

COMMENT REALISER UNE OPERATION DE DESTOCKAGE ?

1 le contexte?

Le déstockage se différencie des soldes qui sont encadrées par la loi. Une entreprise ou un commerçant peuvent entreprendre une opération de déstockage indépendamment des soldes.

Dans mon UC il y a 211 articles dont la durée de rotation est > à 780 jours. Cela représente environ une valeur commerciale de 1 256€ TTC et un coût d'achat de 728 € HT.

Afin d'assainir la situation comptable mon tuteur me demande de réaliser une opération de déstockage.

2 Collecte des données avant implantation

- identification des produits ayant une rotation > 390 jours
- sélection d'un ensemble de références. Evaluation du coût d'achat HT et fixation du prix de vente « déstockage » TTC ! attention au taux de marque !
- prise en compte des contraintes HS (hygiène, sécurité, autorisations...)
- Mise en place d'un espace attractif : implantation du podium, installation des articles (précisez QUI, OU, QUAND et COMMENT)

- Vérifier le respect des règles de sécurité et d'hygiène

ICI PHOTO

- Conception et mise place d'ILV et d'une banderole



- éventuellement assurer le réassort
- éventuellement préparer une « annonce micro »



3 Les résultats

- photo avant (et oui !)
- Photo après
- tableau de calculs sous EXCEL : en volume et en valeur (d'achat) comparez les ventes réelles par rapport aux objectifs

4 Analyse et préconisations

Mon opération à permet de vendre 156 produits correspondant à un coût d'achat de 539 € HT : j'ai donc contribué à réduire le BFR de mon UC (Révisez vos cours de MGUC !)

Cette opération de déstockage m'a permis de libérer de l'espace en réserve

Le reste de la marchandise sera éliminé alors qu'il aurait (peut être) pu être vendu sur le « bon coin » ou sur Facebook

