

BON À SAVOIR POUR LES ENTREPRISES : BIEN GÉRER POUR PROSPÉRER

Gestion des stocks

Les stocks sont les biens que possède une entreprise en vue de les vendre à des clients.

- Ils peuvent se trouver dans un magasin, dans un entrepôt ou à un autre endroit.
- Jusqu'à ce qu'ils soient vendus, on dit que l'entreprise les « détient ». Ils prennent de la place et immobilisent une partie du fonds de roulement (l'argent dont dispose l'entreprise pour ses activités et ses investissements).
- Idéalement, les stocks doivent être écoulés (vendus) rapidement et régulièrement.

Pour bien gérer les stocks, il faut :

- 1) établir des **projections de vente** à la lumière de la demande escomptée;
- 2) examiner les **ventes réelles** pour déterminer quels produits se vendent vite et lesquels nécessitent une autre stratégie;
- 3) analyser les **cycles de commande**, soit l'intervalle entre le moment où une commande est passée auprès d'un fournisseur et la livraison des produits ainsi que le temps écoulé entre la livraison et la vente, pour déterminer les quantités à commander et la fréquence des livraisons.



Établissement des prix

La fixation du prix est propre au produit. Elle a deux objectifs : maximiser le profit et assurer l'écoulement des stocks.

Le prix doit aussi tenir compte des coûts de détention des stocks, comme les coûts d'entreposage.

Il est crucial d'être concurrentiel. Analysez bien le marché – faites des comparaisons avec les entreprises qui vendent des produits semblables, vérifiez leur prix et tenez compte de l'offre et de la demande – pour déterminer où vous vous situez, afin de stimuler vos ventes.

Stratégies à envisager si les stocks ne se vendent pas

- Réduire le prix
- Offrir les stocks excédentaires avec des produits qui se vendent bien (produits liés)
- Retourner les stocks aux fournisseurs, en tentant de négocier une offre avantageuse pour d'autres commandes
- Faire un don (par exemple à un refuge) pour obtenir un reçu fiscal

Pour bien gérer les stocks, il est important d'être objectif, et de ne pas garder des produits uniquement parce qu'ils nous plaisent. Les décisions doivent se fonder sur une évaluation de leur valeur réelle et de la demande.

PROFITEZ DE NOS RESSOURCES POUR LES ENTREPRISES :
cpacanada.ca/basentreprises