Pour plus de contenu, connectez-vous !

Tableaux de bord

Deux outils d'analyse de votre activité sont disponibles dans Odoo via le menu 

:

- Les "vues d'ensemble"
- Les tableaux "SQL Reports"

> Visionner le MOOC sur les tableaux de bord.

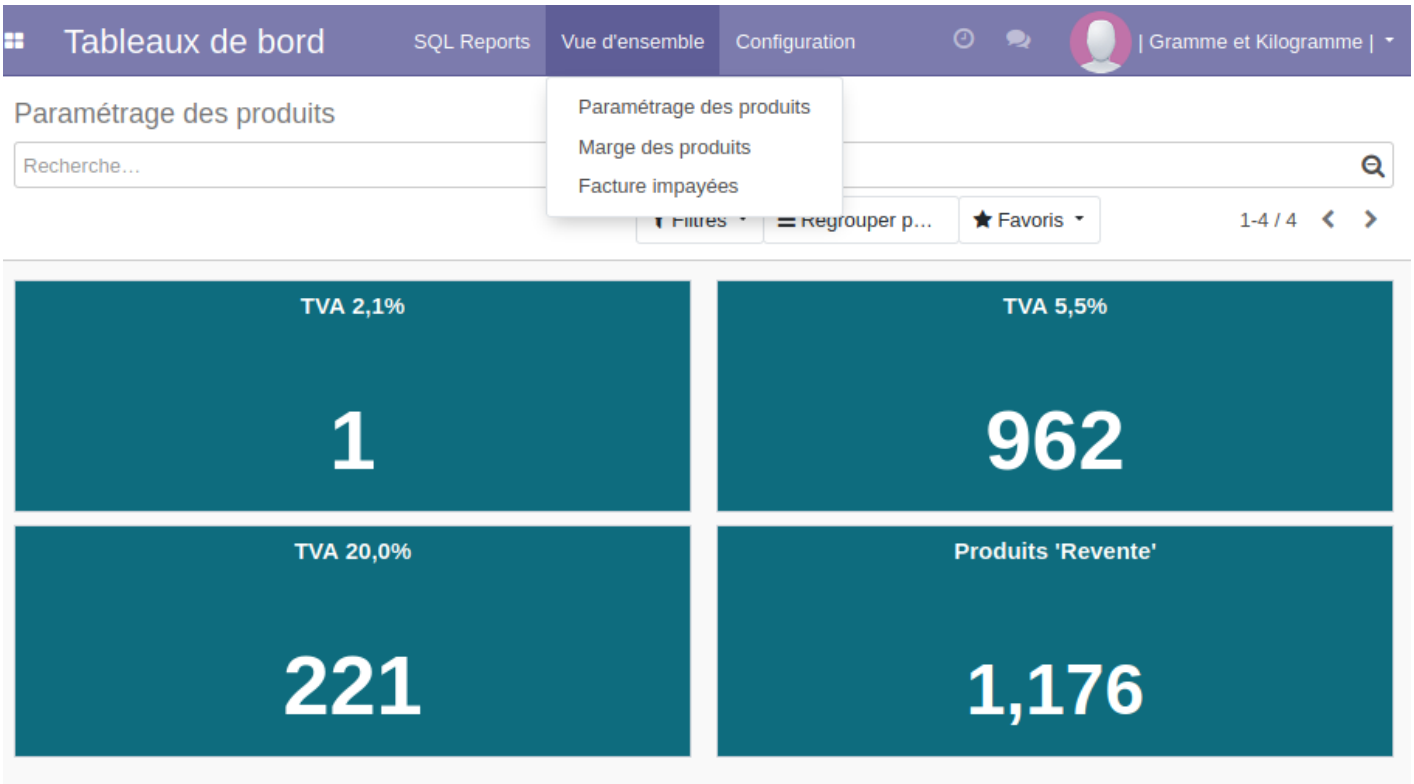
Vues d'ensemble

Elles se composent de plusieurs "briques" qui rassemblent des éléments (factures, articles) selon des critères prédéfinis et donnent des chiffres-clé qui permettent de piloter l'activité : nombre d'articles dans chaque catégorie de marge, ou de TVA, nombre de factures impayées...

> Si vous avez des idées de contrôle à rajouter, n'hésitez pas à envoyer un petit mail à *support-informatique AROBASE grap.coop*

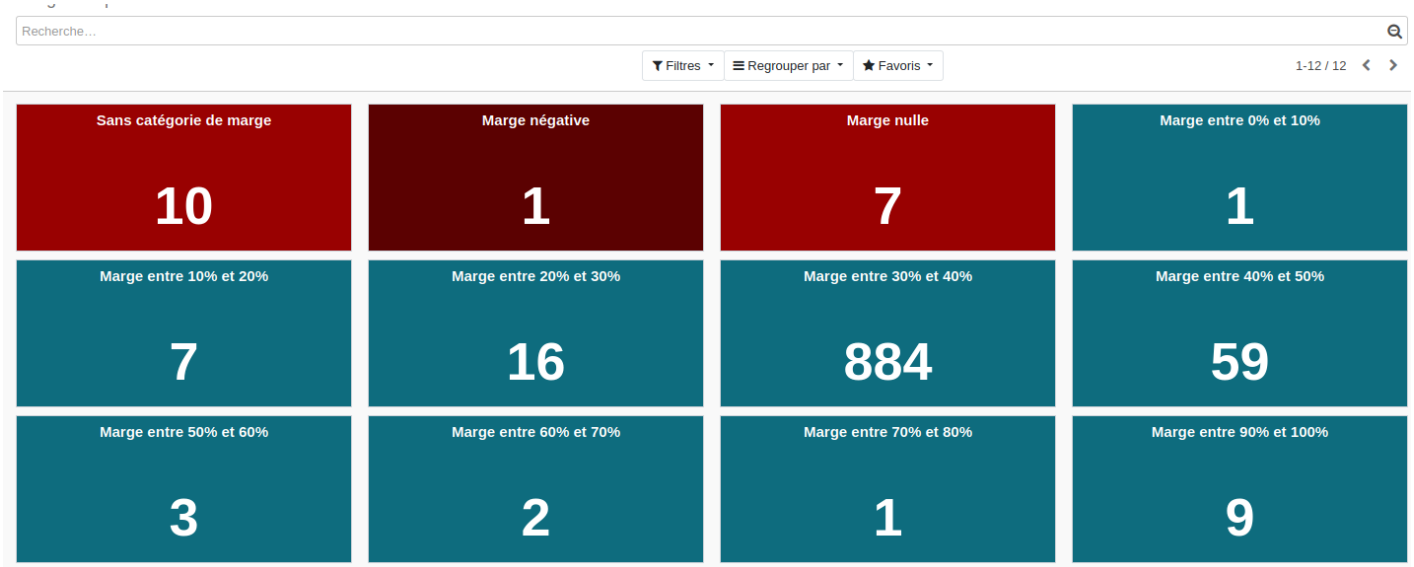
Paramétrage des produits

- Il permet ici de vérifier que le paramétrage des TVA est correct
- En cliquant sur le bouton avec un chiffre vous accédez aux produits correspondants



Marge des produits

- Répartition des articles par marge. Les produits sans marge, ou ceux avec une marge négative, nulle ou inférieure à 20% sont potentiellement mal paramétrés (ou sont des exceptions). En cliquant sur les catégories, on peut voir le détail.

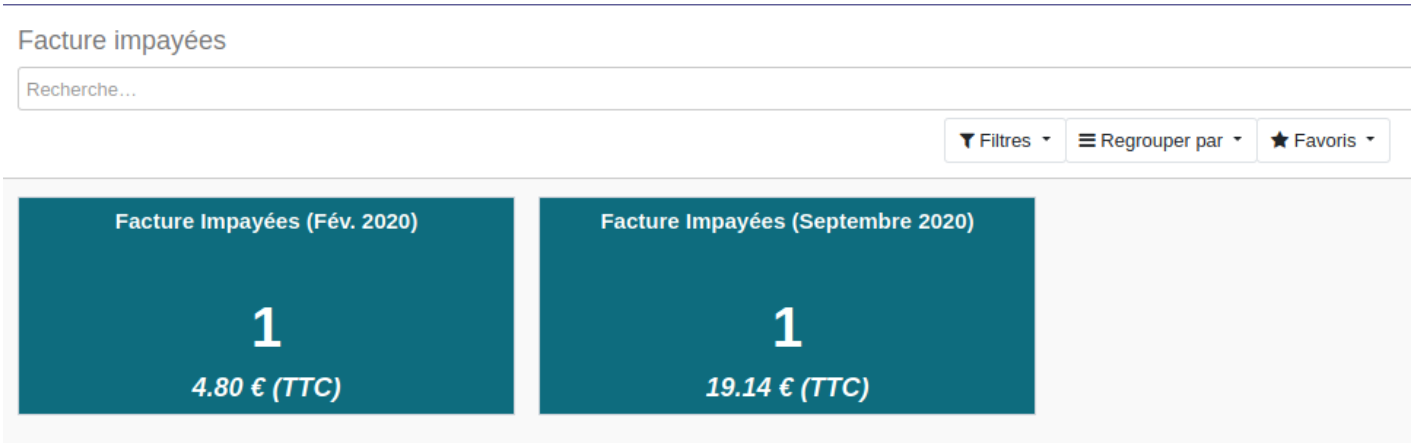


Factures impayées

D'autres cases permettre de suivre votre activité économique. C'est notamment le cas du suivi des factures impayées, présent pour chaque année, ainsi que pour chaque mois de l'année en cours.

Dans chaque cas, est indiqué :

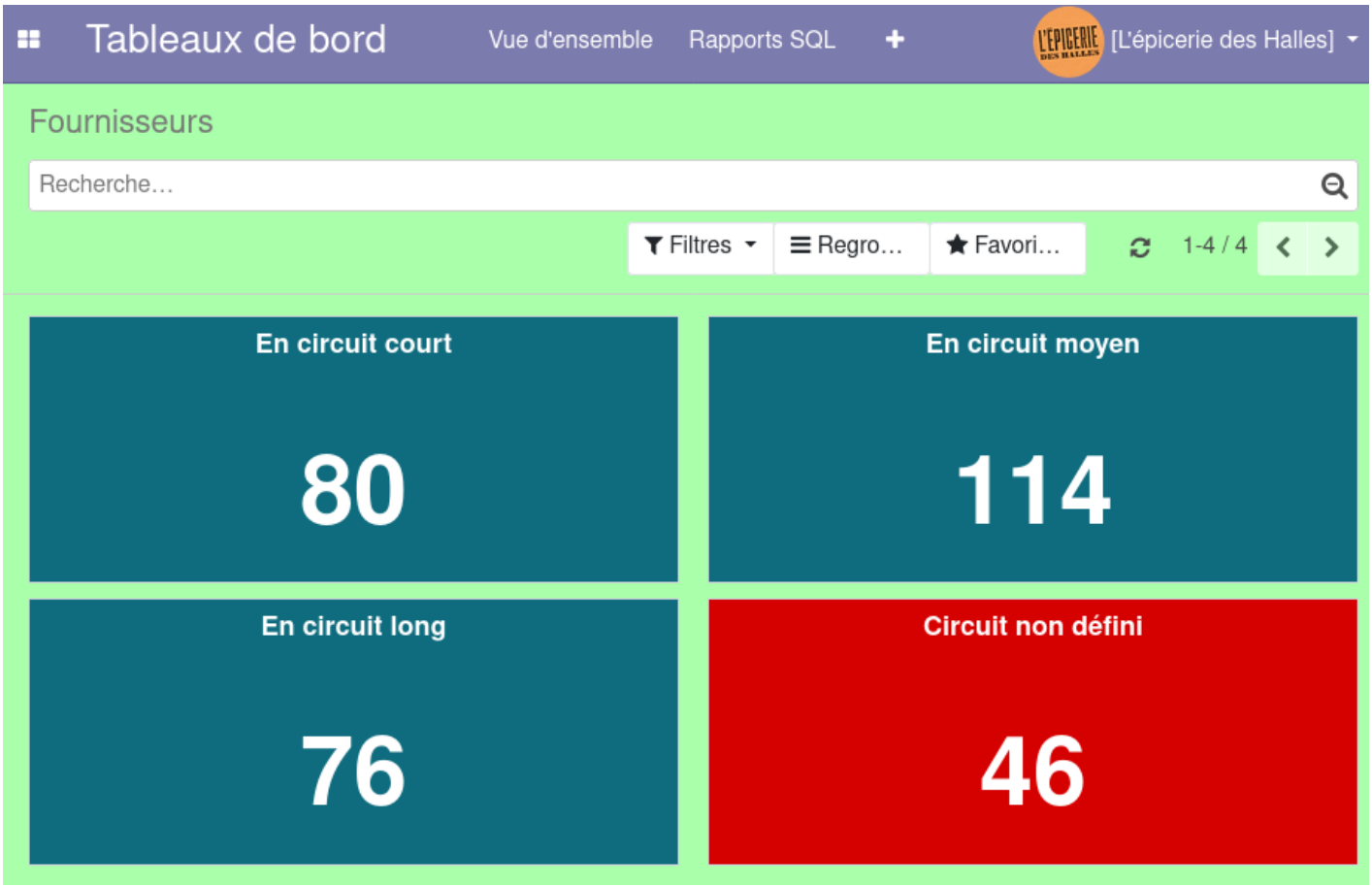
- le nombre de factures impayées (chiffre en gros)
- le montant total **TTC** de ces factures impayées (chiffres en petit)



> Lorsqu'aucune facture ou aucun article ne répond aux critères de la catégorie, celle-ci est masquée.

Fournisseurs

Permet de visualiser la part de ses fournisseurs en circuits moyen et court (cf charte de Grap entre autres).



SQL Reports : les tableaux de bord

Généralités

- Sauf exceptions, les informations affichées sont **recalculées chaque nuit**. vous n'avez donc pas accès au chiffre de votre journée en cours.

> Pour avoir votre CA de **Novembre**, il vous faudra donc attendre le **1er Décembre** au matin.

- Certains rapports ne concernent qu'**une partie de votre activité**. C'est notamment le cas pour l'analyse de la partie "Point de Vente" c'est à dire de la caisse. Dans ce cas, le titre du menu est préfixé par le terme "PdV - ".

- Sauf exceptions, (notamment sur l'analyse des moyens de paiement), tous les chiffres affichés ici s'entendent **Hors taxes**. (La mention en titre de colonne spécifie de toute façon toujours, s'il s'agit de HT ou de TTC).

Description des boutons et actions possibles

Tous les tableaux proposés sont des tableaux croisés convertibles en graphiques sur lesquels on peut ajouter/supprimer/modifier des critères d'entrée et des indicateurs mesurés (chiffre d'affaire, marge, ticket moyen, etc.).

Ci-dessous un descriptif des boutons et actions possibles :

Bouton	**Fonctionnalité**
	Vue tableau : la vue par défaut, celle depuis laquelle on peut sélectionner les différents critères à afficher / calculer.
	Dans un 1er temps, ce bouton représente la conversion de tableau en graphique. Dans le 2ème écran, il correspond à la Vue histogramme (graphique bâtons). Exemple : évolution annuelle du ticket moyen.
	Vue courbe. Exemple : évolution mensuelle de la marge HT.
	Vue camembert. Exemple : répartition du nombre de tickets par jour de la semaine.
	> Les 3 vues graphiques sont dynamiques, c'est-à-dire que l'on peut désélectionner - resélectionner des éléments. Exemple : dans l'histogramme "PdV - Activité par date", je peux choisir de n'afficher que le "Total HT" en désactivant les autres mesures par un clic.
	Permet d'intervertir les 2 axes du tableau

	Sert à "déplier". Cas de figure : j'analyse via la vue tableau ma marge mensuelle. Je souhaite dans un 1er temps zoomer sur un mois et visualiser le détail par catégorie d'article. Dans un 2nd temps je veux réaliser un export sur tous les mois avec la catégorie d'article : je peux utiliser ce bouton pour "ouvrir" tous les + (voir ci-dessous).
	Bouton à utiliser pour exporter le tableau
+	Permet d'ajouter un critère supplémentaire : on clique dessus et on peut choisir dans un menu déroulant un des éléments disponible. Certains éléments sont en anglais : ce sont ceux que l'on n'utilise pas généralement. Ce bouton + est présent à plusieurs niveaux du tableau : on peut ajouter le critère supplémentaire pour tout le tableau (il faut alors cliquer sur le + à gauche de "total"), ou pour faire un sous-total seulement sur une partie du tableau (exemple : dans le critère "type comptable", il y a le dépôt vente, et pour le dépôt vente seulement je souhaite afficher les différents fournisseurs).
−	Permet de "replier" un niveau de détail qui ne nous sert plus Exemple : j'avais mon chiffre d'affaire par mois, mais je veux le total seulement.
	Choix du ou des indicateurs (on peut tous les sélectionner) à afficher dans le corps du tableau (marge HT, total HT, ticket moyen...). Ce ne sont pas les mêmes sur tous les tableaux du suivi d'activité.
	Comme dans les autres écrans d'Odoo, on peut réaliser des filtres (en particulier temporels du type "supérieur au 01/01/2020") via cet écran. Ils s'ajoutent aux informations mentionnées dans la barre de recherche en haut à gauche de l'écran  Il est possible de sauvegarder une recherche, et même de faire en sorte que ce soit celle qui s'affiche par défaut. Pour cela, il faut cliquer sur "Favoris". Attention, en cas d'opération de maintenance de ce module de tableaux de bord, tous les favoris sont réinitialisés.

Regrouper par	Peut être utile par exemple avec le tableau PdV - activité par date pour passer rapidement d'un type de périodicité (semaine par exemple) à un autre (mois ou année).
Plages de Temps	Permet de comparer une période par rapport à une autre et de calculer un pourcentage d'évolution. Ex :

	Total HT		
	Le mois dernier	Période précédente	Variation
− Total	**16 624,36**	**14 523,07**	**14,47%**
+ Revente / alcools	664,11	1 109,09	-40,12%
+ Revente / boissons	757,84	682,62	11,02%
+ Revente / contenants & emballages	46,36	37,90	22,32%
+ Revente / entretien	604,24	695,93	-13,18%
+ Revente / épicerie	5 100,25	4 210,62	21,13%
+ Revente / frais	6 422,99	5 162,96	24,41%
+ Revente / hygiène	567,03	537,87	5,42%
+ Revente / petit déjeuner & goûter	2 461,54	2 084,12	18,11%

> En cliquant sur une des valeurs dans un tableau, un détail s'affiche sous forme de liste, ce qui permet de retrouver l'origine du résultat constaté.

Présentation des tableaux

> Les tableaux "PdV" ne concernent que les flux du point de vente.

Client	date de première facture	Date de dernière facture	Période de facturation (En mois)	Total HT	Nombre de factures (hors avoir)	Montant moyen HT d'une facture	Montant moyen HT mensuel	Date théorique de la prochaine facture	Etat de la période sans facture	Société
| 3 Ptits Pois |	17/04/2010	17/04/2010	1,00	47,54	1	47,54	47,54	17/05/2010	G - 2 ans ou plus	| 3 Ptits Pois |
Le Moulin des Murailles	17/02/2011	17/02/2011	1,00	24,01	1	24,01	24,01	19/03/2011	G - 2 ans ou plus	| 3 Ptits Pois |
Oxalis	14/04/2010	18/01/2018	94,00	1 531,11	12	127,59	16,29	10/09/2018	G - 2 ans ou plus	| 3 Ptits Pois |
LAO	12/03/2010	25/08/2012	30,00	1 330,89	5	266,18	44,36	21/02/2013	G - 2 ans ou plus	| 3 Ptits Pois |
Brasserie l'Affoleuse	18/02/2011	20/05/2014	40,00	811,13	8	101,39	20,28	17/10/2014	G - 2 ans ou plus	| 3 Ptits Pois |

Nom	**Description**	**Unités disponibles dans "Mesures"** (autres que "comptage" qui est présent par défaut)	**Critères disponibles via le** ⊕ (autres que Societe, Created by, Created on, Last Updated by et Last Updated on qui sont les paramètres par défaut)
Activité - Solde de compte client (hors caisses ouvertes)	Pour les activités qui utilisent les comptes client : le solde par client à la date d'hier, hors mouvements sur les caisses non clôturées.	Solde Comptage (= nb de client avec un solde différent de 0)	Client Société
Relation client - Récurrence de factures de clients pro actifs	Permet de relancer les client.e.s réguliers qui n'auraient pas commandé depuis quelques temps	Ce n'est pas un tableau comme les autres, sur lequel on pourrait jouer sur les indicateurs, plier/déplier, visualiser en graphique : c'est plus une vue liste comme la liste des factures par exemple. On voit dans cette vue les éléments suivants : • Client (1 ligne = 1 client) • Date 1ère facture • Date dernière facture • Période de facturation (nb de mois entre la 1è et dernière facture) • Total HT = chiffre d'affaire obtenu sur ce client depuis le début • Nb factures (hors avoirs) • Montant moyen d'une facture • Montant moyen mensuel HT • Date théorique de la prochaine facture • Etat de la période sans facture Possible regroupement par état de la période sans facture pour identifier les pros à relancer.	

PdV - Activité par HEURE et JOUR de la semaine	Chiffre d'affaire, nombre de ventes et panier moyen par heure et jour de la semaine depuis le début dans Odoo. Le nombre de lundis, mardis, etc. n'est sans doute pas identique. Un filtre sur la date peut être pertinent. Tient compte des sessions non fermées.	Nombre de ventes (tickets) Total HT Total TTC Panier moyen TTC NB : "Total TTC" sert à calculer le panier moyen : on ne peut pas le décocher tant que "panier moyen" est sélectionné	Utilisateur (un utilisateur par point de vente : caisse 1, caisse 2...) Jour (= jour de la semaine) Heure Date de la vente (déclinable en jour, semaine, mois, trimestre, année)
PdV - Moyen de paiement	Evolution mensuelle du chiffre d'affaire et nombre de tickets par moyen de paiement Tient compte des sessions non fermées.	Nombre de paiements Montant Montant moyen	Méthode de paiement Date de paiement (déclinable en jour, semaine, mois, trimestre, année)
PdV - Activité par date	Evolution mensuelle/annuelle/hebdo/journalière du chiffre d'affaire TTC / HT, nombre de lignes moyen... Tient compte des sessions non fermées.	Nombre de lignes de vente Nombre de ventes Total TTC / HT Panier moyen TTC	Date de vente (déclinable en jour, semaine, mois, trimestre, année)
PdV - Erreur de caisse	Evolution mensuelle des erreurs de caisse positives et négatives.	Montant	Type d'erreur (positive / négative) Date de l'erreur (déclinable en jour, semaine, mois, trimestre, année)

Activité - Vente de produits	Evolution mensuelle des ventes avec type de vente (dépôt vente, vente de marchandises, vente de produits finis...)	Total HT Marge HT Quantité d'article Taux de marque > Calculé d'après la marge HT et le chiffre d'affaire HT : tient compte des remises client, **mais pas des pertes**.	Article Article actif (oui/non) Catégorie d'unité de mesure (pièce/kg) Catégorie d'article (3 niveaux) Catégorie de société (épicerie, boulangerie...) Catégorie de marge actuelle > ne correspond pas à la marge réelle ! Catégorie fiscale actuelle (taux de TVA) Client Date de vente **= date de facture** Dépôt vendeur Est un article alimentaire (oui/non) Fournisseur principal actuel Lieu de vente Liste de prix Marque (correspond au champ "producteur") Pays / Région / Département Type comptable Type de vente (facture / vente classique) Utilisateur
Activité - Vente de produits (activité connexe)	idem pour les consignes, remises, bons d'achat et autres articles spéciaux (frais de port, abonnement transport...)		

Activité - Achats de produits	Evolution mensuelle des achats HT > Sur factures validées et vérifiées	Total HT Quantité	Article Catégorie fiscale de l'article (TVA 5,5%, 10%, 20%...) Catégorie d'unité de mesure (pièce / kg) Catégorie de l'article (3 niveaux) Date d'achat (jour, semaine, mois, trimestre, année) = **date de facture** Est article alimentaire (oui/non) Nom du fournisseur Pays, Région, Département
Activité - Dépôt Vente	Reçu et à reverser par dépôt vendeur et par mois	Total reçu Total à reverser	Dépôt Vendeur Date de commissionnement (jour, semaine, mois, trimestre, année)
Stock - Préparation de commandes **-> si option eBoutique**	Quantité commandée par article > Il est utile d'ajouter le critère moment de récupération	Quantité	Article Categorie d'article (3 niveaux) Client Date (jour, semaine, mois, trimestre, année) Fournisseur principal Groupe de récupération Moment de récupération Lieu de récupération Unité de mesure

Stock - Utilisations internes (dégustation, pertes, transformation...)	Valeur HT des utilisations internes **même à l'état de brouillon** mois par mois	Quantité Valeur HT > NB : les valeurs sont exprimées en positif, mais sont à DEDUIRE de votre marge.	Article Catégorie d'article (3 niveaux) Catégorie d'utilisation interne Date (jour, semaine, mois, trimestre, année) Fournisseur principal actuel Unité de mesure
Stock - Pertes de produits	Evolution mensuelle des pertes par type : • les **démarques inconnues** : ajustements de stock (inventaires unitaires, partiels ou complets) • les **pertes identifiées** : utilisations internes "pertes journalières" seules (lignes en brouillon non prises en compte)	Quantité Total HT > NB : les valeurs sont exprimées en positif pour les pertes et en négatif lorsque vous avez inventorié plus d'articles qu'initialement comptabilisé dans Odoo. Cela peut dérouter et sembler "à l'envers".	Article Catégorie d'article (3 niveaux) Fournisseur principal actuel Date de la perte (jour, semaine, mois, trimestre, année) Type de perte (perte identifiée - démarque inconnue)

Logistique - Analyse des chargements	Affiche pour chaque lieu la quantité de marchandise chargée initialement ou déchargée finalement (en € ou en kg). > Les lieux intermédiaires sont ignorés : si un produit fait Coop de Yenne -> LSE -> Volonteux -> CHE, le chargement est impacté sur "Coop de Yenne" et le déchargement sur "CHE".	✔ Chargement (kg) ✔ Chargement (€) ✔ Déchargement (kg) ✔ Déchargement (€)	Date de tranport Demande de transport Emplacement Type d'action
Logistique - Analyse des passages	Permet de savoir combien de fois un camion est passé à un endroit. > Le lieu de départ est ignoré. Si une tournée fait LSE > 3PP > 1GG > LSE, le 1er LSE sera ignoré : cela fera 3PP = 1 passage, 1GG = 1, LSE = 1.	Comptage	Date de passage Lieu de passage Tournée

Les vues graphique

Tout comme pour les rapports SQL, il y a un affichage par défaut, qui n'est pas toujours celui que l'on souhaiterait.

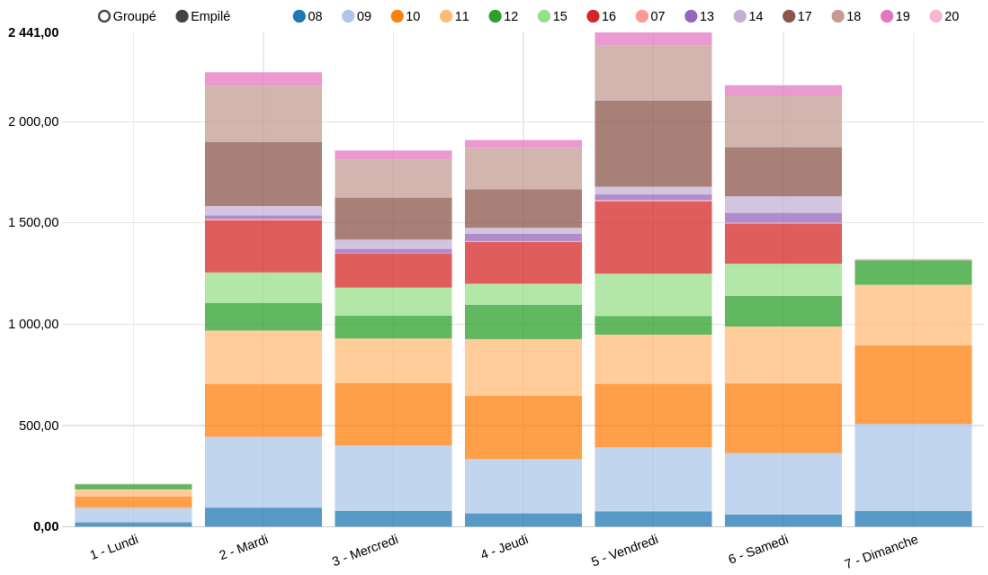
Pour agir sur les éléments de graphique, on va utiliser la fonction 

.

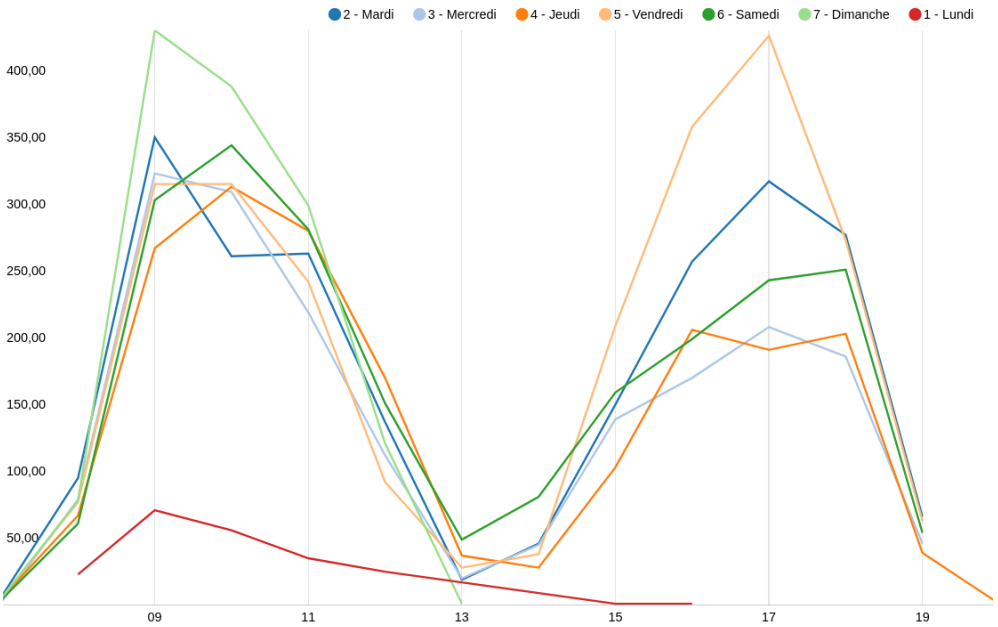
Exemple : sur le rapport SQL "PdV - Activité par HEURE et JOUR de la semaine", le graphique présente les heures empilées par jour : ce n'est pas vraiment parlant.
Pour obtenir des courbes de fréquentation avec 1 courbe = 1 jour de la semaine, voici comment opérer :

1. Cliquer sur Regrouper par > heure de la vente
2. Cliquer de nouveau sur Regrouper par > jour de la vente
3. Cliquer sur le bouton 

AVANT :



APRES :



Mon tableau de bord

Voir la fiche dédiée

Created 2020-07-30 14:35:11 UTC by Sandie Favre

Updated 2024-11-12 13:55:06 UTC by Sandie Favre