

DOCUMENTATION / SUPPORT DE FORMATION



Table des matières

Rapports - Rentabilité des contrats	3
Les actions de l'écran	3
Les actions sur chaque ligne	3
Options de filtrage	4

Rapports - Rentabilité des contrats

Ce rapport se présente sous la forme d'un tableau avec 2 à 3 niveaux de regroupements.

Il présente plusieurs informations clés synthétisées par contrat (affaire) :

- la référence interne et l'objet
- la liste des collaborateurs concernés s'il y en a mis en jeu et affectés
- le CA (production)
- le coût (prj, achat de sous-traitance, achat de produit revendu,...)
- la marge brute
- le % de rentabilité
- le CA facturé sur l'affaire
- le montant produit et pas encore facturé
- un indicateur pour dire si l'affaire présente des dépassement

Enfin une action vous permet de  **zoomer** dans la fiche de l'affaire pour avoir plus de détail.

Le taux de marge est un indicateur qui vous permet de vous situer par rapport à vos concurrents. le chiffre d'affaires vous donne uniquement un indicateur sur vos ventes, la marge brute vous permet de savoir si vous êtes rentable.

Les actions de l'écran

Les actions sur chaque ligne



Consommation du volet de l'affaire

Permet de visualiser le détail des jours consommés par collaborateur actif sur ce contrat.

La fenêtre qui s'ouvre est une liste qui vous permet, notamment, de réaliser un export Excel ; pratique pour un envoi à un client qui voudrait avoir ce détail.



indique qu'il y a de l'activité offerte ou non facturable (dépassement) sur cette affaire en régie.



visualiser l'affaire

Permet de visualiser l'affaire avec le client.

Options de filtrage

Le filtre permet de choisir :

- l'affichage du rapport avec des regroupements :
 - soit par clients et contrats ;
 - soit par clients, dimensions et contrats ;
 - soit par entités, clients et contrats.
- une plage d'années.
- les entités à consolider.
- un éventuel client spécifique.
- et enfin un filtre pour n'afficher que les contrats en dépassement.