Étude de cas 1 Normarket

RÉFÉrentiel

La gestion des stocks et des approvisionnements

|  |
| --- |
| Compétences |
| Garantir les approvisionnements  Gérer les stocks |

Vers l'épreuve E5

DOSSIER 1 La préparation de la promotion « Beaux jours »

1.1. Établissez les fiches de stock des trois références pendant la durée de la promotion.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fiche de stock** | Rayon : Saisonnier | | Référence : | CLP1 |  |
| Semaine 1 | Semaine 2 | Semaine 3 | Semaine 4 | Total |
| Stock initial | 0 | 2 | 6 | 4 |  |
| Entrées en stock | 48 | 44 | 36 | 20 | 148 |
| Ventes | 46 | 40 | 38 | 22 | 146 |
| Stock final | ➀ 2 | 6 | 4 | 2 |  |

➀ Stock final = Stock initial + Entrées en stock – Ventes

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fiche de stock** | Rayon : Saisonnier | | Référence : | CLP2 |  |
| Semaine 1 | Semaine 2 | Semaine 3 | Semaine 4 | Total |
| Stock initial | 0 | 36 | 4 | 17 |  |
| Entrées en stock | 80 |  | 40 |  | 120 |
| Ventes | 44 | 32 | 27 | 15 | 118 |
| Stock final | 36 | 4 | 17 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fiche de stock** | Rayon : Saisonnier | | Référence : | CLP3 |  |
| Semaine 1 | Semaine 2 | Semaine 3 | Semaine 4 | Total |
| Stock initial | 0 | 52 | 32 | 14 |  |
| Entrées en stock | 80 |  |  |  | 80 |
| Ventes | 28 | 20 | 18 | 10 | 76 |
| Stock final | 52 | 32 | 14 | 4 |  |

1.2. Calculez les indicateurs de gestion des stocks vous permettant de comparer les performances pour les trois références de chaise longue pendant la promotion : le stock moyen, la rotation des stocks et la durée moyenne de stockage.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Semaine 1** | **Semaine 2** | **Semaine 3** | **Semaine 4** | **Stock moyen mensuel** |
| Stock moyen référence CLP1 | ➀ 25 | 26 | 23 | 13 | ➁ 21,75 |
| Stock moyen référence CLP2 | 58 | 20 | 30,5 | 9,5 | 29,50 |
| Stock moyen référence CLP3 | 66 | 42 | 23 | 9 | 35 |

➀ Stock moyen semaine 1 référence CLP1 = (Stock initial après livraison + Stock final)/2

= (0 + 48 + 2)/2 = 25

➁ Stock moyen sur la durée de la promotion = (Stock moyen semaine 1 + Stock moyen semaine 2 + Stock moyen semaine 3 + Stock moyen semaine 4)/4 = (25 + 26 + 23 + 13)/4 = 21,75

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Référence CLP1** | **Référence CLP2** | **Référence CLP3** |
| Ventes | 146 | 118 | 76 |
| Stock moyen | 21,75 | 29,50 | 35,00 |
| Rotation des stocks | ➀ 6,71 | 4,00 | 2,17 |
| Durée moyenne de stockage | ➁ 3,58 | 6,00 | 11,05 |

➀ Rotation = Ventes Stock moyen = 146/21,75 = 6,71

➁ Durée moyenne de stockage = Durée de la période (en jours ou mois)/Rotation = 24/6,71 = 3,58 jours

1.3. Calculez le chiffre d’affaires, la marge commerciale et le taux de marque pour les trois références.

*Erratum dans le livre élève p. 63 : tenir compte du 2e tableau « Prix de vente et coûts d’achat des chaises longues » dans l’annexe 1 avec un prix de vente de CLP3 à 99 euros.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Référence CLP1** | **Référence CLP2** | **Référence CLP3** |
| Ventes en quantités | 146 | 118 | 76 |
| Prix de vente unitaire HT | 69,9 | 89 | 99 |
| **Chiffre d'affaires** | **10 205,4** | **10502** | **7 524** |
| Coût d'achat HT | 59,8 | 65,4 | 78,4 |
| Marge brute unitaire | 10,1 | 23,6 | 20,6 |
| **Marge brute totale** | **1 474,6** | **2 784,8** | **1 565,6** |
| **Taux de marque** | **14,45 %** | **26,52 %** | **20,81 %** |

1.4. Déterminez les deux références de chaise longue à retenir. Justifiez votre choix.

Les indicateurs de gestion des stocks des références CLP1 et CLJP2 sont les meilleurs : le stock moyen est plus bas, la rotation des stocks plus rapide et la durée moyenne de stockage la plus faible.

Par contre, les références CLP2 et CLP3 génèrent une meilleure marge, même si la quantité vendue et le CA HT de la référence CLP3 sont plus faibles.

Sur le strict critère de la rentabilité, il faudrait donc retenir les références CLP2 et CLP3 pour la promotion à venir.

1.5. Calculez le coût d’achat net HT que le magasin paierait pour les offres de chacun des fournisseurs.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Fournisseur Gerflex** | **Fournisseur Tropic** | **Fournisseur Canisse** |
| Coût d'achat brut HT | ➀ 5 950 € | 6 800 € | 6 000 € |
| Remises | ➁ 476 € | ➄ 680 € | ➅ 120 € |
| Coût d'achat net HT | ➂ 5 474 € | 6 120 € | 5 880 € |
| Coût d'achat unitaire net HT | ➃ 109, 48 € | 122,40 € | 117,60 € |

➀ Coût d'achat brut HT Fournisseur Gerflex = 50 x 119 € = 5 950 €

➁ Remise Fournisseur Gerflex = 5 950 x 8 % = 476 €

➂ Coût d'achat net HT Fournisseur Gerflex = 5 950 – 476 = 5 474 €

➃ Coût d'achat unitaire net HT Fournisseur Gerflex = 5 474/ 50 = 109,48 €

➄ Remise Fournisseur Tropic = 6 800 x 10 % = 680 €

➅ Le calcul se fait par tranches : Sur la tranche 1 000-2 000 : 1 000 x 1 % = 10 ; sur la tranche 2 000-5 000 : 3 000 x 2 % = 60 ; sur la tranche 5 000-6 000 : (6 000 – 5 000) x 5 % = 50. Total = 120 €

1.6. Sélectionnez le fournisseur que vous allez retenir en utilisant un tableau de comparaison des offres reçues à partir des critères de sélection choisis.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Fournisseur Gerflex** | | **Fournisseur Tropic** | | **Fournisseur Canisse** | |
|  | **Pondération** | **Note** | **Note pondérée** | **Note** | **Note pondérée** | **Note** | **Note pondérée** |
| Délais de livraison | 2 | 5 | 10 | 2 | 4 | 5 | 10 |
| Délais de paiement | 2 | 3 | 6 | 4 | 8 | 2 | 4 |
| Coût d’achat unitaire HT net de remises | 4 | 4 | 16 | 2 | 8 | 3 | 12 |
|  | **Scores pondérés** |  | **32** |  | **20** |  | **26** |

Il faut retenir le fournisseur Gerflex, qui obtient le meilleur score.

Dossier 2 Programmation des approvisionnements au rayon bio

2.1. Établissez le programme d’approvisionnement pendant la durée de l’opération.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semaine 1 | **Lundi** | **Mardi** | **Mercredi** | **Jeudi** | **Vendredi** | **Samedi** |
| Stock initial = SI | 5 | 3 | 8 | 3 | 25 | 18 |
| Ventes | 2 | 4 | 5 | 6 | 7 | 13 |
| Besoins =  Ventes + Stock de sécurité |  | ➀ 12 |  | ➂ 31 |  |  |
| Livraison = Besoin – SI | 0 | ➁ **9** | 0 | ➃ **28** | 0 | 0 |
| Stock après livraison = Livraison + SI | 5 | 12 | 8 | 31 | 25 | 18 |
| Stock final =  SI + Livraison – Ventes | 3 | 8 | 3 | 25 | 18 | 5 |

➀ Besoins mardi semaine 1 = Ventes mardi + Ventes mercredi + Stock de sécurité = 4 + 5 + 3 = 12

➁ Livraison mardi semaine 1 = Besoin mardi – SI mardi = 12 – 3 = 9

➂ Besoins jeudi semaine 1 = Ventes jeudi + Ventes vendredi + Ventes samedi + Ventes lundi semaine 2 + Stock de sécurité = 6 + 7 + 13 + 2 + 3 = 31

➃ Livraison jeudi semaine 1 = Besoin jeudi – SI jeudi = 31 – 3 = 28

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Semaine 2** | **Lundi** | **Mardi** | **Mercredi** | **Jeudi** | **Vendredi** | **Samedi** |
| Stock initial = SI | 5 | 3 | 7 | 3 | 17 | 12 |
| Ventes | 2 | 2 | 4 | 3 | 5 | 9 |
| Besoins =  Ventes +stock de sécurité |  | 9 |  | 20 |  |  |
| Livraison = Besoin – SI | 0 | **6** | 0 | **17** | 0 | 0 |
| Stock après livraison = Livraison + SI | 5 | 9 | 7 | 20 | 17 | 12 |
| Stock final =  SI + Livraison – Ventes | 3 | 7 | 3 | 17 | 12 | 3 |

2.2. Présentez la fiche de valorisation des stocks pour les deux semaines de promotion.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Quantité** | **Coût unitaire** | **Montant** |  | **Quantité** | **Coût unitaire** | **Montant** |
| Stock initial | 5 | 22,00 | 110,00 | Sorties de stock | 62 | 19,19 | 1 189,78 |
| Achats Semaine 1 | 37 | ➀ 18,80 | 695,60 | Stock final | 3 |  | ➃ 57,42 |
| Achats Semaine 2 | 23 | ➁ 19,20 | 441,60 |
| Total | 65 | ➂ 19,19 | 1 247,20 | Total | 65 | 19,19 | 1 247,20 |

➀ Coût d’achat unitaire semaine 1

Ventes semaine 1 = 37 unités donc remise de 6 %

Coût d’achat unitaire semaine 1 = 20 x (1 – 0,06) = 18,80 €

➁ Coût d’achat unitaire semaine 2

Ventes semaine 1 = 23 unités donc remise de 4 %

Coût d’achat unitaire semaine 1 = 20 x (1 – 0,04) = 19,20 €

➂ CUMP = (SI en valeur + Achats en valeur)/(SI en quantité + Achats en quantité)

= 1 247,20/65 = 19,187 = 19,19 €

➃ Stock final = Stock initial + Achats – Sorties = 110 + 695,60 + 441,60 – 1 189,78 = 57,42 €

2.3. Calculez le montant de la marge commerciale réalisée sur ce produit durant la promotion.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Quantité** | **Coût unitaire** | **Montant** |
| Ventes HT pendant la promotion | 62 | ➀ 32,74 | 2 029,88 |
| Coût d'achat des marchandises vendues | 62 | 19,19 | 1 189,78 |
| Marge commerciale | 62 | 13,55 | 840,10 |

➀ Calcul du prix de vente HT

Prix de vente TTC = Coût d’achat moyen x Coefficient multiplicateur = 19,19 x 1,8 = 34,54 €

Prix de vente HT = Prix de vente TTC/1,055 = 34,54/1,055 = 32,74 €

Dossier 3 L’inventaire des stocks au rayon « traiteur de la mer »

3.1. Présentez la fiche de valorisation des stocks de la 4e semaine du mois de février.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Entrées** | | | **Sorties** | | | **Stock** | | |
|  | Quantité | Coût unitaire | Montant | Quantité | Coût unitaire | Montant | Quantité | Coût unitaire | Montant |
| Stock initial |  |  |  |  |  |  | 6 | 3,8 | 22,8 |
| Lundi | 24 | 4,2 | 100,8 | 12 | ➀ 4,12 | 49,44 | 18 | 4,12 | 74,16 |
| Mardi |  |  |  | 14 | 4,12 | 57,68 | 4 | 4,12 | 16,48 |
| Mercredi | 36 | 4,02 | 144,72 | 18 | 4,03 | 72,54 | 22 | 4,03 | 88,66 |
| Jeudi |  |  |  | 22 | 4,03 | 88,66 | 0 | 4,03 | 0 |
| Vendredi | 64 | 3,6 | 230,4 | 25 | 3,6 | 90 | 39 | 3,6 | 140,4 |
| Samedi |  |  |  | 34 | 3,6 | 122,4 | 5 | 3,6 | 18 |
| Totaux | 124 |  | 475,92 | 125 |  | 480,72 |  |  |  |

➀ CUMP = (SI en valeur + Achats en valeur)/(SI en quantité + Achats en quantité)

CUMP lundi = (22,8 + 100,8)/(6 + 24) = 4,12 €

3.2. Calculez les différences d’inventaire en quantité et en valeur à la fin de chaque semaine et pour le mois. Concluez.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Évaluation du stock final** | **Quantité théorique stock final** | **Quantité réelle stock final** | **Coût unitaire** | ➀ **Différence d’inventaire en quantité** | ➁ **Différence d’inventaire en valeur** |
| Semaine 1 | 12,1 | 3 | 1 | 4,03 | – 2 | – 8,06 |
| Semaine 2 | 35,3 | 9 | 8 | 3,92 | – 1 | – 3,92 |
| Semaine 3 | 22,8 | 6 | 4 | 3,8 | – 2 | – 7,6 |
| Semaine 4 | 18 | 5 | 3 | 3,6 | – 2 | – 7,2 |
|  |  |  |  | **Totaux** | **– 7** | **– 26,78** |

➀ Différence d’inventaire en quantité = Quantité réelle en stock ➀ Quantité théorique en stock.

➁ Différence d’inventaire en valeur = Différence d’inventaire en quantité x Coût unitaire

Conclusion : les différences d’inventaire indiquent une démarque inconnue de 7 articles en quantité sur les 4 semaines , ce qui correspond à un coût d’achat de 26,78 €.