

Développer un système de contrôle des stocks intelligent

LISTE DE VÉRIFICATION

Approvisionnement, stockage, vente et économie

Une gestion intelligente des stocks est impérative pour les entreprises touristiques, surtout lorsque les flux de trésorerie sont difficiles et que votre entreprise doit s'adapter à de nouvelles conditions commerciales, par exemple si elle doit changer de produits ou de services pour s'adapter à de nouveaux marchés touristiques.

Un système intelligent de gestion des stocks aidera les entreprises touristiques avec ce qui suit :

- Prévention des pertes dues au vol, à la détérioration et aux retours
- Réduction des coûts
- Optimisation des flux de trésorerie (et libération des liquidités qui auraient été bloquées dans les stocks)
- Réduction au minimum des interruptions de la production et de la distribution pour offrir un meilleur service à la clientèle
- Optimisation du traitement des commandes, ce qui vous permet de fournir des services optimaux et de générer des revenus
- Établissement des niveaux de stocks optimaux (sans stocks excessifs ou périmés)
- Transfert de propriété

Dans un contexte plus large, la gestion des stocks permet également de mieux comprendre votre situation financière, les comportements et les préférences des clients, les possibilités liées aux produits et aux activités commerciales, les tendances futures, etc. Une bonne gestion des stocks permet aux entreprises touristiques de réagir rapidement et de s'adapter aux nouveaux marchés.

PRATIQUES DE GESTION DES STOCKS RECOMMANDÉES

- Estimer la plus petite quantité de stocks à commander** pour répondre à la demande de pointe des clients (sans produire de stocks excédentaires), par exemple :
 - Examiner les projections de ventes, les réservations et les tendances prévues et identifier les articles les plus demandés ou qui devraient être commandés plus fréquemment et ceux qui n'ont pas besoin d'être réapprovisionnés souvent
 - Pour chaque article, déterminer la plus petite quantité de stocks que vous pouvez maintenir avant de devoir le commander à nouveau
 - Identifier les articles qui peuvent être commandés en petites quantités et ceux qui nécessitent une quantité minimale de commande (c.-à-d. la plus petite quantité fixe que le fournisseur est prêt à vendre)
 - Identifier les articles qui peuvent être commandés « juste à temps », généralement auprès d'un fournisseur local avec des délais de livraison garantis
 - Identifier les articles que vous devez avoir pour vous protéger contre les pics de demande prévus ou pour compenser des prévisions de marché inexactes, ou qui prennent plus de temps à obtenir auprès des fournisseurs



- **Estimer les pourcentages de stocks sur la base de la « classification ABC » :**
 - Catégorie A : vos produits les plus rentables qui contribuent à la plus grande partie du profit global
 - Catégorie B : articles de milieu de gamme qui se vendent régulièrement, mais dont le coût de détention peut être supérieur à celui des articles de la catégorie A
 - Catégorie C : pour les petites transactions qui contribuent à des profits ou à une demande modestes
- **Surveiller les niveaux de stocks pour maintenir des niveaux rentables :**
 - Éviter l'accumulation de stocks excessifs, en particulier de stocks à demande moyenne et faible
 - Maintenir des stocks suffisants pour éviter des pénuries qui pourraient interrompre la production ou les ventes
 - Envisager des niveaux de stock « juste à temps » pour les stocks à faible demande
- **Employer des mesures visant à réduire le coût des stocks et des pertes, par exemple :**
 - Éviter les commandes de quantités minimales, c.-à-d. celles où le fournisseur vous demande de commander une quantité minimale supérieure à celle que vous souhaitez ou dont vous auriez idéalement besoin :
 - Rechercher de nouveaux fournisseurs
 - Payer une prime pour les petites quantités, si cela est plus rentable
 - Négocier/persuader le fournisseur pour qu'il accepte un arrangement mieux adapté aux besoins de l'entreprise
 - Tenir des registres précis et analyser les ventes :
 - Identifier les produits qui font augmenter les coûts ou qui sont moins demandés
 - Contrôler vos radiations, taux de rotation des stocks, articles que vous avez dû « liquider » (c.-à-d. vendre avec peu ou pas de profit)
 - Ajuster les modalités de réapprovisionnement en fonction des prévisions de ventes révisées
 - Se débarrasser des stocks problématiques (voir ci-dessous)
 - Augmenter l'inventaire « juste à temps », si possible :
 - Rechercher des fournisseurs qui répondent à vos besoins
 - Développer une procédure de réception pour vérifier les livraisons par rapport aux factures :
 - Rejeter les produits inacceptables
 - Signaler les irrégularités
 - Élaborer, établir et mettre en œuvre une procédure d'organisation, de stockage, de sécurisation, de maintien, de rotation et de mise à jour des stocks selon les besoins

GÉRER LES STOCKS PROBLÉMATIQUES

- **Identifier les types de stocks problématiques :**
 - Produits désuets
 - Stocks excessifs de produits « juste à temps »
 - Stocks entreposé au mauvais endroit
 - Produits trop bons pour être jetés, mais qui ne sont plus utilisés
 - Produits en fin de vie minimum
- **Mettre en œuvre des solutions à court terme pour réduire les niveaux de stocks problématiques, par exemple :**
 - Donner les produits approchant de la fin de leur durée de vie (ce qui pourrait être l'occasion de soutenir une initiative communautaire pour une déduction fiscale)
 - Vendre des fournitures



- Mettre en œuvre des solutions à long terme pour éviter l'accumulation de stocks problématiques**, par exemple :
 - Diminuer les commandes de fournitures pour les courtes séries de production
 - Éviter d'acheter des quantités excédentaires pour profiter des économies qui en résultent
 - Suivre les tendances de consommation pour anticiper les produits désuets
 - Utiliser la stratégie « premier entré, premier sorti » (PEPS)
 - Améliorer les procédures d'analyse
- Considérer les stocks problématiques comme une mesure de rendement permanente**

POUR LES ENTREPRISES TOURISTIQUES DE PLUS GRANDE ENVERGURE OU CELLES QUI EXPORTENT DES BIENS

Considérations additionnelles :

- Évaluer les variables pour établir les emplacements de stockage :**
 - Espace disponible
 - Taille, forme, poids et conditions de stockage des marchandises à stocker
 - Exigences en matière de stockage (p. ex. réfrigération, considérations liées au système d'analyse des risques aux points critiques [HACCP])
- Attribuer un numéro d'inventaire à toutes les marchandises et à tous les biens**
- Attribuer une unité de mesure à toutes les marchandises** (p. ex. 1 caisse de 48 unités)
- Produire des rapports d'analyse d'inventaire :**
 - Déterminer les dates de commande de nouvelles fournitures
 - Prévoir les livraisons aux entrepôts
 - Informer le personnel de vente des stocks disponibles
 - Déterminer la quantité de commande économique
- Examiner les avantages et les inconvénients de l'utilisation d'un système de stocks géré par les fournisseurs (VMI)** pour permettre une coordination plus efficace de la production afin de maintenir les niveaux de stocks
- Mettre en œuvre ou intégrer un système similaire pour les biens de la chaîne d'approvisionnement inverse** (par exemple, les retours, les rappels de produits)
- Identifier les délais :**
 - Approvisionnement de l'usine de production/délais de livraison à l'entrepôt
 - Production
 - Livraison du produit au client
 - De l'entrepôt au client
 - Sensibilisation au processus d'identification de la valeur des stocks désuets
- Inspecter les cargaisons** en fonction de leur documentation en présence des organismes d'inspection, le cas échéant :
 - Vérifier que le sceau est intact avant d'ouvrir le conteneur
 - S'assurer que la bonne quantité de marchandises est arrivée; identifier les manques
 - Vérifier la qualité; s'assurer que les marchandises répondent aux spécifications
 - Vérifier l'emballage et l'étiquetage; s'assurer que les marchandises sont arrivées dans l'état spécifié; identifier les marchandises endommagées
 - Vérifier l'environnement du camion et les affichages (remorques réfrigérées), le cas échéant

N O T E S

