

Cahier des charges — Application Web intégrée Achats / Ventes / Stock / Inventaires (Grande entreprise)

1) Problématique et objectifs

Problématique

- Processus achats/ventes/stocks dispersés (Excel, emails, ERP partiel)
- Traçabilité insuffisante (qui a fait quoi / quand / pourquoi)
- Risques : ruptures, surstock, pertes, erreurs de valorisation, fraude interne, non-conformités

Objectifs

- Centralisation des flux : achats → réception → stockage → sortie → vente → facturation → inventaire
- Standardisation des méthodes de gestion de stock (entrées/sorties, valorisation, inventaires)
- Renforcement du contrôle interne (séparation des tâches, validations)
- Pilotage par KPI par rôle / service / site / entité
- Réduction des délais, erreurs et écarts d'inventaire

2) Périmètre fonctionnel

- Modules obligatoires
- Référentiels (articles, fournisseurs, clients, dépôts, unités, taxes, tarifs)
- Achats (demande d'achat → pro-forma → approbation → commande → réception → facture fournisseur → paiement)
- Ventes (devis (pro-forma) → commande client → livraison → facture → encaissement)
- Stocks (mouvements, transferts, réservations, lots/séries, emplacements)
- Inventaires (inventaire tournant, inventaire annuel, écarts, ajustements contrôlés)
- Tableaux de bord / reporting (KPI par rôle)
- Administration / rôles / habilitations
- Intégration RH ou via API

3) Hypothèses et contraintes SI

- Multi-sites / multi-dépôts / multi-entités légales possible
- Volumétrie élevée (articles, mouvements, utilisateurs)

4) Gouvernance, rôles et gestion des accès (point central)

4.1 Principes de sécurité et habilitations

- RBAC (Role-Based Access Control) + ABAC (Attribute-Based Access Control)
- RBAC : rôles (Acheteur, Magasinier, Vendeur, Contrôleur, DAF, etc.)
- ABAC : restrictions par attributs (site, dépôt, famille d'articles, montant, département)
- Modèle multi-dimension
- *Par département/service* : Achats, Ventes, Magasin, Finance, Direction
- *Par hiérarchie* : Opérateur → Superviseur → Manager → Directeur
- Par périmètre : Site / dépôt / région /
- Règles transverses : Règles générales qui s'appliquent à tous les modules et tous les rôles (sécurité, cohérence, contrôle interne et traçabilité)
- Principe du moindre privilège (Least Privilege) :

Exemple concret :

- ✓ Un magasinier :
 - peut enregistrer une réception et une sortie
 - ne peut pas modifier les coûts, ni valider un ajustement de stock important
- ✓ Un commercial :
 - peut créer devis/commande
 - ne peut pas appliquer une remise > plafond sans validation du responsable
- ✓ Un acheteur :
 - peut créer un bon de commande
 - ne peut pas l'approuver si c'est lui-même le créateur

Bénéfices :

- ✓ Réduction du risque de fraude / erreurs
- ✓ Meilleure conformité (audit interne/externe)
- ✓ Limitation de l'impact si un compte est compromis

- Accès temporaire (délégation) avec expiration + justification
- Double validation sur opérations sensibles (ex : ajustement de stock, annulation facture)
- Journalisation complète (historiques non modifiable)

4.2 Matrice de rôles

• Achats

- Demandeur (DA) : créer DA, suivre, pas de validation, pas de commande
- Approbation. N1/N2/N3 : valider selon seuils (montant / catégorie / fournisseur)
- Finance : Confirmer la disponibilité des fonds
- Acheteur : transformer DA → BC, négocier, gérer fournisseurs
- Responsable achats : valider BC au-delà seuil, débloquer litiges

- DG ou DAF (signataires légaux) : Approuver le BC
- **Magasin / Stock**
- Magasinier réception : enregistrer réception, contrôler quantités, générer *bon de réception et contrôler BL avec réf BC* (Réception partielle autorisée)
- Magasinier sortie : préparer sortie/livraison, scanner, confirmer picking (article, quantité, emplacement (zone), lot/série, lignes/heure, priorité,...)
- Chef magasin : valider transferts, autoriser inventaires, initier demandes d'ajustement
- **Ventes**
- Commercial : devis/commande, remise plafonnée, pas de livraison sans stock réservé
- Responsable ventes : validation remises élevées, annulation commande, déblocages
- **Finance**
- Rapprocher facture fournisseur vs réception vs BC (3-way match)
- Comptable client : facturation, avoirs, contrôle TVA
- DAF : validation exceptionnelle (seuils), via vue consolidée KPI

4.3 Séparation des tâches / Règles impératives

- Même personne ne doit pas : créer + approuver une DA/BC
- Même personne ne doit pas : réceptionner + valider facture fournisseur
- Même personne ne doit pas : créer client + valider avoir + encaisser
- Même personne ne doit pas : effectuer inventaire + valider ajustement

5) Méthodes de gestion de stock (à imposer par le système)

5.1 Règles de base – gestion des mouvements

- **Entrée** : réception fournisseur, retour client, ajustement positif, transfert entrant
- **Sortie** : livraison client, consommation interne, rebut, ajustement négatif, transfert sortant
- Chaque mouvement doit être tracé: référence document, date/heure, utilisateur, dépôt, emplacement, quantités, coût
- Numérotation automatique + non réutilisable
- Réservation stock
- Réservation à la commande client (configurable)
- Allocation FIFO/FEFO selon nature produit (périssables → FEFO)
- Lots / séries / DLLOU (Date Limite d'Utilisation Optimale)/ DLC (Date Limite de Consommation))
- Traçabilité lot obligatoire sur familles définies
- Blocage automatique si lot expiré / non conforme

5.2 Valorisation stock

- Méthodes supportées
- FIFO / CUMP (coût moyen pondéré)
- Règles de gel

- Clôture mensuelle : gel des coûts / mouvements rétrodatés sous contrôle
- Gestion des écarts de valorisation
- Rapports : variation de coût, inventaire vs valorisation, écarts de marge

6) Les KPIs

6.1 KPI par département / rôle

Direction Générale / Comité de Direction

- CA, marge brute, marge % (global + par Xts/site)
- Valeur stock total + évolution (M-1, M-12)
- Rotation stock (turnover)
- Top 5 surstocks / obsolescence (valeur immobilisée)
- Taux d'écarts inventaire (valeur + %)

Responsable Achats / Supply Chain

- Cycle time DA→BC (médiane, P90)
- Respect délais fournisseurs (OTD supplier)
- Taux réception conforme (qualité/quantité)
- Taux litiges facture (mismatch 3-way match)
- Concentration fournisseurs (dépendance)
- Évolution prix d'achat par article clé (index)
- Taux de commandes urgentes (hors processus standard)

Magasin / Responsable Stock

- Taux de précision stock (Théorique vs physique)
- Obsolescence / péremption (valeur, lots à risque)
- Productivité préparation (lignes/heure, erreurs picking)
- Temps de traitement réception (dock-to-stock)

Ventes / Responsable Commercial

- Commandes en cours, livrées, en retard
- Taux annulation commandes + motifs
- Remises accordées vs plafond / exceptions
- Avoirs : volume, valeur, causes (retour, erreur prix, casse)
- Backlog non servi (stock insuffisant)

Finance / DAF

- Rapprochement achats : factures bloquées (3-way mismatch)
- Valeur stock comptable vs opérationnelle (écarts)
- Variation de marge (prix vente vs coût)