

La fiche de suivi des ventes

Pour savoir où il va et pour mieux orienter son action, l'éditeur a besoin de suivre ses ventes. En Afrique, où les structures sont souvent réduites et l'équipement informatique parfois modeste, il n'est pas question de se laisser accaparer par des tâches administratives. L'éditeur doit donc disposer d'un document simple à établir et aisé à consulter. L'exemple présenté ici répond à ce double objectif.

Éditions Savane		Mois : octobre 1998	
Douala			
ÉTAT MENSUEL DES VENTES			
en francs CFA			
Catégorie	Ventes du mois d'ouvrages	Ventes cumulées depuis le 1 ^{er} janvier	Objectif annuel
Romans	200 000	3 500 000	3 700 000
Jeunesse	650 000	8 750 000	6 500 000
Parascolaire	820 000	9 350 000	13 500 000
Total	1 670 000	21 600 000	23 700 000

Origine des informations

Pour chaque catégorie d'ouvrages :

- les ventes du mois représentent le total des factures du mois ;
- les ventes cumulées représentent le total des factures depuis le début de l'année ;
- les objectifs rappellent les prévisions de vente pour l'année en cours, établies à la fin de l'année précédente.

Interprétation des résultats

L'objectif total sera certainement réalisé. Pourtant, si l'éditeur fait mieux que prévu en Romans et surtout en Jeunesse, il ne réalisera pas ses objectifs en Parascolaire.

Une bonne recommandation !

Notez qu'un bon résultat global peut cacher des performances très inégales selon les catégories d'ouvrages.