00
Excédent brut d'exploitation	57 349,74	66 010,69	-8 660,95
Excedent brut d'exploitation	57 349,74	00 010,09	-8 000,95
Intérêts des emprunts *	4 125,00	4 125,00	0,00
Dotations aux amortissements *	22 500,00	22 500,00	0,00
Résultat avant impôt prévisionnel	30 724,74	39 385,69	-8 660,95



➤ Mon suivi de gestion :

Accéder à Mon Suivi de Gestion



## Synthèse

Ayez du bon sens dans vos choix!

 Croisez au maximum les informations (N-1, secteur, fonctions dans l'entreprise, données externes, etc.)

 Ne passez du temps que sur les éléments significatifs



M	erci	de	votre	attention
				attolltioll

