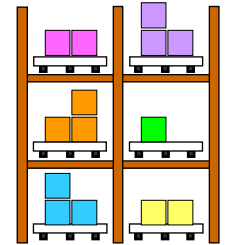


Partie 1 : Ma petite entreprise, concepts et vocabulaires abordés

Le stock

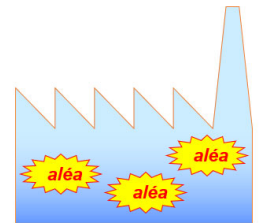
Définition :

Ensemble des matières et des produits (finis ou en cours de fabrication) qui appartiennent à une entreprise à une date donnée et qui sont entreposés dans l'attente de leur utilisation (matières premières) ou de leur vente (produits finis). Dans le coût du stock, on intègre le coût des bâtiments (amortissement de l'achat ou coût de location, frais d'entretien, chauffage, assurance, gardiennage, ...).



Pourquoi faire du stock ?

- Garantir le service client,
- Réguler la production,
- « Spéculer ».



Quels sont les inconvénients du stock ?

- Argent immobilisé (matières premières ou produits finis),
- Coûte cher (local, personnel),
- Représente un risque (obsolescence et/ ou détérioration des objets, accidents de travail, ...).



Remarque : Le stock est un mal nécessaire qu'il faut maîtriser.

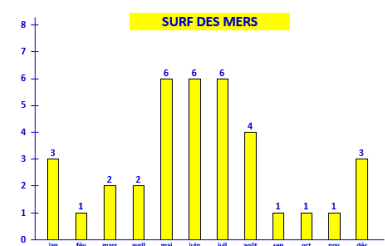
Saisonnalité

Définition de la saisonnalité :

En supply chain, la demande - ou les ventes - d'un produit donné est dite saisonnière lorsque la série chronologique sous-jacente des ventes subit une variation cyclique prévisible en fonction du temps de l'année.

Comment connaître la saisonnalité d'un produit ?

Pour connaître la saisonnalité d'un produit et donc affiner la précision des prévisions de vente de celui-ci, on se base sur les statistiques des années précédentes.



Le service client

Définition du service client :

Le service client consiste à fournir des services aux clients avant, pendant et après un achat. Ces services peuvent inclure :

- une assistance dans le choix d'un produit ou la réponse à toute question que vous pourriez avoir sur le produit,
- une livraison à une date précise...

Son objectif est de comprendre les besoins du consommateur et de mettre en œuvre les actions nécessaires pour le satisfaire.



Remarque : Un des objectifs d'une entreprise industrielle est d'optimiser le service client et non le rendement des machines.

Pour mesurer le service client, on calcule le taux de service :

$$\text{Taux de service} = \frac{\text{nombre de produits livrés à la date promise}}{\text{nombre de produits livrés}}$$

Exercice : Une entreprise fabrique 200 produits dont 170 sont livrés à l'heure.
Quel est le Taux de Service ?

Taux de Service de 85 %

Les employés

• Quelques chiffres sur le coût d'un salarié :

À titre d'information, voici quelques chiffres en 2022 :

- ✓ SMIC (Salaire MInimum de Croissance) mensuel net = 1269 euros
- ✓ SMIC mensuel brut = 1603 euros
- ✓ Coût salarial mensuel (pour un employé payé au SMIC) = 2400 euros ($\approx 1,5$ fois le brut)

• L'intérim

Pourquoi fait-on appel à l'intérim ?

Le recours à l'intérim est une des solutions classiques pour faire face à des variations brusques d'activité.



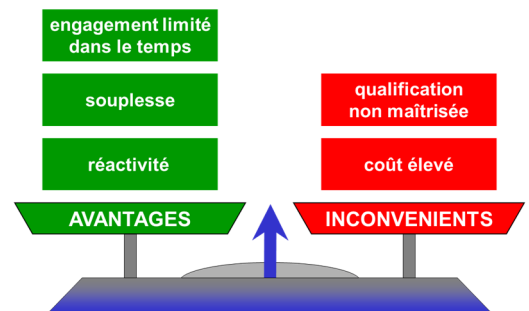
Quels sont les avantages et les inconvénients de l'intérim ?

Avantages :

- Engagement limité dans le temps
- Souplesse
- Réactivité

Inconvénients :

- Qualifications non maîtrisées
- Coût élevé



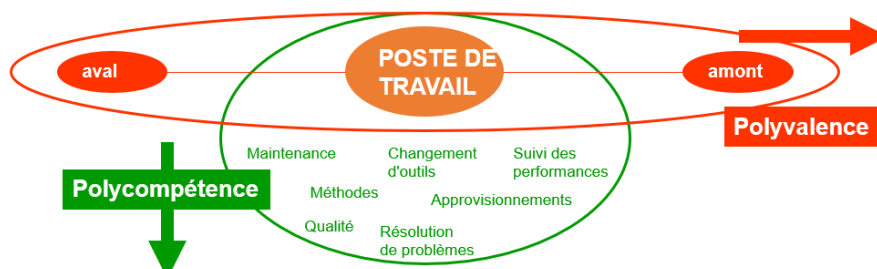
• Formation

A quoi sert la formation ? Par quoi doit-elle être motivée ?

La formation accroît la souplesse des RESSOURCES HUMAINES de l'entreprise.

Elle doit être :

- Motivée par un besoin réel et identifié,
- Validée par une mise en pratique rapide.



Adéquation Charge / capacité

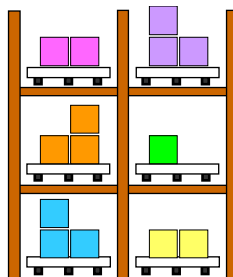
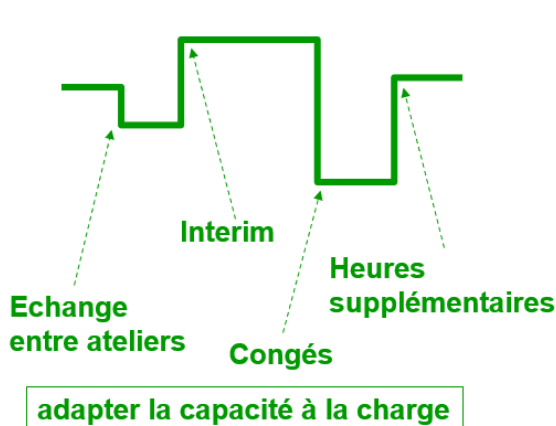
Qu'est-ce que la capacité ?

La capacité, ce sont les **ressources disponibles** pour produire.

Qu'est-ce que la charge ?

La charge, ce sont les **ressources nécessaires** pour produire.

Exemple :



adapter la charge à la capacité

- en "lissant" la production
- en utilisant le stock

Prévision de ventes

Pourquoi faire des prévisions de vente ?

Peu d'entreprises peuvent produire à partir d'une commande ; il faut donc anticiper la demande des clients

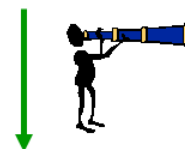
Qui prévoit ?

Le service commercial, le service marketing.

Quelle information doit-on utiliser ?

Toute information permettant d'améliorer la prévision doit être exploitée, d'où qu'elle vienne.

Analyse du passé
cycles de vie des produits,
saisonnalité, tendance, ...



Connaissance du futur
anticipation des habitudes
de consommation, promotions, ...