

INDICATEURS DE GESTION DES STOCKS

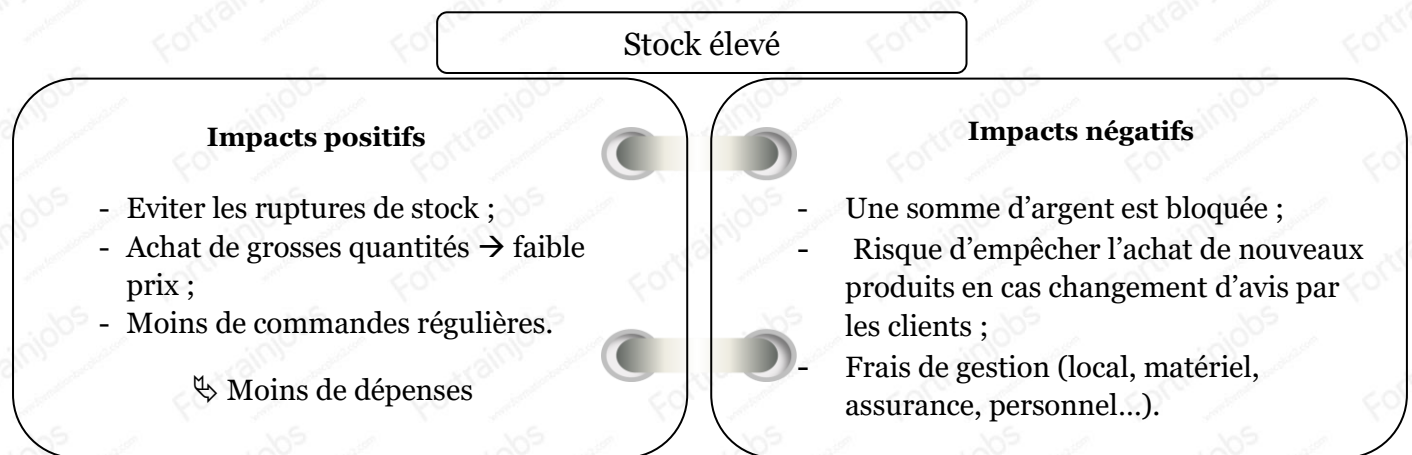
I. Le lien entre le niveau de stock et la rentabilité

La rentabilité est la différence entre le chiffre d'affaires et les frais engagés par l'unité commerciale pendant une période donnée.

Elle peut être :

- Bénéficiaire → entreprise rentable ;
- Déficitaire → entreprise non-rentable.

→ Un stock élevé peut impacter positivement ou négativement la rentabilité.



De même, les impacts d'un stock faible sont aussi remarquablement contradictoires.

II. Mettre en place les indicateurs de gestion des stocks

Il existe trois principaux indicateurs de gestion de stocks qui se calculent et s'interprètent de manière différente.

1. Calculer le stock moyen

C'est la quantité permanente en stock au cours d'une période donnée.

$$\text{Stock moyen} = [\text{Stock en début de période} + \text{Stock en fin de période}] / 2$$

2. Calculer le ratio de rotation du stock

C'est le nombre de fois de renouvellement du stock pendant une période donnée.

$$\text{Le ratio de rotation des stocks} = \frac{\text{Quantité vendue pendant la période}}{\text{Stock moyen (en quantité) de la période}}$$

3. Calculer la durée moyenne du stockage

C'est la durée moyenne pendant laquelle le produit est en stock.

$$\text{Durée moyenne de stockage} = \frac{\text{Durée de la période}}{\text{Ratio de rotation de stock}}$$

$$\text{Durée moyenne de stockage} = \frac{\text{Stock moyen}}{\text{Quantité vendue}} \times \text{nombre de jours de la période}$$

III. Suivre les indicateurs de gestion des stocks pour améliorer la rentabilité

L'amélioration de la rentabilité → basée sur le suivi des indicateurs dans une durée donnée permettant d'évaluer la gestion du stock. Ce suivi peut se faire aussi en comparant les données avec les chiffres de la profession (benchmarking).

Evolution de l'indicateur dans le temps et effet sur la rentabilité

Stock moyen

Moins de stock en permanence --> moins d'argent bloqué --> moins de dépenses.

Plus de stock en permanence --> plus d'argent bloqué --> Plus de dépenses.

Ratio de rotation

Plus de renouvellement de stock --> plus de d'opportunité commerciale.

Moins de renouvellement de stock --> Liquidation a bas prix dû au changement de goût du client.

Durée moyenne de stockage

Plus la durée du stock diminue --> plus la vente est rapide + récupération d'argent investi.

Plus la durée du stock diminue --> plus d'espace occupé + vente retardée.

IV. Comprendre le lien avec la performance commerciale

La performance commerciale d'un produit est liée au ratio de rotation et à la durée de stockage.

Une rotation forte (ou en augmentation) + Durée de stockage faible → Bonne commercialisation

Une rotation faible (ou en baisse) + durée de stockage importante → produit en fin de vie commerciale.