

Retrouvez les fiches sur le site dédié



Les approvisionnements et la logistique

La mission de l'Unité Commerciale est de mettre à disposition des biens et des services. Dans le secteur de la distribution physique, cette mission dépend pour beaucoup de la capacité de l'Unité Commerciale et de son réseau à acheminer les produits demandés jusqu'au client. L'Unité Commerciale est un maillon dans la chaîne d'approvisionnement.

Les enjeux de l'approvisionnement

- La **disponibilité des produits** : c'est un élément essentiel de fidélisation et de satisfaction du client. La rupture de stock entraîne un coût pour l'Unité Commerciale, lié à un manque à gagner sur les produits non vendus, à la fuite des clients vers les concurrents...
- La **rapidité** : le client doit disposer rapidement du produit qu'il achète. Dans la VAD, la rapidité de la livraison au client est un argument commercial majeur.
- La **qualité** : les approvisionnements jouent un rôle essentiel dans la qualité des produits. Certains produits nécessitent des conditions spécifiques de stockage, de transport et de manutention.
- La **baisse des coûts** et la **compétitivité** : l'optimisation des processus d'approvisionnement permet de faire baisser les coûts.

La logistique

C'est l'ensemble des activités qui permettent de maîtriser, d'optimiser les flux physiques afin d'amener un bien en un lieu précis en respectant des critères de coûts, de temps, de qualité et de services.

La chaîne logistique est l'ensemble des activités et des acteurs participant au processus logistique. La gestion de la chaîne logistique (SCM, *supply chain management*, en anglais) ou GCL en français vise à optimiser les outils approvisionnement en réduisant les stocks et les délais de livraison.

On parle de travail en flux tendu (ou JAT, juste à temps) pour caractériser la limitation au minimum des stocks dans toutes les chaînes de production.

La gestion de la chaîne logistique a pour objectif l'intégration et l'optimisation des flux logistiques. Elle implique la maîtrise de nombreux processus internes et externes à l'Unité Commerciale (aval et amont).

Elle repose sur des pratiques de partenariat et sur l'intégration des activités entre les différents intervenants.

Dans la gestion partagée des approvisionnements (GPA), la gestion des approvisionnements du distributeur est transférée à l'industriel à travers un processus partagé. L'approvisionnement suit des règles de gestion définies dans un contrat de coopération entre le distributeur et l'industriel.