



LE 22 FÉVRIER 2024

# *Gestion des Stocks* *+ Réassort*

Une présentation par Quentin Boisseau



# *La présentation d'aujourd'hui*

## **ÉTUDE DE CAS**

- 1- Objectif du stock
- 2- Stock Initial : Trouver son Best-Seller
- 3- À quel moment dois-je faire un réassort ?
- 4- Comment effectuer mon réassort ?
- 5- Passer en réassort mensuel

## **QUESTIONS / RÉPONSES**

## **CONCLUSION**





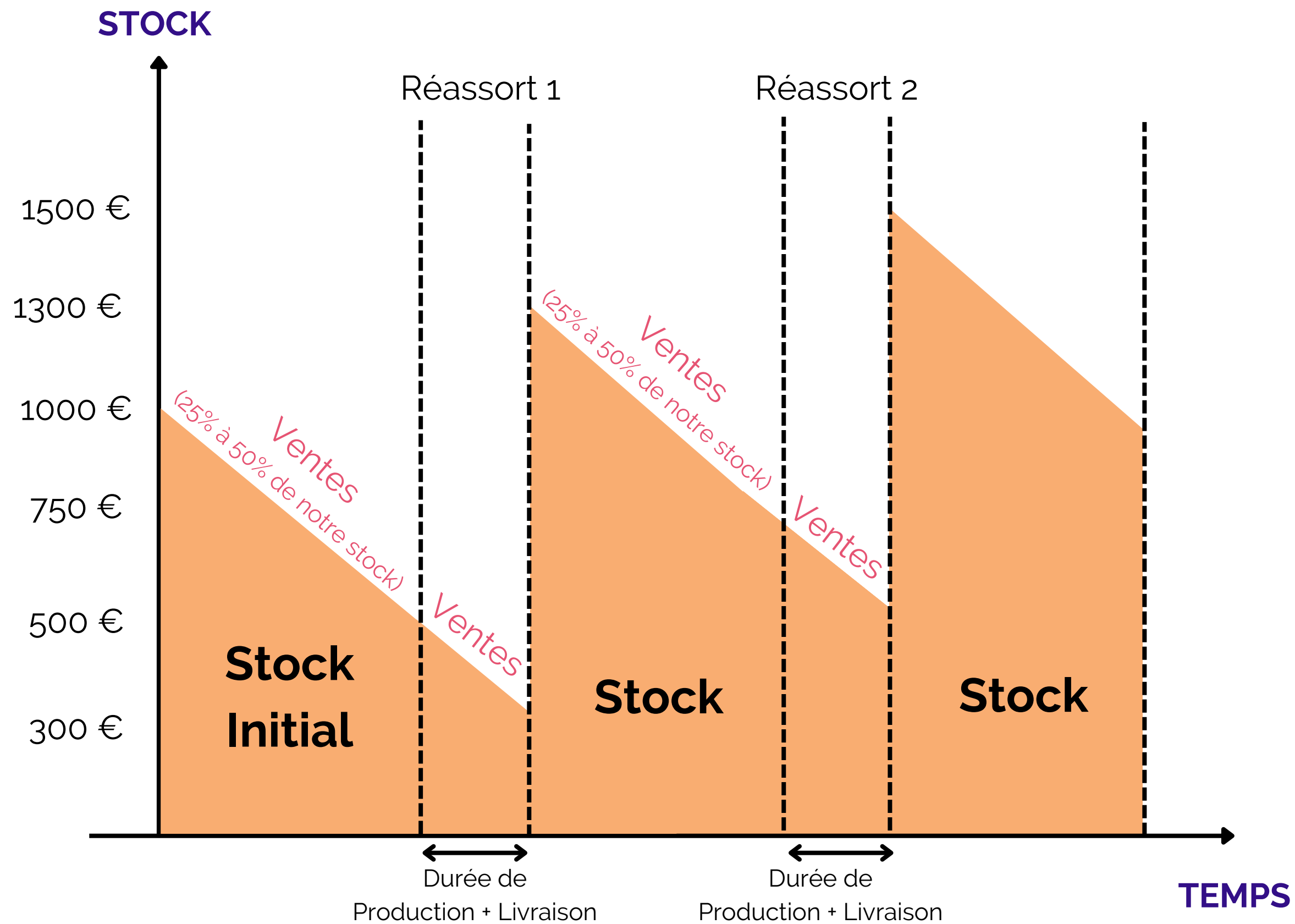
# 1- *Objectif du Stock*

Pouvoir répondre à la demande (Zéro Rupture)  
tout en ayant le minimum de stock possible  
(Minimiser les coûts)

---

Minimiser les coûts :

- Le stock correspond à "de l'argent qui dort"
- Souvent les plateformes logistiques se rémunèrent à la location du Mètre Carré  
(Trop de stock = Plus de frais mensuels)



## *2- Stock Initial*

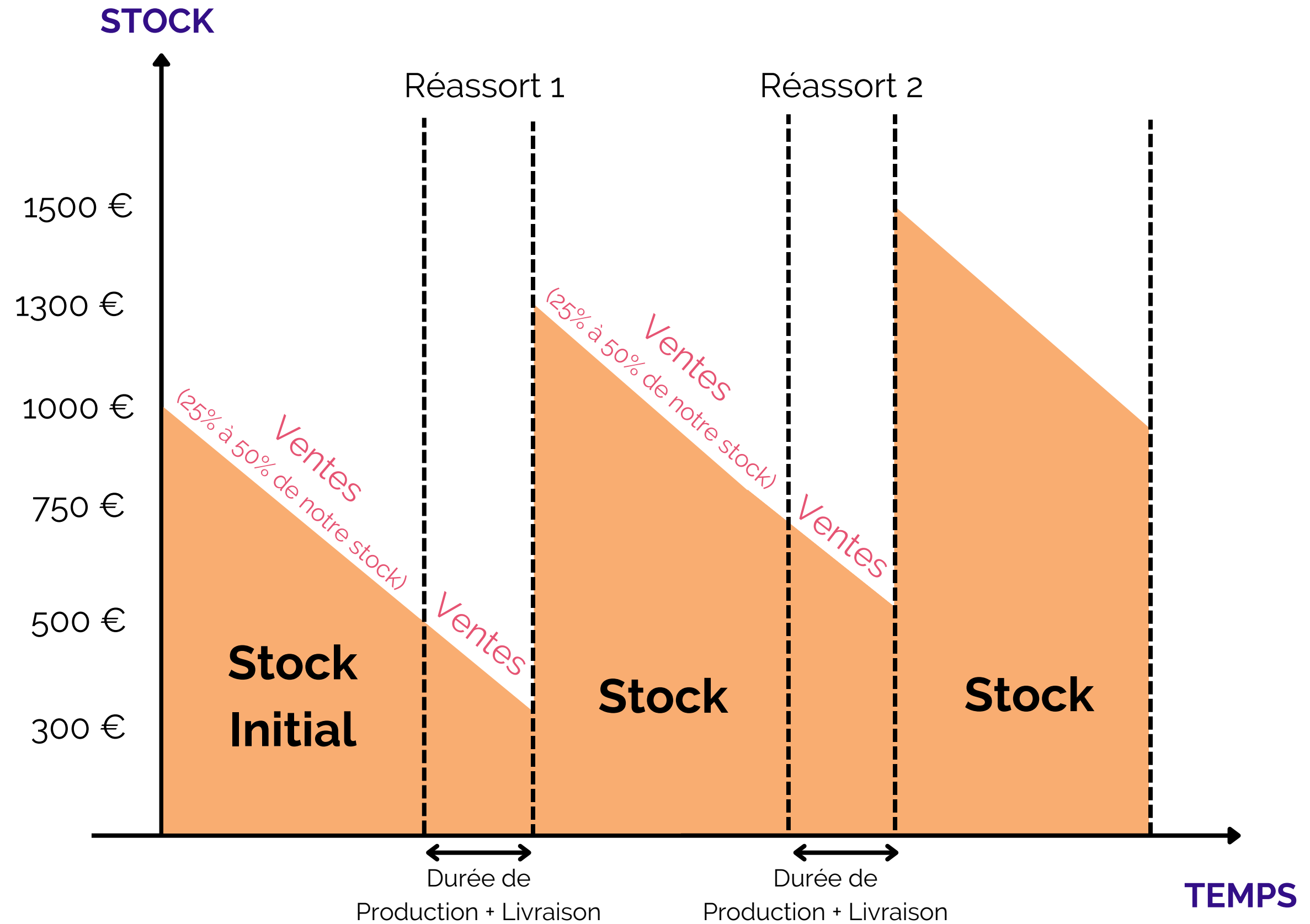
**Objectif** = Trouver son Best-Seller

**Important** : Récupérer tous les feedbacks des prospects et clients (Leurs besoins, leurs envies, les axes d'amélioration)

# 3- À quel moment dois-je faire mon réassort ?

Lorsque l'on a vendu 25% à  
50% de notre stock (en  
fonction du budget)

**Important :** Attention aux  
délais de production et de  
livraison du fournisseur



# 4- *Comment effectuer mon réassort ?*

## 1- Analyser les Ventes par produit

Repérer le Best-Seller (Exemple Oria & Co)

## 2- Prendre en compte les Feedbacks

Par exemple, demande de nouveautés des clients

## 3- Définir le budget à commander par produit

Si j'ai vendu 80% de ce produit, acheter 80% du budget pour ce même produit



# Exemple



Recherche



QB Quentin Boisseau

- Accueil
- Commandes
- Produits
- Clients
- Analyses de données
- Rapports**
- Vue en direct
- Marketing
- Réductions
- Canaux de vente >
- Boutique en ligne
- Applications >
- Paramètres

Titre du produit	Titre de la variante	Quantité vendue	Taux de vente
Tapis à Renifler	Default Title	49	87,50 %
Tapis de Léchage	Default Title	40	63,50 %
Plateau d'intelligence	Default Title	19	57,60 %
Jouet d'intelligence	Rond	31	57,40 %
Pneu de Mastication	Default Title	7	50,00 %
Balle Alvéolée	Default Title	20	47,60 %
Jeu d'intelligence	Default Title	11	45,80 %
Jouet de dentition	Default Title	13	41,90 %
Biscuits BIO	Default Title	13	40,60 %
Balle à Renifler	Default Title	15	39,50 %
Sacs à excréments	Default Title	18	37,50 %
Jouet d'intelligence	Patte	5	26,30 %
Balle Indestructible	Default Title	3	18,80 %
Balle à mâchouiller	Default Title	6	17,60 %
Biscuits BIO	Unité	8	11,60 %
Jouet en corde et caoutchouc	Default Title	3	10,30 %

18 résultat(s) sur 18 affiché(s).

# 4- *Comment effectuer mon réassort ?*

## 1- Analyser les Ventes par produit

Repérer le Best-Seller (Exemple Oria & Co)

## 2- Prendre en compte les Feedbacks

Par exemple, demande de nouveautés des clients

## 3- Définir le budget à commander par produit

Si j'ai vendu 80% de ce produit, acheter 80% du budget pour ce même produit



# Exemple



Recherche



QB Quentin Boisseau

- Accueil
- Commandes
- Produits
- Clients
- Analyses de données
- Rapports**
- Vue en direct
- Marketing
- Réductions
- Canaux de vente >
- Boutique en ligne
- Applications >
- Paramètres

Titre du produit	Titre de la variante		Quantité vendue	Taux de vente	
Tapis à Renifler	Default Title	<b>Best-Seller 1</b>	19%*	49	87,50 %
Tapis de Léchage	Default Title	<b>Best-Seller 2</b>	15%	40	63,50 %
Plateau d'intelligence	Default Title			19	57,60 %
Jouet d'intelligence	Rond	<b>Best-Seller 3</b>	12%	31	57,40 %
Pneu de Mastication	Default Title			7	50,00 %
Balle Alvéolée	Default Title			20	47,60 %
Jeu d'intelligence	Default Title			11	45,80 %
Jouet de dentition	Default Title			13	41,90 %
Biscuits BIO	Default Title			13	40,60 %
Balle à Renifler	Default Title			15	39,50 %
Sacs à excréments	Default Title			18	37,50 %
Jouet d'intelligence	Patte			5	26,30 %
Balle Indestructible	Default Title			3	18,80 %
Balle à mâchouiller	Default Title			6	17,60 %
Biscuits BIO	Unité			8	11,60 %
Jouet en corde et caoutchouc	Default Title			3	10,30 %

18 résultat(s) sur 18 affiché(s).

**Total : 261**

\*Calcul :  $49/261*100 = 19$

# *5- Passer en réassort mensuel*



## À prendre en compte

- 1 mois de stock moyen
- + délai de réassort (production + livraison)
- + taux de croissance
- + facteur de saisonnalité

## Le facteur de saisonnalité

Important à prendre en compte  
en fonction de la niche

Outils à utiliser : Google Trend

## Utilisation du Sheet de réassort

Possibilité de transmettre à votre fournisseur

# Exemple Google Trend : Jouet pour enfant

● **jouet pour enfant**  
Terme de recherche

+ Comparer

France 12 derniers mois Toutes catégories Recherche sur le Web

Évolution de l'intérêt pour cette recherche ?



## Décembre



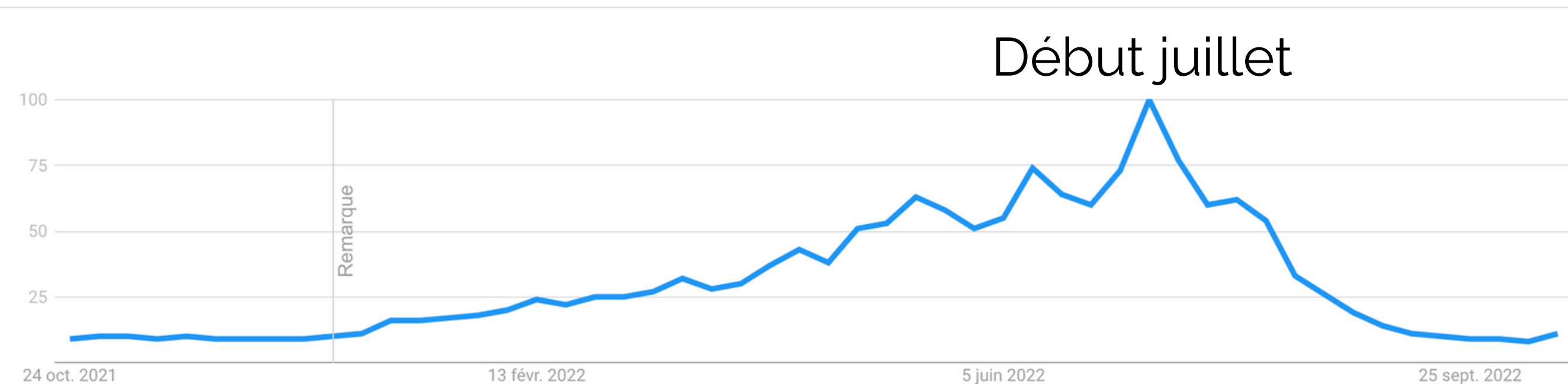
# Exemple Google Trend : Maillot de bain

● maillot de bain  
Terme de recherche

+ Comparer

France 12 derniers mois Toutes catégories Recherche sur le Web

Évolution de l'intérêt pour cette recherche ?



# *5- Passer en réassort mensuel*



## Méthode de Calcul

- 1 mois de stock moyen
- + délai de réassort (production + livraison)
- + taux de croissance
- + facteur de saisonnalité



## Le facteur de saisonnalité

Important à prendre en compte  
en fonction de la niche

Outils à utiliser : Google Trend



## Utilisation d'un Sheet de réassort

Possibilité de transmettre à votre fournisseur



# QUESTIONS / RÉPONSES

# *Conclusion*

**Important :** Trouver son Best-Seller

**AL**  
Ambitious Lady



