

Mon tableau de bord

Une seule feuille, toujours la même : vous voyez l'évolution d'un coup d'œil.

Chaque lundi matin : les 5 chiffres de la semaine

Le chiffre	Sem. 1	Sem. 2	Sem. 3	Sem. 4	Sem. 5	Le mois total ou moyenne
Ventes HT						
Clients						
Ticket moyen (ventes ÷ clients)						
Achats						
Heures de l'équipe						

Le rituel

Le lundi matin, 15 minutes : les 5 chiffres de la semaine, à comparer à la semaine d'avant. **Le 1er du mois** : l'inventaire, puis une heure pour les calculs du mois (page 2).

Le 1er du mois, après l’inventaire : les chiffres du mois

Le chiffre	Repère	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Ventes HT	30 000 €												
Matières premières utilisées	9 500 €												
Salaires et charges	9 000 €												
Heures travaillées	1 200 h												
Charges fixes	18 000 €												
Ratio matière (matières premières ÷ ventes × 100)	≈ 32 %												
Masse salariale (salaires ÷ ventes × 100)	30 %												
Matière + équipe	≈ 62 %												
Ventes par heure (ventes ÷ heures)	25 €												
Seuil de rentabilité (charges fixes ÷ part qui reste)	26 471 €												

Repères : un restaurant qui vend 30 000 € par mois. Il n’y a pas de bon chiffre valable pour tous : ce qui compte, c’est l’évolution. Une action par mois, sur le chiffre qui va le plus mal.