



Gérer les stocks, c'est déterminer la quantité de produits – disponibles en magasin et en réserve – nécessaire au bon moment.

Généralement, une commande est déclenchée lorsque le stock d'alerte est atteint. Il correspond au stock minimum (stock qui permet d'assurer les ventes pendant le délai de livraison) plus le stock de sécurité (stock qui permet de faire face aux aléas tels qu'un retard de livraison, une variation de la demande, une livraison non conforme). La quantité commandée est celle qui permet d'atteindre le stock maximum.

1 – Les objectifs de la gestion des stocks

La gestion des stocks de produits a donc pour objectif de satisfaire la demande des clients tout en limitant le coût de stockage. Il est donc nécessaire d'éviter les ruptures de stock et les surstocks.

2 – Les ruptures de stock

On constate une rupture de stock lorsqu'il n'y a plus de produits (en magasin et en réserve) pour satisfaire la demande des clients.

Les **causes** d'une rupture de stock peuvent être :

- un oubli ou une erreur de commande ou de comptage ;
- une mauvaise estimation des prévisions de ventes ;
- une mauvaise planification des approvisionnements ;
- une capacité de stockage limitée ;
- un retard de livraison ;
- une rupture de stock chez le fournisseur ;
- un rythme d'approvisionnement lent...

Une rupture de stock a alors pour **conséquences** :

- le mécontentement ou la perte de clients ;
- la perte de chiffre d'affaires ;
- la baisse de l'image de l'enseigne.

3 – Les surstocks

On parle de surstock lorsqu'il y a un excès de produits en magasin et en réserve.

Un surstock peut être dû à :

- un mauvais choix de produit ou un déréférencement tardif ;
- un *merchandising* inadapté ;
- une erreur de commande ;
- un mauvais rangement de la réserve ;
- une mauvaise estimation des ventes ;
- des quantités minimales imposées par le fournisseur...

Les **conséquences** d'un surstock sont :

- un coût de stock important : valeur du stock + coût de stockage (entrepôt, matériels et équipements, assurance, personnel...) ;
- une immobilisation de trésorerie ;
- une augmentation de la démarque connue (des produits peuvent se détériorer, se périmier, devenir obsolètes ou doivent être bradés).

4 – Les solutions

Pour optimiser la gestion des stocks, il convient de déterminer des niveaux de stocks en adéquation avec l'activité réelle du point de vente. Par conséquent, il est nécessaire d'exploiter :

- **l'historique des ventes** en tenant compte de la fluctuation de la demande selon les saisons ;
- **des outils** facilitant le comptage et les échanges de données (code EAN, technologie RFID, EDI) ;
- **des indicateurs** de valorisation de la performance des stocks et de suivi des stocks.