

# La méthode ABC /ABM – Sommaire de la 3<sup>ème</sup> édition

Introduction à cette troisième édition refondue

À qui ce livre s'adresse-t-il ?

Tout lire ou choisir un des 4 itinéraires de lecture

## **Première partie : 7 cas d'entreprises**

### **Comment les PME ont-elles tiré parti de la démarche par les activités ?**

#### **Chapitre 1 : Cas Decobati : Découvrir les éléments d'une démarche ABC**

Sujets abordés : devis par affaire, intéressement des commerciaux

#### **Chapitre 2 : Cas Legourmand**

Sujets abordés : tarification, coût de revient, réseau de distributeurs, rentabilité par segment stratégique

#### **Chapitre 3 : Cas Presse**

Sujets abordés : prestation internes, prix de cession intragroupe, faire ou faire faire

#### **Chapitre 4 : Cas Itec**

Sujets abordés : coût de revient industriel, frais de recherche et autres charges pluriannuelles, allocation des ressources internes

#### **Chapitre .5 : Cas Sanit**

Sujets abordés : coût de revient et tarification, chaîne de valeur, valeur perçue par le client, rentabilité par segment stratégique

#### **Chapitre 6 : Cas Sieste**

Sujets abordés : indicateurs de pilotage, cohérence entre la stratégie et le pilotage, cohérence entre pilotage et qualité

#### **Chapitre 7 : Cas Meublanc**

Sujets abordés : réorganisation, amélioration de l'organisation, efficacité de l'équipe commerciale

## **Deuxième partie : Les principes de la gestion par activités**

### **Quels sont les problèmes que les entreprises peuvent résoudre avec la démarche par les activités ?**

#### **Chapitre 8 : Fonder la démarche ABC/ABM sur la stratégie de l'entreprise**

Sujets abordés :

- 1 - Définir les questions clés à poser : les cibles de l'entreprise, l'offre produits/services de l'entreprise, les réponses de l'entreprise aux attentes du marché
- 2 - Les livrables de la segmentation pour enrichir une démarche ABC/ABM : la carte d'identité de l'entreprise, les compétences requises des segments de l'entreprise, les objectifs et actions découlant de la stratégie

#### **Chapitre 9 : Coûts, marges et tarification**

Sujets abordés :

- 1 - Les points clés de la tarification
- 2 - Remédier aux faiblesses des approches traditionnelles de calcul de coûts de revient ou de devis
- 3 - Les réflexions que permet l'approche ABC

#### **Chapitre 10 : Tableau de bord ABM, balanced scorecard et amélioration des performances**

189

Sujets abordés :

- 1 - Les limites des outils de pilotage actuels : réactivité, exhaustivité, valeur créée pour les clients, phase avec la stratégie, actif sur les causes plus que sur les effets, comparaisons externes,
- 2 - Tableau de bord et pilotage par les activités : le pilotage au service de la stratégie, démarche ABM et balanced scorecard, benchmarking, pilotage et chaîne de valeur, lien avec la démarche qualité.

#### **Chapitre 11 : Organisation et structure**

Sujets abordés :

- 1 - L'influence de l'environnement économique et technologique : diversification de l'offre
- 2 - Les limites des modes d'organisation des PME face à l'environnement
- 3 - L'entreprise en action aujourd'hui : les réactions face à un environnement changeant, la nécessaire coordination de l'organisation
- 4 - Un mode d'organisation réactif et adapté au contexte actuel

#### **Chapitre 12 : Démarche qualité et démarche ABC/ABM**

Sujets abordés : l'approche processus, le pilotage et le lien avec la démarche qualité

#### **Chapitre 13 : L'apport du système d'information à la démarche ABC/ABM**

Sujets abordés :

- 1 - Les 4 solutions possibles : ERP ou PGI, le développement d'une application spécifique ABC/ABM, l'achat d'un logiciel dédié à la gestion de processus, l'achat d'un logiciel dédié à la démarche
- 2 - Les conditions de réussite pour informatiser un modèle ABC/ABM : la disponibilité des données nécessaires au modèle ABC, la description exhaustive de tous les attributs des activités pour pouvoir les valoriser, l'identification des quantités d'inducteurs d'activité pour aboutir au calcul des prix de revient par produits et à la rentabilité par clients, la possibilité de faire des simulations de calcul avec le modèle ABC/ABM

#### **Chapitre 14 : Conforter l'amélioration des performances avec les ressources humaines**

Sujets abordés : La gestion des compétences : connaissances, savoir-faire, motivation et comportements, le management transversal, récompense et reconnaissance.

## **Troisième partie : Mise en place de la gestion par activités Comment mettre en œuvre la démarche ABC/ABM ?**

### **Chapitre 15 : Elaborer la liste des activités**

Sujets abordés : 8 étapes :

- Etape 1 – Quels sont les objectifs de l'entreprise ?
- Etape 2 – Définir le groupe de projet
- Etape 3 – Etablir une première liste d'activités
- Etape 4 – Valider la liste d'activités
- Etape 5 – Identifier tous les attributs de chaque activité
- Etape 6 – Recenser les temps passés et les quantités produites pour chaque activité
- Etape 7 – Regrouper les activités
- Etape 8 – Mettre en forme la liste des activités

### **Chapitre 16 : Construire les coûts de revient pour mesurer les rentabilités produits/clients**

Sujets abordés :

- 1 - Comment calculer le coût de revient ?
- 2 - Les moyens de la mise en œuvre : les liens avec le système d'information : la comptabilité analytique ou de gestion, la gestion de production assistée par ordinateur (GPAO), la saisie des temps pour le personnel en dehors de la main-d'œuvre directe, les requêtes sur les autres modules du système d'information, le système d'information ABC et l'outil de simulation, l'outil de simulation

### **Chapitre 17 : Identifier les indicateurs de pilotage pour améliorer les performances**

Sujets abordés 1 - La définition d'un indicateur de pilotage et leur typologie : volume ou niveau d'activité, efficacité et efficience, qualité (ou non-qualité), coût, délai

### **Chapitre 18 : Améliorer l'efficacité de l'organisation pour la satisfaction des clients**

Sujets abordés :

- 1 - Comment faciliter la formalisation de l'organisation cible et sa mise en œuvre ?
- 2 - La méthodologie pour obtenir une organisation transversale
  - phase 1 : communiquer les objectifs et les enjeux d'une organisation performante
  - phase 2 : établir la carte des processus, activités et opérations
  - phase 3 : placer les acteurs dans l'organisation transversale
  - phase 4 : concevoir l'organisation cible
  - phase 5 : comparer l'organisation cible à l'organisation actuelle
  - phase 6 : mettre en œuvre les mesures pour améliorer le mode d'organisation
- 3 - Les activités à valeur perçue
- 4 - Les activités à sous-traiter ou à externaliser

### **Chapitre 19 : Conduire le changement pour mettre en place et exploiter l'ABC/ABM**

Sujets abordés :

- réallocation de moyens humains, activité à valeur ajoutée, coût et valeur perçue par les clients,
- management des ressources humaines, rémunération, décloisonnement, formation et processus d'amélioration continue
- gestion du projet dans ce contexte de changement afin d'éviter les risques d'échec

### **Conclusion générale**

**Quels sont les apports de l'ABC/ABM ?**

**Index**