Tableau de bord : Atelier Céramique des Tilleuls (fictif), mois de septembre

Exemple pédagogique fictif à reprendre et à adapter à votre situation.

Exemple pédagogique fictif. L'atelier, les chiffres et les décisions sont inventés.

Tableau de bord : Atelier Céramique des Tilleuls (fictif), mois de septembre

Date du point : 07/10. Présents : Inès (gérante fictive), Paul (associé fictif).

Indicateur	Source et calcul	Prévu	Réel	Écart	Couleur	Cause probable	Action (qui, quand)
Chiffre d'affaires du mois	Export ventes, total HT du mois	9 000 €	8 100 €	−900 €	Orange	Deux stages annulés	Relancer la liste d'attente des stages (Inès, 15/10)
Écart CA-achats du mois (indicateur simplifié, pas une marge comptable)	CA du mois − achats de terre et d'émail du mois	6 300 €	5 900 €	−400 €	Orange	Hausse du prix de l'émail	Comparer deux fournisseurs (Paul, 31/10)
Trésorerie fin de mois	Solde bancaire au 30/09	6 000 €	4 200 €	−1 800 €	Rouge	Factures en retard + achat d'un four	Voir ligne suivante ; pas de dépense non urgente en octobre
Factures clients en retard	Export facturation, échéance dépassée	0 €	1 650 €	+1 650 €	Rouge	Une boutique cliente n'a pas payé	Relance ferme (Inès, 09/10)
Devis envoyés / acceptés	Tableau des devis	6 / 3	7 / 2	−1 accepté	Orange	Un devis entreprise en attente	Appeler le client (Paul, 10/10)
Part du premier client	CA du premier client / CA total	< 30 %	34 %	+4 points	Orange	Grosse commande d'une boutique	À surveiller, pas d'action

Indicateur	Source et calcul	Prévu	Réel	Écart	Couleur	Cause probable	Action (qui, quand)
Délai commande → livraison	Tableau des commandes, moyenne	21 jours	18 jours	−3 jours	Vert		
Avis clients reçus	Fiche d'établissement, avis du mois	4	6	+2	Vert		Remercier les auteurs

Suivi des actions d'août : « afficher les dates de stages d'octobre » faite le 02/09 ; « négocier le délai de livraison de la terre » en cours.

Prochain point : 07/11.