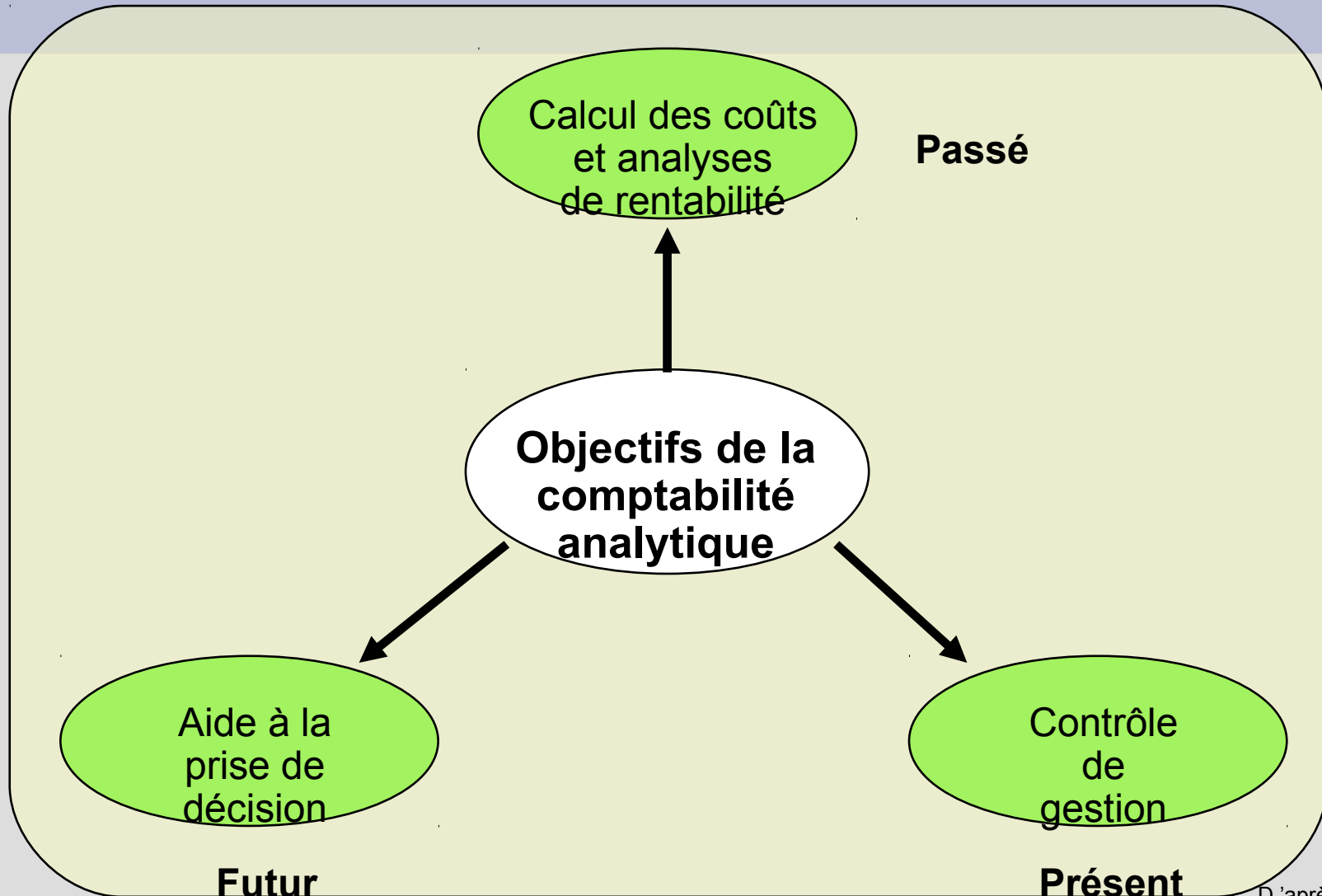


CHAPITRE 2

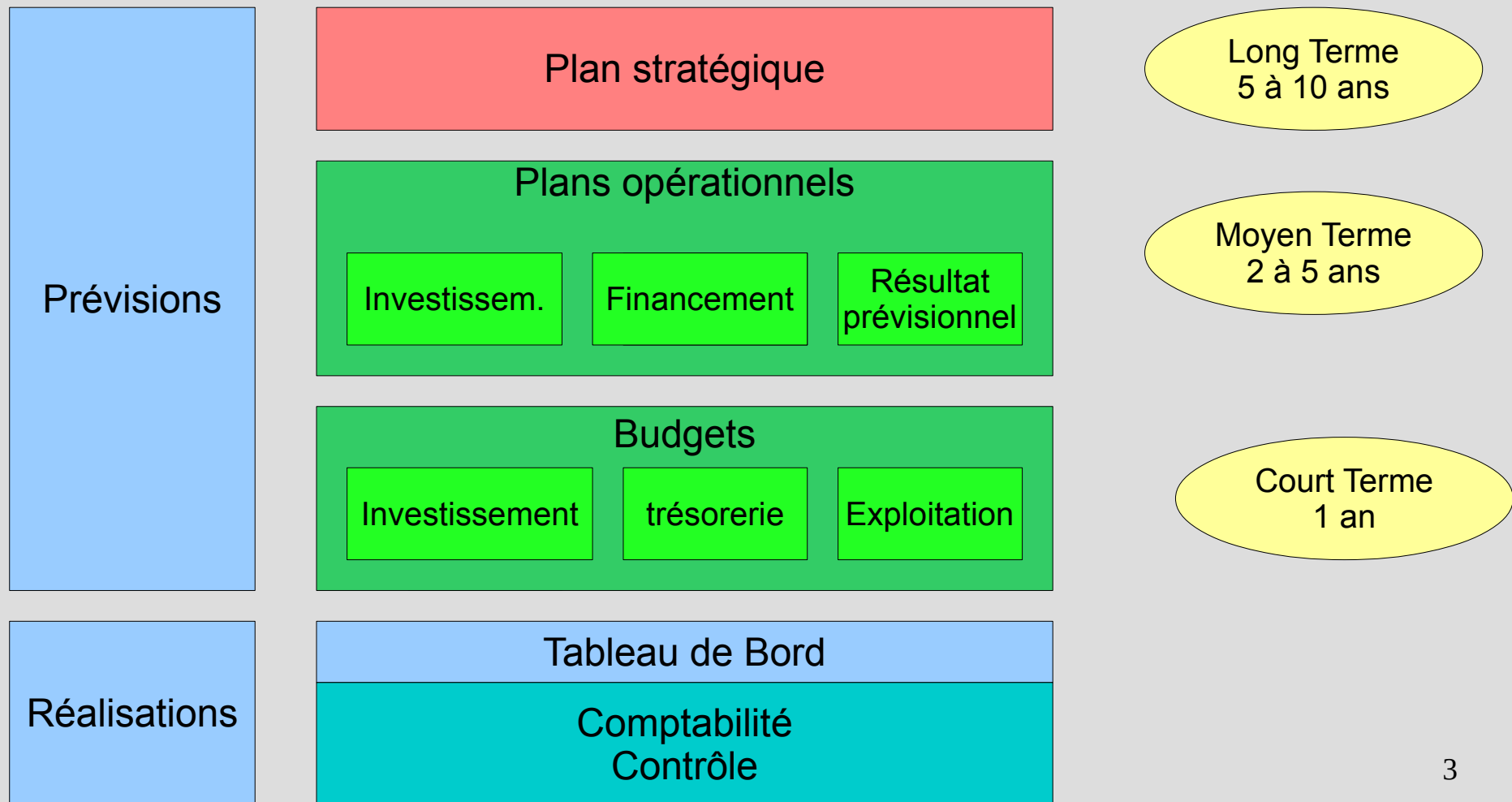
LA DEMARCHE BUDGETAIRE

Introduction



D'après Margerin

PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE



PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

A – PLANS

=> Issus de la réflexion et du processus stratégique

Diapo suivante : marieevebaron.com



Définition de termes stratégiques



PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

B – BUDGETS

=> Prévisions quantitatives

- * Ce ne sont pas des autorisations de dépenses !
- * Les produits ne sont pas responsables des coûts !

Budgets = moyens d'action

PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

B – BUDGETS

=> Démarche

Etape 1 : PREVISIONS



Etape 2 : BUDGETISATION



Etape 3 : CONTROLE BUDGETAIRE

Définition des buts à atteindre
Normes de gestion (standards)

Plans d'affectation des ressources
Assignation des responsabilités

Contrôle par les coûts
Calculs des écarts

PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

C – TABLEAUX DE BORD

=> Ensemble d'indicateurs clefs permettant d'avoir une vision synthétique et pertinente des leviers d'actions et des résultats des décisions

PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

* INDICATEUR => Un indicateur est une information, si possible chiffrée, qui exprime l'évolution d'un Facteur Clé de Succès

Facteurs Clés du Succès	Indicateurs
Produire les quantités demandées dans les délais prévus	$\frac{\text{Nombre de retard}}{\text{Nombre de commandes}}$ $\frac{\text{Délai de livraison moyen N} - \text{Délai de livraison moyen N-1}}{\text{Délai de livraison moyen N-1}}$
Produire au moindre coût	$\frac{\text{Coût réel} - \text{Coût préétabli}}{\text{Coût préétabli}}$
Otenir du personnel un certain rendement	$\frac{\text{Quantités produites}}{\text{Heures de travail}}$ $\frac{\text{Heures supplémentaires de la semaine}}{\text{Effectif présent dans la semaine}}$

PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

* QUALITE D' UN INDICATEUR

- Fidélité
- Sensibilité
- Simplicité
- Mesurable ou Estimable

PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

INDICATEUR SIMPLE	AVRIL
Nombre de moteurs vendus	128
Chiffre d'affaires	2 560 000 €
Marge brute	256 000 €
Coûts spécifiques	180 000 €

PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

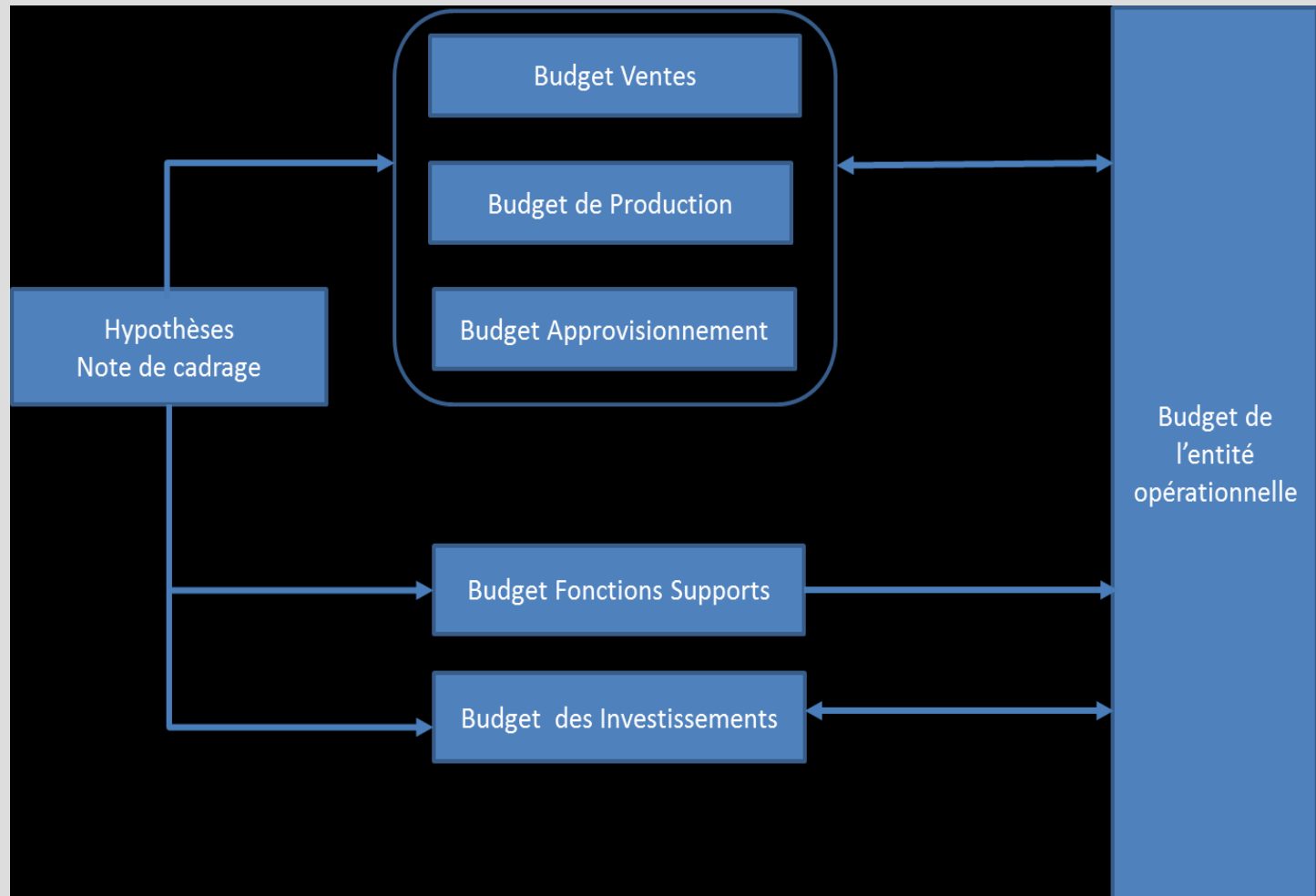
INDICATEUR avec cumul	AVRIL	CUMUL Fin avril
Nombre de moteurs vendus	128	512
Chiffre d'affaires	2 560 000 €	10 240 000 €
Marge brute	250 000 €	1 010 000 €
Coûts spécifiques	160 000 €	620 000 €

PARTIE A / LES OUTILS DE PILOTAGE

INDICATEUR	PERIODE AVRIL	CUMUL Fin avril	Avril	Cumul Avril
	Réel	Réel	Prévision	Prévision
Nombre de moteurs vendus	128	512	130	520
Chiffre d'affaires	2 560 000 €	10 240 000 €	2 600 000 €	10 400 000 €
Marge brute	250 000 €	1 010 000 €	260 000 €	1 040 000 €
Coûts spécifiques	160 000 €	620 000 €	150 000 €	600 000 €

PARTIE B / L'ARCHITECTURE BUDGETAIRE

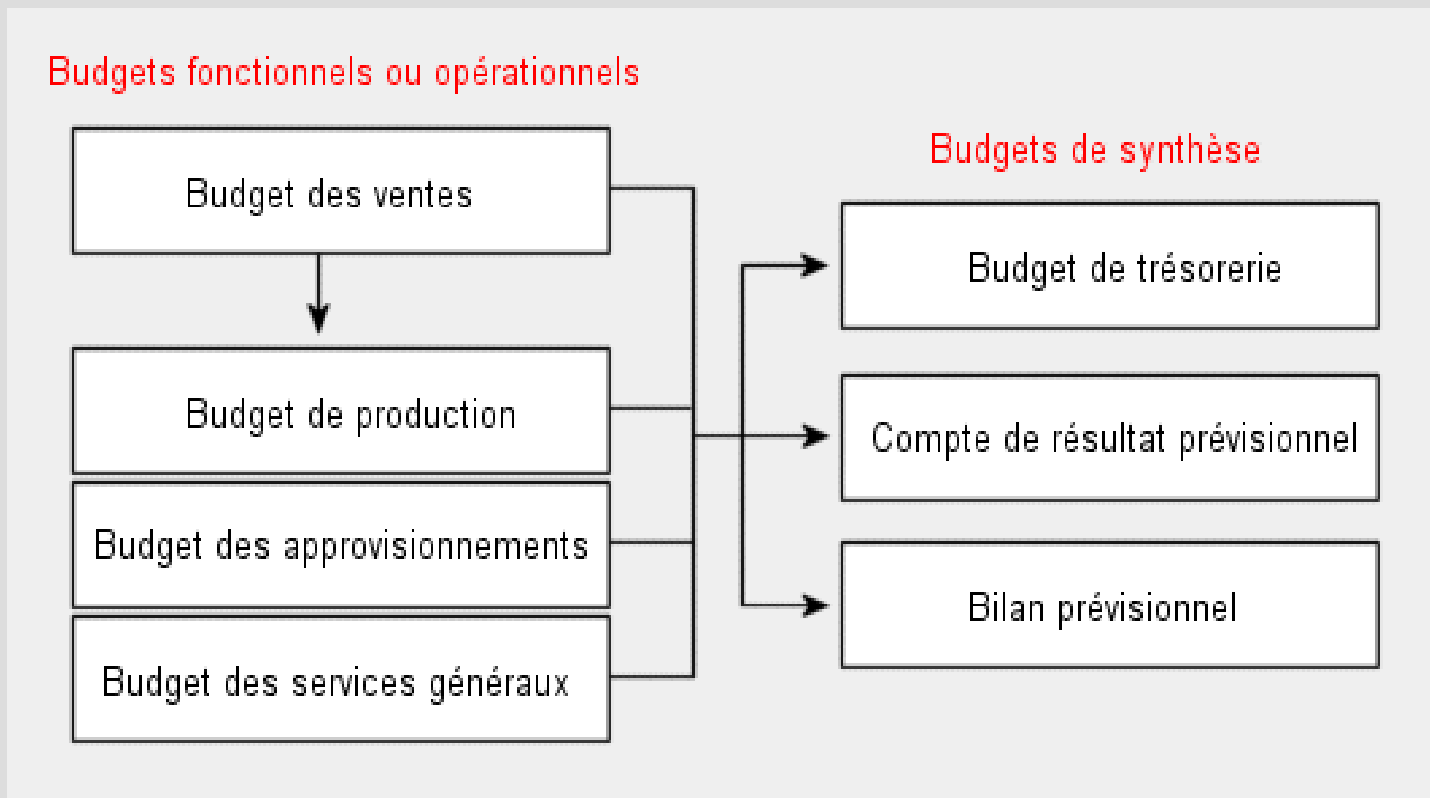
1 - Processus



Modelis.fr

PARTIE B / L'ARCHITECTURE BUDGETAIRE

2 – organisation



PARTIE B / L'ARCHITECTURE BUDGETAIRE

3 – Propriétés

- * les budgets doivent couvrir l'ensemble des activités ;
- * les budgets explicitent le contenu des décisions ;
- * les budgets doivent respecter une certaine solidarité entre eux ;
- * les budgets doivent être couplés à un système d'incitateurs pour être motivants ;
- * les budgets sont des systèmes d'information permettant d'agir.