



Cegid

Vue eXpert

L'allocation marchandises s'étend au réassort



Pilotée par des spécialistes du réapprovisionnement et de la gestion des stocks, l'allocation marchandises et le réassort consistent à optimiser les niveaux de stocks magasins et entrepôts et à maximiser l'écoulement des produits. Mais le bât blesse souvent chez les distributeurs, où cette gestion se limite trop souvent à la gestion des niveaux des stocks points de vente, sans prendre en compte les assortiments, le cycle de vie des références, les pénuries et le portefeuille de commandes.

Les gains potentiels sont pourtant conséquents : jusqu'à 30 % de ventes en plus sur les produits à succès (best seller) ... Un sujet qui mérite donc qu'on lui consacre un gros plan.

Par Yann Loyer
Consultant pour le marché du Retail, Cegid

www.cegid.fr/retail

Cegid
VOUS AVANCEZ NOUS AVANÇONS



L'allocation marchandises s'étend au réassort

Introduction

En matière de stocks et de réassorts, combien de distributeurs sont certains d'optimiser leur processus ? Combien de distributeurs intègrent dans leurs décisions d'approvisionnement et de réassort les paramètres suivants :

- L'évolution des assortiments (nouvelles références, élargissement ou réduction de la diffusion, ouvertures de points de vente...),
- L'intégration des campagnes marketing et des événements promotionnels en fonction des types d'événements,
- L'actualisation des budgets par le contrôle de gestion ?

Aujourd'hui, bien que stratégique en la matière, l'allocation des marchandises est souvent traitée de façon empirique, sans recours à un outil informatique intégré. Or, nous le savons bien, impossible de loger à la même enseigne vos magasins, vos gammes et vos produits.

À nos yeux, la gestion de l'allocation et du réassort magasin passe obligatoirement par une mise en adéquation des stocks avec les prévisions de la demande. Les règles actuellement en vigueur, comme celles du « un pour un » ou du stock idéal, fixent le niveau de stock sur des durées plus ou moins longues. Déjà, elles gagneraient à laisser place à un ajustement dynamique de niveaux de stock. Mais ceci est le minimum. Les perspectives doivent être beaucoup plus ambitieuses.

Des critères personnalisés

Saisons, saisonnalités, habitudes de consommation propres à un pays ou une région, zone de chalandise, renouvellement d'assortiment... Autant d'éléments qui modifient la gestion du niveau de stocks, tant sur le plan de la commande initiale que des réassorts. Un magasin sera ainsi classé en tête de groupe pour la vente d'articles et de vêtements de sport, mais figurera en bas de tableau pour l'écoulement de produits de ville.

Une allocation moderne doit tenir compte de ces potentiels variables. Les objectifs d'une telle approche sont multiples : proposer aux responsables une vue globale sur les approvisionnements et les niveaux de stocks, mais aussi suggérer des réassorts ou de nouvelles commandes. Enfin, cette nouvelle organisation centralisera les achats, tout en préservant une grande souplesse de gestion par zone géographique et par gamme de produits. De plus, les prises de décisions peuvent être centralisées et/ou décentralisées en fonction de l'organisation du distributeur.

Au plan fonctionnel, un système informatique performant prendra en compte les capacités globales des points de vente, le nombre maximal de références sur place, les assortiments adaptés aux magasins, les stratégies événementielles, ainsi que les critères de segmentations de l'offre : mix de prix, usage, destination, cible, coloris et tailles.

1 000
enseignes

+70
pays

20 000
magasins



Du passé, prédire l'avenir

Cette capacité de décision affinée naît des expériences du passé. L'historique des ventes par magasin alimente de tels systèmes de gestion de la supply chain et plus largement des solutions de gestion du cycle marchandises. Ainsi, deux ou trois jours après la mise en rayons, les responsables de stocks ou de réassort disposent de données suffisantes pour anticiper les prévisions de demande à venir et la répartition intelligente des marchandises.

Tels produits rencontrent le succès et nécessitent une mise en stocks importante ; tels autres sont au contraire condamnés à sortir des assortiments ; d'autres encore sont volontairement mis en rupture de stock avec définition d'un stock résiduel.

Le système informatique offre des possibilités plus larges encore. Il suggère à quel moment faire rentrer telle ou telle marchandise en magasin, mais aussi l'assortiment le mieux adapté à son contexte, en fonction de facteurs aussi variés que les événements, les saisons, les moyennes climatiques, les pratiques de consommation locales, les capacités en magasins...

Un « plus » pour nombre de détaillants

L'allocation dynamique fait ses preuves dans des domaines aussi variés que le petit électroménager, le bricolage, le textile, le bazar, le linge de maison, la maroquinerie...

Les bénéfices sont tangibles sur plusieurs plans : le chiffre d'affaires, la marge, les rotations de stocks en points de vente, le taux d'écoulement ou de démarque, le stock résiduel et la productivité des gestionnaires de stock en magasin.

D'autres facteurs positifs sont à mettre au crédit de ce mode de gestion. La couverture des stocks en réseau diminue dans une fourchette allant d'une à plusieurs semaines, et il est possible de gagner de 1 % à 5 % en valeur sur les stocks résiduels.

Mais surtout, les ventes de produits à succès (best seller) sont accrues de 25 % à 40 %. Comment ? Simplement par une meilleure anticipation des risques de rupture en linéaires, et par la fiabilité des prévisions qui tiennent compte des ventes perdues et d'une gestion affinée des profils de vente hebdomadaires, des délais et des fréquences de réapprovisionnement des fournisseurs.

Autant d'éléments qui militent pour une prise de conscience des gains apportés par une allocation marchandises et une gestion du réassort à la pointe de l'art.



« Avec l'allocation dynamique, la couverture des stocks en réseau diminue dans une fourchette allant d'une à plusieurs semaines, et il est possible de gagner de 1 % à 5 % en valeur sur les stocks résiduels ».

À propos de Yourcegid Retail

Une gestion dynamique de l'allocation

Yourcegid Retail offre une double optimisation des niveaux de stocks, via les ajustements des stocks points de vente mais aussi le calcul des ventes prévisionnelles et du stock idéal de chacune des références. En fonction des performances des points de vente et des produits, Yourcegid Retail suggère un ajustement des niveaux de stocks en magasins. Les délais de traitement, de transport et les fréquences de commandes sont automatiquement pris en compte, et s'appuient sur des prévisionnels de ventes.

A propos de Cegid

Groupe international, Cegid est le premier éditeur français de progiciels de gestion et de solutions métier dédiés à la performance des entreprises et à leur développement.

Le groupe compte plus de 2 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires 2010 de 249,6 M€.

Directement implanté à New York, Porto, Madrid, Barcelona, Londres, Paris, Milan, Casablanca, Hong Kong, Shenzhen, Shanghai et Tokyo, Cegid s'appuie aussi sur des accords de distribution partout dans le monde, afin d'accompagner ses clients dans leur développement international.

Cegid dans le retail

Les solutions Yourcegid Retail sont conçues pour améliorer la compétitivité, la productivité et la rentabilité des enseignes spécialisées et pour transformer l'expérience client sur le point de vente.

Aujourd'hui, plus de 1 000 enseignes et 20 000 points de vente dans plus de 70 pays font confiance aux solutions Yourcegid Retail pour optimiser leur chaîne de distribution, du magasin au siège, du client au fournisseur.



Siège social

52 quai Paul Sédallian 69279 Lyon CEDEX 09

Tél.: 0 811 884 888 (coût d'un appel local)

www.cegid.fr