

Formation

Gestion des Stocks et

Prévisions des Ventés





Sommaire

Introduction	3
Public	3
Prérequis	4
Objectifs	4
Durée	4
Nombre de participants	4
Méthodes et moyens	5
Détail du contenu	6
Modalités d'évaluation	12
Cette formation est elle pour vous ?	12



Introduction

Les stocks présentent la double caractéristique d'être, s'ils sont faibles, source d'optimisation de la performance financière de l'entreprise par leur impact direct sur le BFR, et s'ils sont élevés, un atout essentiel dans la prise de part de marchés, par leur impact sur le taux de service aux clients.

Dans une première approche, ces deux objectifs semblent antagonistes et sont en tout cas sources de nombreux malentendus, si ce n'est de conflits dans l'entreprise. Ces divergences sont d'autant plus marquées que la gestion des stocks semble être une technique simple que chaque acteur pense non seulement comprendre mais également parfaitement maîtriser.

Or, derrière cette apparente simplicité, la technique de gestion des stocks s'avère être complexe et nécessiter des méthodes d'autant plus évoluées et rigoureuses que le nombre de références à gérer se multiplie, que les caractéristiques des produits sont différentes et que leur cycle de vie se réduit.

Public

Par son approche pédagogique basée sur une simulation simplifiée de l'entreprise, cette formation s'adresse aussi bien à des acteurs de l'entreprise qui ont à traiter une problématique opérationnelle de gestion des stocks qu'à des managers qui sont directement confrontés aux conséquences financières de cette gestion et doivent en comprendre tous les mécanismes.



Une formation :

Pour les **acteurs opérationnels** de l'entreprise :

- Responsable logistique et Supply Chain
- Prévisionniste
- Approvisionneur
- Responsable d'entrepôt
- Gestionnaire de stocks...
-

Pour les **Managers** et les **Dirigeants** :

- Direction Générale
- Direction Financière ou Contrôle de Gestion
- Direction Commerciale, Marketing
- Administration des ventes...

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Contacter nous amont afin d'étudier l'adaptation des animations et supports qu'il est possible de mettre en place.



Prérequis

- Pas de prérequis particulier
- Niveau Baccalauréat souhaité
- Connaissance souhaitée des principes basiques de fonctionnement de l'entreprise : achats, stocks, ventes

Objectifs

Cette formation a pour objectif, au travers d'un jeu de simulation reproduisant les schémas fonctionnels et opérationnels de l'entreprise de comprendre les principes de gestion des stocks et de prévisions des ventes.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- **Identifier et comprendre** la théorie et les mécanismes de base de la Gestion de Stocks et des Prévisions des Vente
- **Appréhender l'impact des choix de gestion de stocks** sur le taux de service et le BFR de l'entreprise
- **D'utiliser un langage commun** sur la gestion des stocks et les prévisions des ventes
- De **mettre en œuvre dans l'entreprise** les principes et mécanismes d'une gestion des stocks et des prévisions de ventes

La mise en œuvre au cours de la simulation des techniques abordées permettra aux participants d'assimiler parfaitement les différentes notions théoriques et leur permettra de réfléchir à un **plan d'actions** concret dans leur entreprise.

Durée

La formation s'effectue sur une journée de 9H à 17h avec une pause déjeuner de 1h.

Nombre de participants

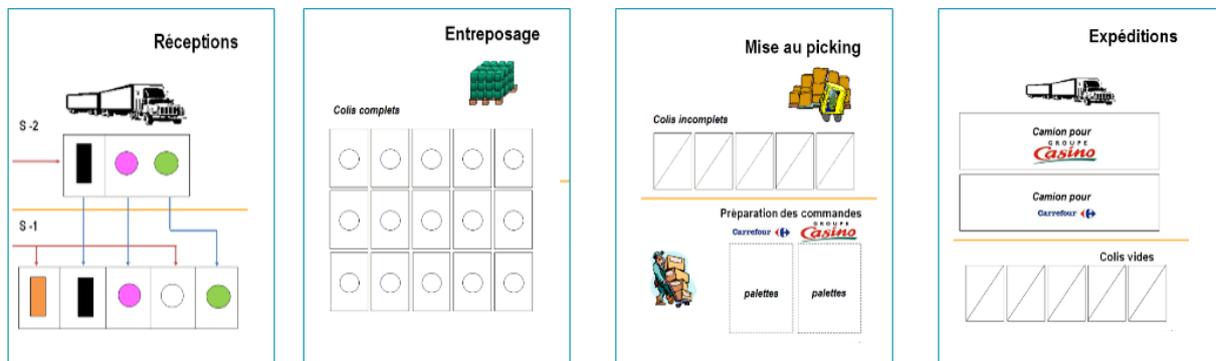
Le nombre de participants peut varier de 6 à 16.



Méthodes et moyens

Moyens pédagogiques mise en œuvre :

- Séance de formation en salle
- Vidéo projecteur
- Paper board
- Supports de jeux de simulation et objets représentant les produits
- Exposés théoriques
- Calculs du résultat des simulations sur ordinateur



La formation est assurée par Jacques Fougerousse, concepteur du jeu. Jacques compte plus de 30 ans d'expérience en Supply Chain en tant que consultant et Directeur Supply Chain.

Jacques est accompagné de un ou deux consultants Supply Chain en fonction du nombre de participants.





Détail du contenu

Cette formation originale à la gestion des stocks et à ses impacts sur le BFR, est basée sur une simulation de l'activité d'une entreprise de distribution qui doit gérer ses stocks avec un seul objectif :

Générer le meilleur résultat avant impôts possible

Pour cela les participants devront :

- Garantir le meilleur taux de service auprès de leurs clients pour gagner des parts de marché et accroître leur Chiffre d'Affaires
- Maîtriser leur niveau de stock pour limiter leur BFR et optimiser le résultat de l'entreprise.

Au cours de cet atelier nous ferons le lien entre la présentation des différents aspects théoriques de la gestion des stocks et leur mise en pratique.



Une mise en situation

Une reproduction des contraintes réelles de l'entreprise modélisée sous une forme simplifiée qui permet :

- Une mise en situation concrète pour comprendre et assimiler.
- Une mise en application immédiate des techniques et méthodologies enseignées.
- Des analyses en situation :
 - A chaque fin de phase, les décisions prises par les équipes sont analysées grâce à l'étude des ratios de gestion (BFR) et du compte de résultat de l'entreprise
 - Des décisions d'actions correctives sont prises collégalement



Principe

L'entreprise dispose d'un site logistique pour gérer

- Ses commandes fournisseurs et le suivi de leur performance
- Ses livraisons aux clients et le taux de service associé
- Son niveau de stock, son CA et sa rentabilité
-

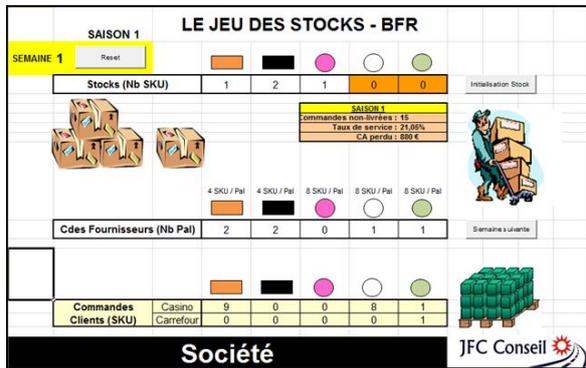


Première Simulation

Le déroulement du jeu est rythmé par la succession de 2 « saisons » de 20 semaines chacune organisée de la manière suivante :



Tout au long de la simulation, les participants sont mis en place et disposent de tableaux de bord qui leur montrent l'impact de leurs décisions



Un suivi opérationnel en temps réel :

- Chiffre d’Affaire Réalisé
- Chiffre d’Affaire Perdu
- Taux de Service Client
- Part de Marché
- Niveau de Stock...

Synthèse de la Phase 1

A l’issue de la Phase 1 il est proposé aux participants une synthèse qui leur permettra de :

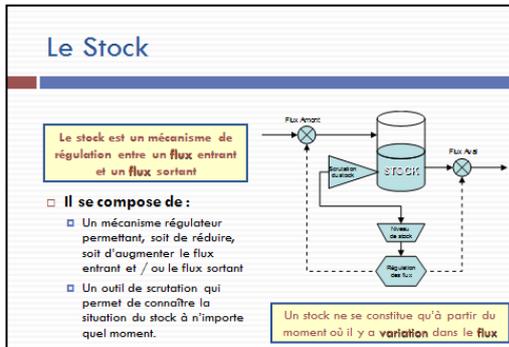
- Analyser les résultats de leur activité :
 - Le Chiffre d’Affaires
 - Les ventes perdues valorisées
 - Le niveau de stock
 - Le niveau du BFR et de la trésorerie
 - Le résultat d’exploitation / Produits et Charges Financières / Résultat Net
- Aborder les difficultés rencontrées et identifier leurs causes
- Comprendre la dynamique du groupe et ses dysfonctionnements

Après avoir simulé première saison, une phase pédagogique nous permet d’apporter aux participants les concepts de base de la gestion des stocks qu’ils appliqueront au cours de la saison 2



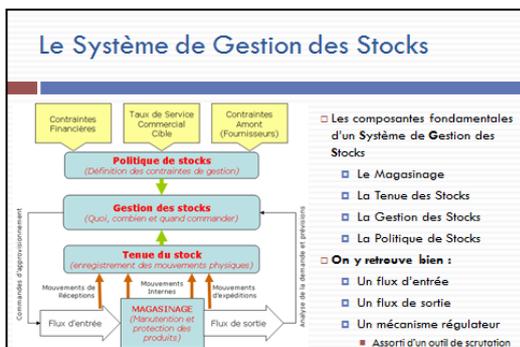
Phase Pédagogique (Contenu)

Cette phase permet d'aborder l'ensemble des fondamentaux de la Gestion des Stocks



Son contenu reprend l'ensemble des fondamentaux de la gestion des stocks :

- Le Stock, qu'est-ce que c'est ?
- Le Stock, à quoi ça sert ?
- Quelles sont les différentes typologies de stocks ?
- Quelles sont les composantes d'un Système de Gestion des Stocks ?
- Quelles sont les principales méthodes d'analyses de la Gestion de Stock ?
- Quelles sont les différentes politiques de réapprovisionnements, leurs avantages et inconvénients ?
- Qu'est-ce que le stock de sécurité ?
- Quels sont les leviers de réduction des stocks ?
- Quel est l'impact des stocks sur le BFR ?



Ces fondamentaux seront ensuite mis en pratique de manière concrète dans la deuxième partie du jeu

Le cahier pédagogique sera remis aux participants à la fin de la journée



Seconde Simulation

Au cours de la seconde partie du jeu, les participants appliqueront de manière concrète les théories abordées pendant la phase pédagogique pour simuler un second exercice.

Ainsi, ils devront :

- Elaborer une politique de gestion de stocks
- Définir des règles de réapprovisionnement par famille de produits
- Définir les paramètres de gestion associés à la politique qu'ils auront arrêtée

Synthèse de la Phase 2 & comparaison des résultats

A l'issue de cette seconde phase, les participants seront invités à comparer les résultats des deux phases et à en tirer les enseignements théoriques.

Comparaison Chiffre d'Affaires / Ventes Perdues et Niveau de Stock

Les participants visualiseront de manière graphique l'évolution du Chiffre d'Affaires, des Ventes Perdues et du Niveau de Stock au cours de chacune des simulations.

Ils mettront en évidence la réduction de stock réalisée entre les deux phases rapportée au Chiffre d'Affaires et au Taux de Service

Diagramme des résultats de la saison 1

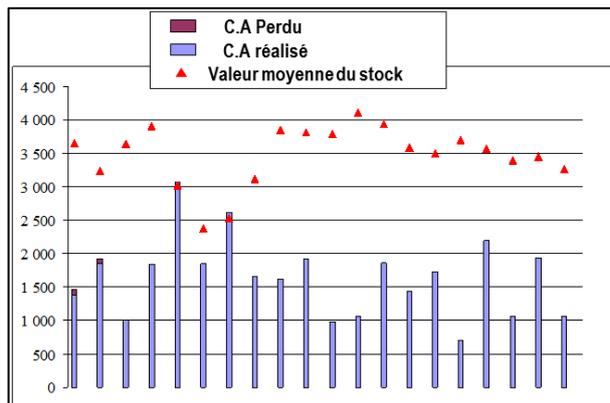
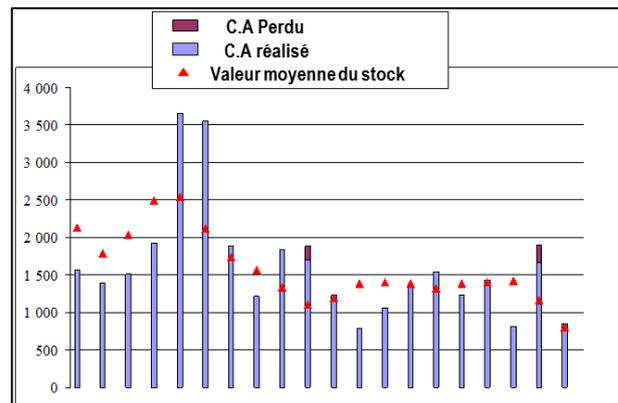


Diagramme des résultats de la saison 2





Analyse des P&L simplifiés

Les participants analyseront les P&L simplifiés des 2 saisons qui ont été jouées avec pour objectif de faire le lien entre la stratégie de gestion des stocks utilisées et les différents ratios du P&L. Cette phase permet de faire le lien entre Gestion des Stocks et résultats de l'Entreprise.

P&L simplifié de la saison 1

P&L simplifié	Saison 1
Production vendue (Chiffres d'Affaires)	32 805
Achats de marchandises	15 840
Marge Commerciale (Ventes - Achats)	16 965
Coûts de transports (amont)	4 150
Coûts de possession du stock (coût du capital + coût obsolescence + coût de gestion)	668
Total Frais Variables	4 818
Marge opérationnelle (Marge Commerciale - Frais Variables)	12 148
Amortissements (plateforme, matériel & équipements)	1 000
Personnel & Charges	5 500
Frais Généraux	4 000
Impôts et taxes	3 000
Total Frais Fixes	13 500
Résultat d'Exploitation (Marge opérationnelle - Frais Fixes)	-1 353
Produits Financiers	568
Charges Financières	-69
Total Résultat Financier (Produits Financiers - Charges Financières)	637
Résultat Avant Impôts (Résultat d'Exploitation - Résultat financier)	-715
Ratios & Indicateurs	Saison 1
Taux de service (Nbre de colis commandés / Nb de colis reçus)	98,76%
C.A Perdu	165

P&L simplifié de la saison 2

P&L simplifié	Saison 2
Production vendue (Chiffres d'Affaires)	32 200
Achats de marchandises	13 120
Marge Commerciale (Ventes - Achats)	19 080
Coûts de transports (amont)	3 990
Coûts de possession du stock (coût du capital + coût obsolescence + coût de gestion)	304
Total Frais Variables	4 294
Marge opérationnelle (Marge Commerciale - Frais Variables)	14 786
Amortissements (plateforme, matériel & équipements)	1 000
Personnel & Charges	5 500
Frais Généraux	4 000
Impôts et taxes	3 000
Total Frais Fixes	13 500
Résultat d'Exploitation (Marge opérationnelle - Frais Fixes)	1 286
Produits Financiers	5 599
Charges Financières	0
Total Résultat Financier (Produits Financiers - Charges Financières)	5 599
Résultat Avant Impôts (Résultat d'Exploitation - Résultat financier)	6 885
Ratios & Indicateurs	Saison 2
Taux de service (Nbre de colis commandés / Nb de colis reçus)	97,00%
C.A Perdu	420

Synthèse de la journée

La fin de la sera consacrée à l'élaboration d'un plan d'actions que les participants devront déployer dans leur entreprise pour mettre en œuvre tout ou partie des points abordés pendant le séminaire.



Modalités d'évaluation

- Feuilles de présence émargées
- Questionnaire d'évaluation à la fin de la formation
- Questionnaire sur le plan d'action à mettre en œuvre dans l'entreprise

Cette formation est elle pour vous ?

Les questions clés

	Oui	Non
Connaissez-vous l'impact d'un surstock de 10 % sur votre BFR et sur votre trésorerie ?		
Connaissez-vous le coût de votre stock de sécurité ?		
Savez-vous de combien augmente votre niveau de stock si votre taux de services passe de 97 % à 99,5 % ?		
De combien devriez-vous augmenter votre stock pour augmenter votre taux de service de 1 %		
Connaissez-vous la différence entre le stock mini et le stock de sécurité ?		
Vos politiques de réapprovisionnements sont-elles basées sur une segmentation ?		
Votre taux de service est-il en phase avec les attentes de vos clients ?		
Votre niveau global de stock est-il en phase avec vos objectifs financiers ?		

Vos Besoins

Si vous avez une majorité de « non » aux questions clé, alors vos besoins sont de **maîtriser les techniques de gestion des stocks** pour :

- Améliorer votre taux de service client
- Réduire votre niveau de stock et améliorer votre BFR.
- Réduire vos coûts de possession (stockage, manutention, personnel)
- Avoir une vision partagée des enjeux financiers liés aux stocks dans votre entreprise



Modalités financières

- Tarifs :
 - Inter-entreprises : 590€/personne
 - Intra-entreprise : 3900€
- La facturation est issue à la fin de la formation et nous proposons un paiement à réception de facture.
- Les frais de déplacements sont inclus si la formation a lieu en Région Parisienne
- LEON pourra faire référence à la présente mission dans ses différents médias de communication en se limitant aux informations désignées non confidentielles.

Date : _____

Nom, Prénom _____

Fonction _____

Signature :

Tampon Société :