



Un grand chantier, à inaugurer pour le siècle qui commence, consiste à mettre en perspective tous les éléments, matériels et immatériels. Il faut les intégrer dans une analyse globale qui doit tendre à l'harmonie dans tout secteur homogène, "l'ensemble autonome", ce qui est le seul avenir pour les forces en présence. Il est impératif d'introduire dans la comptabilité analytique ces éléments hors coût qui sont désormais incontournables car décisifs.

Les tableaux présentés ci-dessous sont issus du didacticiel qui est corrompu. Seule doit être retenue ici la logique d'ensemble.

MANAGEMENT DE DIRECTION Hypothèse REALISE

Le module MONITEUR met en valeur le centre décisionnel stratégique de l'entreprise.

Celui-ci est constitué par la Direction générale (DG), assistée par la Direction Technique (DT) et la Direction Commerciale (DC). La DT et la DC reçoivent délégation de la DG, pour leur partie, afin d'orienter leur domaine respectif (avec comme mesure les promotions) dans le cadre d'une politique stratégique cohérente, concertée entre ces trois entités.

Le MONITEUR est automatique, c'est-à-dire qu'il applique strictement toutes les options prises par les centres de décision. De plus, il est "neutre" : de cette manière, il constitue la référence de mesure, d'action de l'entreprise et de tous ses éléments.

La conception de base :

Fonctions : Vente, Fabrication, Coordination (le MONITEUR)

Principes : Autonomie, Intérêts, Contrats Internes.

Rôle du Moniteur : neutre (automatisé). Coordination des échanges internes.

Pour une présentation plus développée, voyez GUIDE.

Dans l'hypothèse REALISATION, l'utilisation de ce modèle est prévue à des fins d'analyse tactique.

En vert foncé, les ensembles de valeurs destinés à être réutilisés

En bleu les données d'entrée.

Vous pourrez modifier certaines valeurs pour voir l'incidence sur le résultat final

1 - Le MONITEUR : ARBITRAGE SUR LES CENTRES DE COUTS

A partir de commandes spécifiées, les produits sont affectés sur l'un des trois établissements Etab1, Etab2, Etab3 en fonction du critère économique de moindre coût et de celui de faisabilité. Un Zoom est effectué sur les cinq dernières commandes du mois de mars 1994, avec possibilité d'y ajouter une sixième à spécifier.

5 références produit pour lesquelles les prix des établissements industriels (PRI) sont communiqués au Moniteur par le contrôle Etablissement.

Rappel : Résultat du processus d'élaboration du PRDifférencié pour Etab 1, simulé pour les Etab2 et 3

PRI1 = Prix de Revient Industriel de l'établissement 1,

Etablissement 1		Etablissement 2		Etablissement 3	
Référence	PRI1		PRI2		PRI3
TF - réf. 9032C	2 192,07		2 221,38		2 198,48
BB - réf. 154CV05	1 832,61		1 875,73		1 836,63
FB-SR - réf. 132453	2 851,90		2 911,71		non fabriqué
FB-DR - réf. 133768	3 224,62		3 275,87		non fabriqué
FN - réf. 90A32B5	2 349,16		2 339,06		non fabriqué

*Pour changer une donnée, sélectionnez-la
et cliquez sur le titre encadré*

Catalogue des Promotions Techniques

Données communiquées par la Direction Technique : Promotions Techniques

Promotion Technique Etablissement (PT.étab) - Promotion Technique Produit (PT.prod)

Rappel : L'intervention de la Direction Technique par le biais des promotions établit une nouvelle hiérarchie des prix des produits

Référence produit	PROMOTIONS TECHNIQUES					
	Etablissement 1		Etablissement 2		Etablissement 3	
	PT1.étab	PT1.prod	PT2.étab	PT2.prod	PT3.étab	PT3.prod
TF - réf. 9032C	20,00	50,00	0,00	70,00	40,00	50,00
BB - réf. 154CV05	20,00	60,00	0,00	150,00	40,00	0,00
FB-SR - réf. 132453	20,00	30,00	0,00	35,00	40,00	0,00
FB-DR - réf. 133768	20,00	0,00	0,00	0,00	40,00	0,00
FN - réf. 90A32B5	20,00	0,00	100,00	0,00	40,00	0,00

Pour changer un chiffre, sélectionnez-le et cliquez sur l'encadré ..

Sélection automatique de l'établissement industriel qui sera chargé de l'exécution de la commande.

PRI1C = Prix de Revient industriel Corrigé de l'établissement 1,

Le Moniteur sélectionne automatiquement l'étab qui a le meilleur PRI Corrigé et lui confie l'exécution de la commande

Si prix = à % près (déterminé par DT), renvoi à DT pour choix **1,00%**

Référence produit	PRI1C	PRI2C	PRI3C	PRI minimum	Etabl.retenu
TF - réf. 9032C	2 122,07	2151,38	2108,48	2108,48	choix refusé
BB - réf. 154CV05	1 752,61	1725,73	1796,63	1725,73	2
FB-SR - réf. 132453	2 801,90	2876,71	non fabriqué	2801,90	1
FB-DR - réf. 133768	3 204,62	3275,87	non fabriqué	3204,62	1
FN - réf. 90A32B5	2 329,16	2239,06	non fabriqué	2239,06	2

arbitrage Dir.Tech

A la place du Directeur Technique, changez les promotions ci-dessus

Indispensable pour continuer ..

Cession de l'établissement retenu au Moniteur

PCI = prix de cession industriel (valeur qui figure au crédit du compte de l'établissement)

Référence produit	PRI retenu	Promotions Techniques		PCI	Etabl.retenu
		PT.étab	PT.prod		

2 - Le MONITEUR : ARBITRAGE SUR LES CENTRES DE VALEURS

Catalogue Promotions Direction Commerciale

Données communiquées par la Direction Commerciale : Promotions Commerciales

Promotion Commerciale du Marché ou Secteur (PC.marché) - Promotion Commerciale du Produit (PC.prod)

Référence	PC.marché	PC.prod
TF - réf. 9032C	10,00	25,00
BB - réf. 154CV05	15,00	30,00
FB-SR - réf. 132453	0,00	35,00
FB-DR - réf. 133768	50,00	0,00
FN - réf. 90A32B5	0,00	5,00

Pour changer un chiffre, sélectionnez-le et cliquez sur l'encadré ..

Cession du Moniteur au Département Ventes

PCV = prix de cession vente (valeur qui figure au débit du département ventes)

Référence produit	PRi retenu	Promotions Commerciales		PCV
		PC.marché	PC.prod	

3 - LE MONITEUR : ARBITRAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS entre Centres de Coûts et Centres de Valeurs retenus

Les dysfonctionnements éventuels présentés sont les suivants :

par rapport à la mise à disp : retards d'enlèvement

par rapport à la commande : retards de fabrication, quantité mise à disposition non conforme, qualité non conforme.

De plus, dans le but de promouvoir l'esprit JAT, la société décide de donner une prime d'incitation pour non-dysfonctionnement.

Intérêts de retard (Int.Retard)	3,50%	(Qtés cdées * Nb. de jours retard) * val.PCV concerné * taux
Litige quantité (Lit.Quant)	8,00%	Valeur du tonnage en litige (au PCV) * taux * coef. de pénalisation pte commande
Litige qualité (Lit.Qual)	100,00%	Valeur du tonnage en litige (au PCV) * taux
Frais de stockage (Fr.Stock)	2,00	(Qtés cdées ou mises à disp. si tonnage inférieur* Nb. de jours de retard) * taux
Juste-à-temps (JAT)	1%	Valeur du tonnage livré (au PCI) * taux

Carnet de commande : dernières commandes de mars.

Données communiquées par Modèle de Gestion des Commandes

Carnet de commandes

Commandes réalisées

Référence_com	Qtés_comm.	PV_unitaire	Livr_prévue	Date_MD	Date_enlèvt	Qtés_livrées	Litige_Qualité
	125	2 272,00	21/03/94	21/03/94	21/03/94	125	0
	97	1 951,00	15/03/94	23/03/94	23/03/94	97	0
	35	3 015,00	26/03/94	22/03/94	26/03/94	37	0
	25	3 420,00	24/03/94	17/03/94	27/03/94	24	24
	30	2 372,00	26/03/94	29/03/94	31/03/94	26	1

AJOUTER UNE COMMANDE

(vous en verrez l'incidence. Elle ne sera pas enregistrée)

ANNULER LA COMMANDE AJOUTEE**IMPACT PROMOTIONS**

Référence_com	Etablissemen	Qtés_livrées	PC.marché	PC.prod	PT.étab	PT.prod
	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00

IMPACT DYSFONCTIONNEMENTS

Référence_com	Fr.Stock	Int.Retard	Litige quantité	Litige qualité	Prime JAT
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Cliquez pour étude commande(s) :				PRI unitaire		PV unitaire	
T				#N/A		#N/A	
Référence_co	Livr_prévue	Quantités_co	Date_MD	Etablissement	Date_enlèvt	Quantités_liv	Litige_Qualité
#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A

Centres de coût :	Etablissement 1		Etablissement 2		Etablissement 3	
	D	C	D	C	D	C
Cessions au moniteur (PCI)		#N/A		#N/A		#N/A
Prix de Revient (PRI) :	#N/A		#N/A		#N/A	
NQ Intérêts de retard	#N/A		#N/A		#N/A	
NQ Litiges quantité	#N/A		#N/A		#N/A	
NQ Litiges qualité	#N/A		#N/A		#N/A	
NQ Frais de stockage		#N/A		#N/A		#N/A
Prime Juste-à-temps		#N/A		#N/A		#N/A
Résultats Etablissement	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A

Centre de valeur : VENTES		
	D	C
Ventes (PV) :		#N/A
Achats au moniteur (PCV)	#N/A	
NQ Intérêts de retard		#N/A
NQ litiges quantités		#N/A
NQ Litiges qualité		#N/A
NQ Frais de stockage	#N/A	
Résultats Ventes	#N/A	#N/A

#N/A
#N/A
#N/A
#N/A

DIRECTION commerciale		
	D	C
Promotion marché	#N/A	
Promotion produit	#N/A	
Résultat Dir Commerc.	#N/A	#N/A
DIRECTION technique		
	D	C
Promotion établissement	#N/A	
Promotion produit	#N/A	
Résultat Dir Tech.	#N/A	#N/A
MONITEUR		
	D	C
Achats au moniteur (PCV)		#N/A
Cessions au moniteur (PCI)	#N/A	
NQ Intérêts de retard	#N/A	#N/A
NQ Litiges quantité	#N/A	#N/A
NQ Litiges qualité	#N/A	#N/A
NQ Frais de stockage	#N/A	#N/A
Primes Juste-à-temps	#N/A	
Promotion Com. marché		#N/A
Promotion Com. produit		#N/A
Promotion Tech. Etab.		#N/A
Promotion Tech. produit		#N/A
Résultat Moniteur	#N/A	#N/A

Cliquez pour mesurer l'impact :
lié à l'influence des promotions
de la suppression 2ème passe sur écrouisseur

Le résultat société, traditionnellement
différence entre Ventes et Charges,
indique en plus la part prise par chacun
des acteurs dans ce résultat.
Le contrôle de délégations de direction
s'effectue en cohérence à ce niveau.

SYNTHESE : RESULTAT SOCIETE				
			D	C
Résultats opérationnels :				
Ventes	✓	#N/A	✓	#N/A
Etab. 1	✓	#N/A	✓	#N/A
Etab. 2	✓	#N/A	✓	#N/A
Etab. 3	✓	#N/A	✓	#N/A
Promotion :				
Dir.Commerc.	✓	#N/A	✓	#N/A
Dir.Tech.	✓	#N/A	✓	#N/A
Synergie société :				
R. Moniteur	✓	#N/A	✓	#N/A
R. SOCIETE	✓	#N/A	✓	#N/A