

Le suivi des achats

Les tableaux de bord, outil de mesure de la politique des achats de la PME, permettent à l'assistant(e) de gestion d'effectuer un suivi rigoureux de ses achats.

I - L'intérêt d'un tableau de bord des achats

Le tableau de bord des achats est un outil qui a quatre objectifs :

- **piloter** : il précise la situation exacte des achats de la PME à un moment donné. C'est, à ce titre, un outil d'aide à la décision car l'assistant(e) de gestion pourra prendre des mesures correctives en cas de besoin et en fonction de la politique des achats préalablement fixée par le chef d'entreprise ;
- **communiquer** : la mise en place de ce tableau de bord par l'assistant(e) de gestion tient informé en temps réel le dirigeant de la PME sur la situation des achats et le respect des prévisions ;
- **gérer** : le tableau de bord met en évidence les besoins en achats prévus et le suivi des réalisations ;
- **contrôler** : il permet de vérifier et de mesurer la performance des achats, de calculer les écarts entre les prévisions et les réalisations en quantité et en valeur.

II - Les indicateurs du tableau de bord

1 Le rôle de l'assistant(e) de gestion

L'assistant(e) de gestion élabore le tableau de bord de suivi des achats mensuellement. En fonction des indicateurs choisis et des objectifs fixés par le chef d'entreprise, il (elle) peut soit calculer des ratios, soit remplir le tableau de bord à l'aide des informations recueillies sur son PGI.

2 Le choix des indicateurs

Les indicateurs choisis doivent être significatifs, correspondre aux objectifs, être peu nombreux (pour ne pas donner une impression de confusion) et lisibles.

Exemple :

Indicateurs administratifs	Indicateurs commerciaux	Indicateurs de qualité	Indicateurs de performance
Évolution du montant moyen d'une commande	Somme des achats facturés	Nombre de livraisons refusées pour non-conformité des produits	Nombre de jours de crédit fournisseur accordés (délai de paiement)
Évolution du coût administratif d'une commande	Chiffre d'affaires	Nombre de jours de retard de livraison	Montant du stock moyen
Nombre de factures par mois	Ratio : Somme des achats facturés/Chiffre d'affaires	Nombre de litiges sur factures	
	Total des achats en quantité et en valeur par fournisseur	Nombre de litiges en quantité et en valeur	

Indicateurs administratifs	Indicateurs commerciaux	Indicateurs de qualité	Indicateurs de performance
	Total des achats en quantité et en valeur par famille de produits achetés	Nombre de retards de livraison	
	Nombre total de fournisseurs actifs	Nombre de défauts constatés en quantité et en valeur	
	Nombre de nouveaux fournisseurs	Nombre de litiges pour défaut de qualité des produits	

3 La présentation

Le tableau de bord peut se présenter sous plusieurs formes : tableau, graphique simple ou à deux courbes (les observations et les objectifs) ou histogramme.

III - La gestion de la relation fournisseur sur un PGI

Le module *Gestion de la relation fournisseur* (GRF) sur un PGI permet de mieux collaborer avec les fournisseurs par le suivi des relations. On peut y visualiser, pour chaque produit, le fournisseur le plus intéressant pour la PME.

Les modules *Achats*, *Articles* et *Stocks* constituent la base de la GRF avec les fichiers

fournisseurs, articles, catalogues, etc., qui permettent de gérer les achats et les services.

La gestion de la relation fournisseur permet d'établir un suivi de cette relation au sens commercial en apportant les fonctionnalités suivantes :

- gestion des informations complémentaires fournisseur et édition de la fiche signalétique ;
- gestion des actions et chaînage d'actions ;
- gestion des opérations commerciales : cette fonction permet, par exemple, d'identifier une campagne d'appels d'offres ;
- traitement des publipostages : ce traitement, effectué sur une sélection de fournisseurs, servira, par exemple, pour des émissions d'appels d'offres ;
- fonction courrier simple ;
- étude de l'activité sous forme d'analyses dynamiques et de cubes décisionnels.

