



Rapport de stage d'approfondissement
Filière : Gestion financière et comptable
Sous le titre :

Période de stage : 20/05/2024 au 16/06/2024

Au sein de la société des boissons gazeuses du Souss

Réalisé par :

BOUAZIZ Meryem

Maître de stage :
BAZIYANE Khalid
Responsable du service
facturation

Le 13/06/2024
Année universitaire 2023-2024

I. Dédicaces

Je tiens à dédier ce travail à mes parents, dont le soutien indéfectible et les encouragements permanents m'ont toujours porté vers l'avant.

Je tiens à remercier sincèrement mon tuteur de stage, Mr Khalid, pour son accueil chaleureux, ses conseils précieux et sa disponibilité. Son expertise et son encadrement ont été essentiels à l'accomplissement de ce stage.

Également, je voudrais profiter de cette occasion pour remercier profondément tous mes amis qui m'ont soutenu pour réaliser ce rapport.

II. Remerciements

Avant d'entamer ce travail, je tiens tout d'abord à exprimer ma reconnaissance à la **société des boissons gazeuses du Souss** au nom de tous ses membres pour l'opportunité qu'elles m'ont accordée pour effectuer ce stage.

Je remercie également **Monsieur BAZIYANE Khalid** pour son amabilité de m'encadrer tout au long de mon stage et pour tous ses conseils qui m'ont été toujours une aide précieuse.

De même, j'adresse mes sincères remerciements à **Monsieur FADILI Moulay Hachem** enseignant chercheur à l'ENCG Agadir pour la qualité de ses consignes et ses orientations précieuses pendant toute la période de mon stage.

Ensuite, mes remerciements vont aussi à **Madame YOUSSEFI Nora** enseignant chercheur à l'ENCG Agadir d'avoir accepté l'invitation pour être parmi les membres de jury de soutenance.

Enfin je voudrais exprimer ma reconnaissance et gratitude à **l'école nationale de commerce et de gestion d'Agadir** aux noms de tout son corps professoral et administrative pour la qualité de sa formation initiale et sa contribution à l'amélioration de nos compétences académiques.

III. Avant-propos

Dans le cadre de notre formation à l'école nationale de commerce et gestion d'Agadir, nous en tant qu'étudiants et étudiantes en 4ème année filière gestion financière et Comptable et comme toutes les autres filières nous sommes amenés à approfondir nos expériences professionnelles à travers un stage de perfectionnement.

Alors que nous traversons une ère de transformations digitales et technologiques sans précédent, il devient essentiel pour les organisations de toutes tailles et de tous secteurs de s'adapter et d'évoluer. C'est devenu une partie élémentaire du paysage commercial et de la survie d'aujourd'hui. C'est avec cette prise de conscience que nous avons entrepris ce projet d'approfondissement, visant à numériser le processus de service facturation au sein de SBGS. Le rapport suivant décrit le voyage que nous avons entrepris, les défis que nous avons relevés, les victoires que nous avons célébrées et les enseignements que nous avons accumulés.

IV. Liste des abréviations

BC : Bon de commande

BL : Bon de livraison

RE : Remise

DEC : Bon de déconsignation

V. Liste des tableaux

Tableau 1 : Historique de SBGS

Tableau 2 : Gamme de COCA-COLA

Tableau 3 : Diagnostic SWOT

VI. Liste des figures

Figure 1 : Fiche technique de SBGS

Figure 2 : La distribution des produits

Figure 3 : Missions de la SBGS

VII. Sommaire

- I. Dédicaces**
- II. Remerciements**
- III. Avant-propos**
- IV. Liste des abréviations**
- V. Liste des tableaux**
- VI. Liste des figures**
- VII. Sommaire**

Introduction générale

Chapitre 1 : Présentation de l'organisation d'accueil, de la problématique et de la méthodologie adoptée.

Section 1 : stratégie de l'organisation d'accueil

Section 2 : structure de l'organisation d'accueil

Chapitre 2 : Présentation Et Analyse Des Résultats

Conclusion

Introduction Générale

Dans un contexte où la digitalisation est devenue indispensable pour les entreprises qui veulent rester compétitives, la numérisation des services internes constitue un défi stratégique crucial. La facturation, notamment, est un secteur où l'automatisation et la numérisation peuvent entraîner des améliorations importantes en matière d'efficacité, de précision et de satisfaction des clients. En raison des avancées rapides des technologies, les entreprises sont en quête de modernisation de leurs procédures de facturation afin de satisfaire aux demandes croissantes en termes de rapidité, de transparence et de conformité réglementaire.

La motivation de ce projet provient de divers défis et inefficacité associés au processus de facturation traditionnel. En effet, la numérisation du service de facturation présente de multiples bénéfices tels que la diminution des dépenses, amélioration de la vitesse des transactions, réduction des erreurs humaines, amélioration de la satisfaction des clients grâce à une plus grande transparence et à des délais de traitement plus courts. En outre, elle offre la possibilité de satisfaire aux exigences légales de plus en plus rigoureuses en matière de gestion des données et de fiscalité. Ainsi, ce sujet suscite un vif intérêt chez les entreprises qui souhaitent améliorer leurs opérations internes et renforcer leur compétitivité sur le marché.

D'un point de vue personnel, ce projet représente une occasion précieuse de croissance et d'apprentissage. Il me permet d'approfondir ma compréhension des technologies modernes et leurs applications dans les opérations commerciales. L'expérience acquise s'avère bénéfique pour naviguer dans les futurs paysages commerciaux qui sont de plus en plus axés sur la technologie.

Pour répondre à notre problématique : « **Dans quelle mesure la contrôle de gestion est important au sein de SBGS ?** », la structure de ce rapport est conçue pour fournir une vue de l'ensemble de notre projet. Nous commençons par le premier chapitre par une présentation de l'entreprise, SBGS, sa structure et ses visions stratégiques, ainsi que la description de la méthodologie de recherche adoptée pour traiter le thème abordé. Le deuxième chapitre sera réparti en trois sections : en premier lieu nous allons mettre en lumière le cadre théorique du thème en indiquant les notions existées au niveau de la revue de littérature. Ensuite, nous mettons en lumière les principaux résultats obtenus à

partie de nos études qualitatives et quantitatives. Et enfin, après avoir analyser ces résultats, nous passons à la discussion des limites et perspectives attendus de ce stage.

Chapitre 1 : Présentation de l'organisation d'accueil, de la problématique et de la méthodologie adoptée.

Pour mener à bien cette étude de digitalisation du service facturation, il faut donner un aperçu clair et détaillé de l'entreprise d'accueil, de la problématique rencontrée, ainsi que la présentation du processus de stage et ses contraintes.

Ces informations rendent la procédure plus claire et plus facile, sans oublier que sans aucun doute, il faut adopter une méthodologie de recherche convenable.

Section 1 : Stratégie de l'organisation d'accueil

1. Secteur d'activité

Le secteur alimentaire est considéré comme le premier secteur manufacturier du Maroc, loin devant le textile ou les produits chimiques. Il est à noter qu'il occupe une place stratégique dans l'économie du pays représentant 25% du total des établissements industriels constitués principalement de PMI à hauteur de 95%, ainsi il faut souligner que 16 à 17% de la production de cette branche est exportée annuellement (moyenne de la période 2002-2008).

Il s'agit d'une industrie en plein essor, grâce à l'augmentation de la demande, la croissance du tourisme et le changement des habitudes alimentaires ainsi que l'amélioration générale du niveau de vie au niveau national.

Vu les potentiels agroalimentaires du pays ce secteur présente des capacités de développement énormes. En effet, en se basant sur les statistiques de 2008, le secteur reste caractérisé par un recrutement de plus de 20% de la main d'œuvre industrielle et une production de plus de 80 Milliards de DHS.

2. Présentation de la société des boissons gazeuses de Souss

2.1. A propos du système Coca-Cola au Maroc

Coca-Cola au Maroc est un système composé de Coca-Cola Export Corporation-Morocco Branch et les trois partenaires embouteilleurs : North Africa Bottling Company desservant le centre de pays en détenant 4 usines au Maroc (Casablanca, Fès, Marrakech et Nouacer), Atlas Bottling Company, qui détient 2 usines qui couvrent le Nord de Maroc (de Tanger à Oujda) et la Société des Boissons Gazeuses de Souss, qui est notre organisation d'accueil, détenant une usine à Agadir et couvrant la région du Sud.

Coca-Cola fabrique et commercialise les produits des 12 marques qui constituent le portefeuille Maroc dans les différentes catégories telles que les boissons pétillantes, des jus, de l'eau et l'eau améliorée, et des boissons énergétiques dans ses 7 usines. Le système produit annuellement de 600 millions de litres toutes catégories de boissons qu'il distribue à plus de 150.000 points de ventes dans tout le Maroc.

2.2. Historique

La S.B.G.S est l'une des plus grandes sociétés dans la région du sud, elle est considérée comme le monopole de cette région.

Créée en Août 1971 par M. HADJ MOHAMED AMSROUY sur une surface qui n'a pas dépassé 1000 m à l'époque. La création de S.B.G.S a nécessité un effectif de 150 employés, et un capital de 100 000.00 DH investie principalement sous forme de machines industrielles qui permettaient à la société une production qui s'élève à 12 000 bouteilles/h.

Notre organisation d'accueil fait partie du groupe BELHASSAN qui est un leader dans le secteur agro-alimentaire par d'autres sociétés telles que « les Huileries du Souss » et « oued Souss Conserves ». La S.B.G.S a pour **mission principale** la mise en bouteille et la commercialisation des boissons gazeuses et des eaux de table, principalement ceux de la « The Coca Cola Export Company ».

Quelques événements de S.B.G.S

Tableau 1 : Historique de SBGS

1969	Etude de l'idée de la création de la S.B.G. S
12/08/1971	Création de la société par un capital de 100.000 DH
1976	-La société a changé son lieu de production au Km12, RP40 Route de Marrakech, zone industrielle. -Augmentation du capital à 800.000DH
1978	-Le personnel est porté à 250 salariés -Elargissement de l'espace géographique de la société qui passe à 30 000 m ²
1982	-Augmentation de capital à 6.000.000 DH soit 650% -Augmentation de la productivité jusqu'à 20.000 unités/h

1983	Cellule informatique : Emission des factures clients par ordinateur
1986	Lancement de 2 produits propres à la SBGS « Sweet Pomme » et « Imouzzzer »
1987	-Augmentation du capital à 10.000.000,00 DH -Augmentation de la productivité à 25 000 unités/h
1990	-Informatisation de la gestion des stocks -Modernisation des machines de production
1991	Augmentation de la productivité à 40 000 unités/h
1995	Augmentation du capital à 30.000.000,00 DH
1998	Certification de la SBGS par le label de qualité ISO 9002
2000	-Janvier : Lancement du produit « HAYAT » -Décembre : Commercialisation du produit « HICI » -Le lancement de « Hawaii » -La mise en bouteille de l'eau de table « Ciel »
2003	-Certification ISO 9001 Version 2000. -Lancement du produit « COCA vanille »
2006	Lancement de « Burn » la nouvelle boisson énergétique
2009	Lancement de COCA COLA ZERO SUCRE

Source : Document interne de S.B.G.S

2.3.Fiche signalétique

La figure ci-dessous offre un aperçu des données administratives concernant S.B.G.S. Il indique qu'il s'agit d'une entreprise de taille moyenne comptant 583 employés et bénéficiant d'un capital social de 30.000.000,00 DH.

- **Raison sociale :** Société des Boissons Gazeuses de Souss « SBGS »
- **Forme juridique :** Société anonyme
- **Siège social :** Km 12, route de Marrakech Z.I Tassila, Agadir
- **Création :** 01/08/1971
- **Directeur général :** M. Hassan AMSEROUY

- **Administrateur D.G :** Leila AMSEROUY
- **Activité :** Mise en bouteille et la distribution des Boissons gazeuses et des eaux de table
- **Effectif :** 40 cadres et 500 employés
- **Capital social :** 30.000.000,00 DH
- **N° de la taxe professionnelle :** 48763705
- **N° CNSS :** 48364
- **N° d'identification :** 251131
- **N° Registre de commerce :** 93/340
- **N° Téléphone :** 00212.5.28.83.33.33
- **N° Fax :** 00212.5.28.83.38.57
- **E-mail :** sbgs@agadirnet.net.ma

Figure 1 : Fiche technique de SBGS

Source : Document interne de S.B.G.S

3. Sa vision stratégique

3.1. Ses stratégies












S.B.G.S met en place un ensemble des stratégies à savoir :







- **Stratégie de diversification des produits :** S.B.G.S offre une large gamme de produits avec une variété de parfums uniques. Elle se spécialise dans la production d'une vaste sélection de produits. Que vous recherchiez des boissons gazeuses classiques, des saveurs exotiques ou des eaux de tables rafraichissantes, la SBGS propose un large éventail de choix pour satisfaire les préférences de chacun en s'adaptant aux goûts locaux.

- **COCA :** Disponible dans différentes saveurs, COLA, VANILLE, LIGHT et ZERO, qu'il s'agisse de la saveur classique ou d'options allégées en calories.
- **FANTA :** Une autre marque populaire proposée par la SBGS, offre des boissons aux parfums d'orange, de citron et de limonade, adaptée à tous les goûts.

- **HAWAÏ** : Pour ceux qui préfèrent les saveurs exotiques, cette marque offre des boissons aux parfums tropicaux et à la mangue.
- **SCHWEPS** : Propose des boissons au parfum citron et tonique, pour ceux qui préfèrent des goûts acidulés et de l'amertume subtile.
- **Pulpy** : Se distingue par un mélange unique de jus de fruits et de la célèbre boisson gazeuse COCA-COLA, avec des saveurs telles que Pulpy Orange, Pomme, Fraise et Mangue.

Tableau 2 : Gamme de COCA-COLA :

				
COCA	 Coca cola	 Coca vanille	 Coca light	 Coca zero
FANTA	 Fanta orange	 Fanta citron		
HAWAÏ	 Hawaï tropical	 Hawaï mangue		
SCHWEPS	 0,5l	 0,5l		

PULPY	 Pulpy orange	 Pulpy mangue
POMS		
SPRITE		
BONA- QUA		
CIEL		

- **Sponsoring des évènements** : Renforcement de l'engagement de la marque avec les consommateurs à travers le soutien des évènements locaux populaires, tels que les festivals culturels et des événements sportifs.
- **Promotions et remises clients** : Attirer et fidéliser les clients par l'organisation des offres spéciales et des promotions qui sont limitées soit par date ou par budget.

- **Collaboration avec des acteurs locaux pour des initiatives conjointes de distribution :**

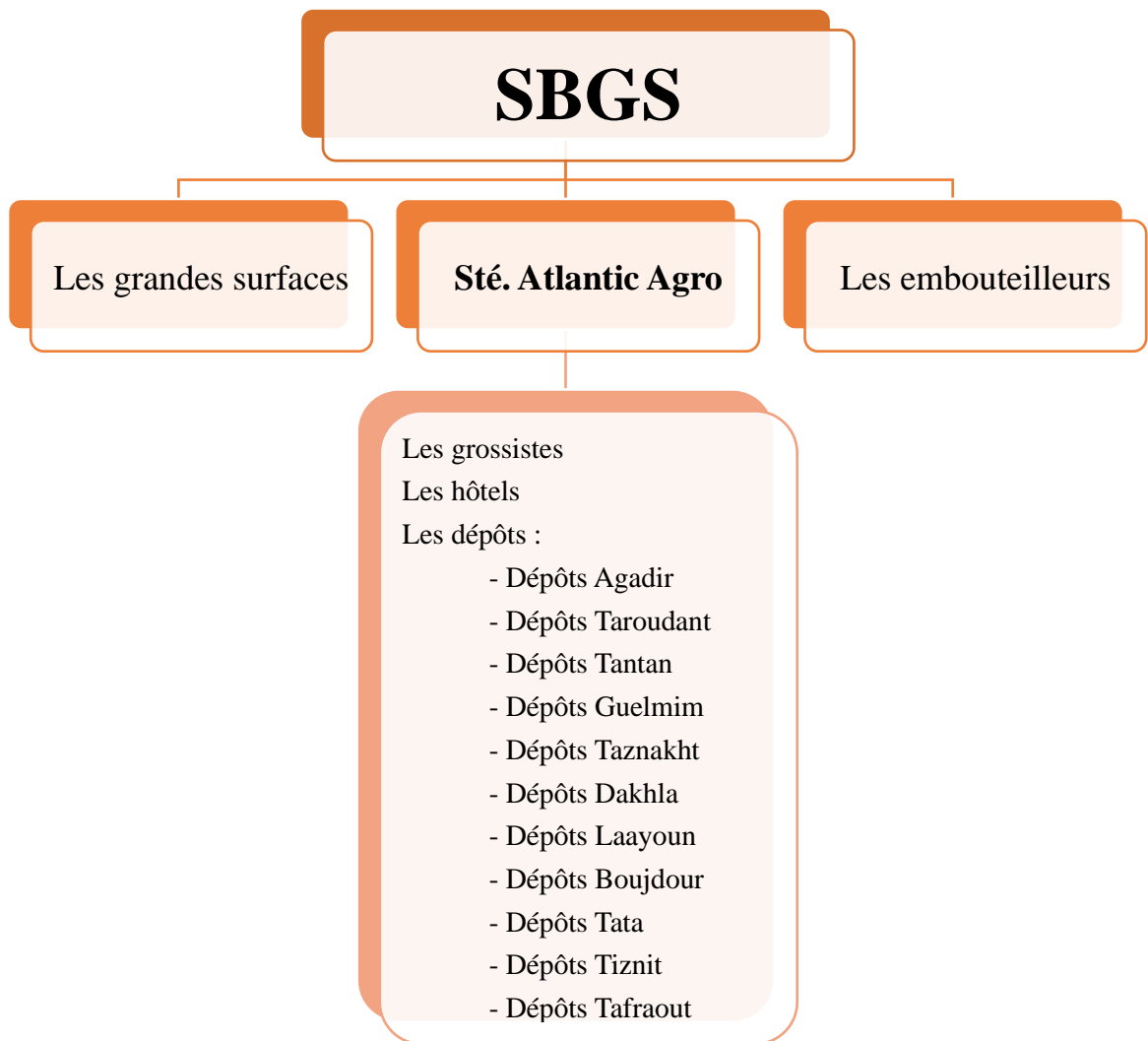


Figure 2 : La distribution des produits

3.2. Missions et vision

- **Missions :**

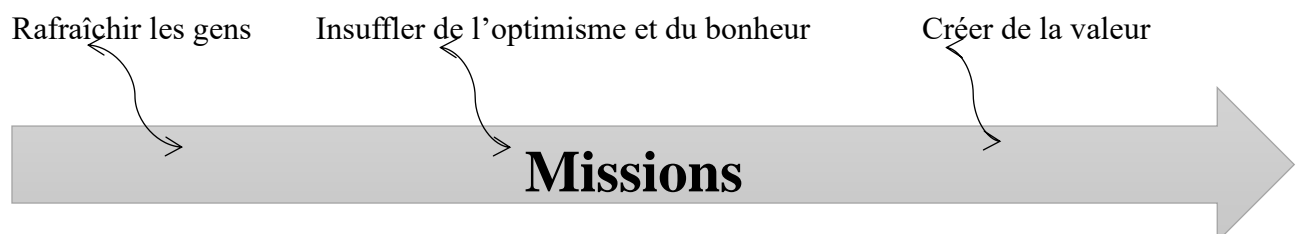


Figure 3 : Missions de la SBGS

- **Vision :**

La vision de la SBGS sert de cadre à la feuille de route de l'entreprise. Elle oriente

tous les aspects de ses activités en décrivant les objectifs que l'entreprise doit réaliser afin de continuer à miser sur une croissance durable et de qualité.

3.3. Analyse de l'environnement interne et externe (Méthode SWOT)

Tableau 3 : Diagnostic SWOT

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">▪ Un leader mondial et régional sur le marché des boissons gazeuses (Coca-Cola / SBGS)▪ Large gamme de produits▪ Norme de sécurité interne respecté (ISO)▪ Réseau de distribution solide	<ul style="list-style-type: none">▪ Salariés travaillant dans des conditions difficiles▪ Usine peu moderne
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">▪ Croissance de la demande▪ Possibilité d'acheter d'autres franchises▪ Innovation technologique	<ul style="list-style-type: none">▪ La vente est presque saisonnière (la haute saison, les fêtes...)▪ PEPSI gagne de plus en plus de part de marché▪ Changement dans les préférences des consommateurs vers des modes de vie plus sains

Chapitre 2 : Présentation Et Analyse Des Résultats

1 Processus De Pilotage Au Sein De SBGS

Le rôle des managers est de définir et d'expliquer la stratégie, leur vision à long terme, leur organisation, les compétences clés et les moyens nécessaires à la réalisation de leurs ambitions, quelle que soit la taille de l'entreprise. A ce stade, on peut parler d'ambitions, voire d'objectifs, plutôt que d'objectifs précis, quitte à avoir un certain niveau de performance à différentes étapes de la chaîne de management. Le processus de mentorat prend en compte les acteurs/facteurs/environnement externes et internes pour évaluer les risques associés à la décision et maintenir la viabilité à long terme de l'entreprise. Même si ces actions sont en fait communes à tous les managers ayant des intérêts et des niveaux d'autorité différents, les principaux verbes d'action qui s'appliquent à ce niveau de la chaîne de gestion sont analysés, déterminés, dirigés, communiqués, évalués et améliorés. Pour comprendre les enjeux de la prise de décision, le temps et l'espace sont une variable importante et nécessaire. La gestion stratégique mobilise des ressources pour atteindre des résultats à moyen et à long terme, tandis que la gestion opérationnelle se concentre sur les résultats à court terme et les objectifs commerciaux. On parle de management des opérations à plusieurs niveaux : directeur des opérations (manager du manager), responsable des opérations, ou manager de proximité (le plus proche des "opérations") ; il en va de même pour les managers qui supportent les activités.

Selon notre questionnaire, dans notre cas, SBGS considère les contrôles comme un outil de suivi et de conseil ; en effet, les contrôles maintiennent pour eux la cohérence et l'efficacité de toute la production ultérieure. Il appartient à un groupe, pas à une personne. Un plan de contrôle fournit toutes les vérifications du produit qui doivent être effectuées à chaque niveau du processus. Cela rassure le client que le processus est sous contrôle. Il sera associé à des enregistrements démontrant la bonne mise en œuvre des contrôles. Il détermine qui est responsable de quoi (quelles qualités), à quelle fréquence et comment les inspections sont effectuées. Le plan de surveillance complète le plan de contrôle en intégrant l'ensemble des contrôles du procédé (ex. contrôle des paramètres machine, contrôle de maintenance, vérification des consignes, etc.). Ce document permet d'échanger et de formaliser les contrôles de production à effectuer. Il dicte qui vérifie quoi, avec quels contrôles, et quelles tolérances et exigences chaque niveau doit respecter. Il précise ce qui doit être fait si une non-conformité est constatée. La Société des Boissons Gazeuses de Souss utilise le tableau de bord comme outil de contrôle et de pilotage. Un tableau de bord est un ensemble de mesures regroupées dans un système et utilisées par la même équipe ou le même responsable pour aider à déterminer, coordonner et contrôler le fonctionnement d'un service. C'est aussi un outil de communication et d'aide à la décision qui permet aux contrôleurs de gestion d'attirer l'attention des managers sur les points de management

à améliorer. L'outil principal du contrôleur de gestion est le tableau de bord, souvent confondu avec le contrôleur de gestion. Cependant, s'agissant d'un outil de mesure de tous les domaines d'activité d'une entreprise, sa mission est plus large. C'est pourquoi nous différencions les tableaux de bord pour la direction générale, la gestion commerciale et la gestion financière... Composé de nombreux indicateurs de performance, le principal objectif du TB est de prévoir les évolutions prévisibles et de motiver les dirigeants de l'entreprise à prendre des décisions : un tableau de bord stratégique, souvent appelé tableau de bord prospectif, est un outil de pilotage axé sur la stratégie de l'entreprise. À ce titre, il s'agit d'un outil de gestion à long terme dont l'objectif est de traduire le projet d'un gestionnaire en un ensemble logique d'indicateurs de performance et de gestion. Elle doit mettre en évidence les caractéristiques essentielles qu'une organisation doit maîtriser afin de prendre les décisions nécessaires à l'atteinte de ses objectifs à long terme. Ces variables sont appelées "facteurs de succès importants".

Ensuite, il y a le tableau de bord budgétaire, qui compare les prévisions budgétaires aux chiffres réels. Le tableau de bord est un outil de gestion à moyen terme qui permet à la direction de l'entreprise d'identifier les écarts entre les prévisions et la réalité, d'expliquer pourquoi et d'apporter les ajustements nécessaires. En résumé, nous pouvons conclure qu'il existe des contrôles ou des pilotes au sein de l'entreprise, mais pas les services couverts par les contrôles de gestion, qui d'une part sont l'apanage de notre sujet et d'autre part visent à réduire les risques liés au processus de gestion de l'entreprise sera, d'autre part.

2 Les risques liés au Processus de pilotage au sein de SBGS

Selon les contrôles de gestion, les informations doivent être collectées de manière précise et exhaustive. Il ne se contente pas de fournir des chiffres, il construit des tableaux de bord et les ajuste régulièrement en fonction des objectifs (pour optimiser l'efficacité et l'efficience). Dans le cadre de son engagement auprès de la direction, il a aidé à identifier les signes définitifs. Par conséquent, si une entreprise souhaite améliorer ses services, elle doit effectuer un suivi régulier pour s'assurer que les actions vont dans la bonne direction.

Par conséquent, un lien entre les activités d'exploitation et la performance financière peut être établi en examinant les états financiers. Selon les contrôles de gestion, les informations doivent être collectées de manière précise et exhaustive. Il ne se contente pas de fournir des chiffres, il construit des tableaux de bord et les ajuste régulièrement en fonction des objectifs (pour optimiser l'efficacité et l'efficience).

Dans le cadre de son engagement auprès de la direction, il a aidé à identifier les signes définitifs. Par conséquent, si une entreprise souhaite améliorer ses services, elle doit effectuer un suivi régulier pour s'assurer que les actions vont dans la bonne direction.

Par conséquent, un lien entre les activités d'exploitation et la performance financière peut être établi en examinant les états financiers. Avant de présenter nos résultats de conception, nous devons identifier les failles dans la pratique du contrôle de gestion que nous avons mentionnées. Notre objectif ici sera de discuter des faiblesses pertinentes et connexes qui entrent dans le cadre de notre travail. Nous avons ainsi constaté les lacunes suivantes : manque d'autonomie de la fonction contrôle de gestion, absence de manuel de procédures, procédures budgétaires limitées, et enfin, manque de maîtrise des risques, élément essentiel d'un gouvernement d'entreprise efficace

3 Importance De Création D'une Cellule De Contrôle de gestion

Notre recherche consiste à concevoir une structure autonome de contrôle de gestion à SBGS car nous avons constaté une faible efficacité de contrôle. Cette faible efficacité constitue un obstacle et un facteur de blocage du développement de la gestion des différentes fonctions au sein de l'entreprise et par conséquent un frein à la performance.

Pour ce faire, nous allons devoir créer un département de contrôle de gestion distinct. Certaines activités de contrôle de gestion ne seront plus assurées par le service administratif et comptable. La structure créée devra être dotée d'un personnel adéquat.

La mission du contrôle de gestion est de vérifier que les stratégies définies sont en adéquation avec les performances réalisées. Il contrôle, mesure et analyse une activité, une organisation, un service, un marché, un produit ou un client. Les résultats obtenus sont présentés sous forme de tableaux de bord synthétiques à partir desquels il est possible d'identifier les axes d'amélioration possibles, en proposant les moyens d'y parvenir.

Pour cela, le contrôle de gestion doit être clairement positionné comme l'interface entre les directions opérationnelles (celles qui travaillent sur le terrain) et les directions fonctionnelles (celles qui assistent les opérationnels). Cela suppose que le contrôleur de gestion ait une très bonne connaissance des différents métiers de l'entreprise et qu'il ait un sens aigu des relations interpersonnelles et de la communication avec les parties prenantes de l'entreprise.

Conclusion

Notre objectif dans cette étude, qui a pour thème " la mise en place d'une unité de contrôle de gestion " ; cas de la Société des Boissons gazeuses du Souss, était de concevoir une unité de contrôle de gestion efficace.

L'objet principal de cette étude est l'examen approfondi de la notion de contrôle de gestion sous toutes ses formes. Nous avons également décrit les outils du contrôle de gestion, et nous avons démontré l'importance de ces outils et leur rôle dans le pilotage d'une structure organisationnelle dans cet ordre d'idées. Nous avons terminé la partie théorique en identifiant les facteurs de contingence du contrôle de gestion.

La pratique du contrôle de gestion diffère d'un secteur d'activité à un autre (commercial et industriel), d'une entreprise à une autre selon la taille (grandes entreprises, petites et moyennes entreprises), et le statut (public ou privée) même si les objectifs de gestion (aider, coordonner, suivre et contrôler les décisions et les actions des organisations pour qu'elle soit la plus efficace et la plus efficiente possible) sont identiques.

Dans un deuxième temps, nous avons fait un état des lieux en matière contrôle de gestion à SBGS. Notre objectif était double : ressortir les points forts et les points faibles du contrôle de gestion à SBGS et formuler des recommandations quant aux points faibles présentés comme freins à la performance de la société.

Le diagnostic de la pratique de contrôle de gestion à SBGS a révélé les principales insuffisances suivantes :

- Manque d'autonomie de la fonction de contrôle de gestion
- Absence d'un système de management des risques.

Ces insuffisances ont pour corollaire le gaspillage des ressources, les collusions, les difficultés dans le pilotage de l'organisation qui risquent de compromettre ainsi son équilibre financier.

Pour réguler les risques potentiels et ceux encourus, nous avons préconisé la mise en place d'une entité de contrôle de gestion. Ces outils ont été choisis sur la base de leur importance dans le fonctionnement efficace de l'entreprise.

En ce qui nous concerne, nous pensons approfondir davantage nos connaissances en matière de contrôle de gestion. Cependant, nous ne prétendons pas dans le cadre de ce travail, traiter tous les domaines de contrôle de gestion, encore moins traiter tous les thèmes liés au contrôle de gestion

Cette étude présente des limites que nous relions à la diversité des théories, la profondeur et l'étendue du domaine du contrôle de gestion. Dans sa pratique, les limites de notre étude sont inhérentes à tout travail de conception intellectuelle. Le champ reste donc ouvert à la réflexion pour l'implantation d'un système efficace de contrôle de gestion à SBGS.