

Dossier 7 – Fiche savoir

L'acquisition des immobilisations, le contrôle des règlements, l'évaluation des fournisseurs

1. Le processus d'investissement

Une entreprise investit pour différentes raisons. Elle souhaite remplacer du matériel devenu obsolète (investissement de remplacement), améliorer sa productivité en baissant les coûts de fabrication (investissement de productivité), augmenter son volume de production (investissement de capacité).

La décision d'investir s'effectue à l'issu d'un processus : analyse des besoins, de l'environnement, des capacités de financement, des moyens de financement envisageables, d'appels d'offres.

2. L'acquisition et le suivi des immobilisations

1) Les définitions de base

Les dépenses réalisées par les entreprises ont un impact sur les documents comptables, certaines dépenses correspondent à un investissement (immobilisation) d'autres à une charge.

- **Distinction Immobilisation / charge**

Immobilisation : actif utilisé durablement par l'entreprise, comptabilisé dans les comptes de classe 2 / **Charge** : dépense liée à des biens ou services, consommée rapidement, ne constituant pas un investissement durable, comptabilisée dans les comptes de classe 6.

- **Typologie des immobilisations**

Une immobilisation **corporelle** est un actif physique détenu pour être utilisé dans la production de biens ou services et dont l'entreprise attend qu'il soit utilisé au-delà d'un exercice.

Une immobilisation **incorporelle** est un actif non monétaire sans substance physique.

Les immobilisations **financières** sont essentiellement des titres de sociétés (actions, obligations) que l'entreprise souhaite conserver durablement et des prêts à moyen ou long terme accordés à des tiers.

Il est possible de comptabiliser en charges les acquisitions de biens durables de valeur unitaire inférieure ou égale à 500 € HT. Cette mesure de simplification fiscale est valable pour l'acquisition de matériels et outillages, matériels et de mobilier bureau et logiciels.

2) L'amortissements des immobilisations

- **Définition** : L'article 214-2 du PCG précise : « l'utilisation d'un actif (un bien) par une entité se mesure par la consommation des avantages économiques attendus de l'actif ».

Un actif amortissable est un actif dont l'utilisation est déterminable (limité dans le temps en raison de critères physiques : usure, techniques : obsolescence, juridiques : durée de protection, ...).

- **Plan d'amortissement** : traduit la répartition de la valeur amortissable de l'actif en fonction du rythme de consommation des avantages économiques attendus. En cas de modification du rythme de consommation, il doit être modifié.

- **Les méthodes de calcul de l'amortissement**

L'entreprise a le choix et sélectionner le mode de calcul représentant le mieux le rythme de consommation des avantages attendus de l'actif.

- **Amortissement constant ou linéaire** : le bien est amorti proportionnellement sur la durée d'utilisation du bien.
- **Amortissement Non-linéaire (variable)** : le bien est amorti à partir des unités d'œuvre, en fonction des rythmes de consommation des unités d'œuvre (kilomètres, quantités, heures, etc).
- **Amortissement Dégressif** : c'est une méthode basée sur des règles fiscales.

3. Le suivi des fournisseurs

L'évaluation et le contrôle des fournisseurs doit permettre de fournir des éléments d'aide à la décision.

1) Critères de performance et outils d'évaluation des fournisseurs

La qualité des produits et des services est liée à celle des fournisseurs. Il est important d'évaluer ceux-ci pour maintenir le niveau de qualité.

Les PME doivent choisir des indicateurs de performance qui cadrent avec les objectifs visés comme le prix, les critères de qualité, le respect des délais, les services proposés.

Exemples :

1. Qualité du produit
 2. Constance de la qualité
 3. Accès à l'information
 4. Stock disponible
 5. Délais proposés, rapidité
 6. Ponctualité des livraisons
 7. Évolution du prix dans le temps
 8. Prix
 9. Disposition à collaborer à l'élaboration de nouveaux produits
 10. Disponibilité des commerciaux
 11. Facilité à contacter un responsable
 12. Rapidité de réponse à une demande
 13. Ancienneté de la relation
 14. Conformité des livraisons
- Pour chacun des indicateurs, les entreprises déterminent les limites acceptables, les indicateurs peuvent être notés et/ou pondérés. Ils contribuent à l'élaboration d'un tableau de bord.

2) Propositions d'actions à mener auprès des fournisseurs

Les organisations déterminent et appliquent des critères pour l'évaluation, la sélection, la surveillance des performances et la réévaluation des fournisseurs.

Le suivi des fournisseurs a pour objectif d'assurer une meilleure performance (approvisionnement et assurance qualité, intervention rapide en cas de non-conformité ou de délais imprévus). Les organisations peuvent planifier un échéancier d'évaluation des fournisseurs.

Il est possible d'effectuer, s'il y a lieu, le suivi des demandes d'actions préventives ou correctives auprès des fournisseurs. Il peut permettre la promotion de l'amélioration continue auprès de ces derniers.