

CNSTC 2.5 – Les paramètres commerciaux

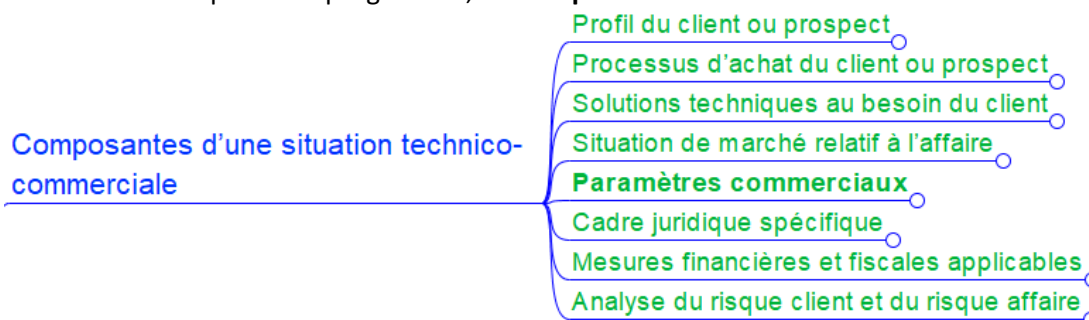
Contenu

Pourquoi l'étudier ?	1
1 – La marge commerciale, les calculs commerciaux, le panier moyen.....	2
1.1 – Marge, taux de marge, taux de marque	2
1.2 – Le panier moyen et le taux de transformation.....	3
2 – Les conditions commerciales et financières	5
3 – La gestion des stocks et les aspects logistiques	6
3.1 – La gestion des stocks	6
3.2 – Parlons logistique !	11
Compléments	12

- En *italiques*, les citations du programme
- En **encadré**, les définitions importantes

Pourquoi l'étudier ?

Nous sommes dans la 2^e partie du programme, les **composantes d'une situation technico-commerciale** :



« **Pour contribuer à la santé financière de son entreprise, le technico-commercial doit être soucieux de respecter sa politique de prix et ses conditions de vente. Il doit veiller à dégager une marge suffisante dans l'affaire qu'il traite. Il se doit de limiter les délais de règlement accordés au client pour ne pas fragiliser la trésorerie. L'analyse comptable, financière et commerciale d'une affaire permet au technico-commercial de repérer sa marge de négociation.** »

1 – La marge commerciale, les calculs commerciaux, le panier moyen

1.1 – Marge, taux de marge, taux de marque ...

Marge commerciale

Lexique

La marge commerciale correspond à la différence entre le prix de vente et le prix d'achat du produit.

$$\text{Marge commerciale} = \text{prix de vente HT} - \text{Coût d'achat HT}$$

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

Taux de marge en %

Lexique

Le taux de marge correspond au pourcentage de gain réalisé par l'entreprise sur le coût d'achat des marchandises vendues.

$$\text{Taux de marge} = (\text{Marge commerciale} / \text{Prix d'achat HT}) \times 100$$

ou

$$\text{Taux de marge} = [(\text{prix de vente HT} - \text{Prix d'achat HT}) / \text{Prix d'achat HT}] \times 100$$

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

« Les taux de marge pratiqués en grande distribution sont variables selon les domaines d'activités et selon les rayons en grande distribution à dominante alimentaire. Alors qu'ils sont généralement de quelques % en épicerie sèche, ils peuvent dépasser les 100 % dans le domaine des fruits et légumes. »

Source : <https://www.definitions-marketing.com/>

Taux de marque en %

Lexique

Le taux de marque correspond au pourcentage de gain réalisé par l'entreprise sur le prix de vente HT des marchandises vendues.

$$\text{Taux de marque} = (\text{Marge commerciale} / \text{Prix de vente HT}) \times 100$$

ou

$$\text{Taux de marque} = [(\text{prix de vente HT} - \text{Prix d'achat HT}) / \text{Prix de vente HT}] \times 100$$

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

Coefficient multiplicateur – dans la grande consommation

Lexique

Le coefficient multiplicateur permet de calculer le prix de vente TTC à partir du prix d'achat HT.

$$\text{Coefficient multiplicateur} = \text{prix de vente TTC} / \text{Prix d'achat HT}$$

Le coefficient multiplicateur permet à une entreprise de définir son prix de vente TTC à partir de son prix d'achat.

$$\text{Prix de vente TTC} = \text{coefficient multiplicateur} \times \text{Prix d'achat HT}$$

Source : d'après le manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

Coefficient multiplicateur – dans le chiffre bâtiment

Lexique

$$\text{Coefficient multiplicateur} = \text{prix de vente HT} / \text{Prix d'achat HT}$$

$$\text{Prix de vente HT} = \text{coefficient multiplicateur} \times \text{Prix d'achat HT}$$

POURQUOI ?

- En « B2C », on vend au consommateur final qui paye la TVA, c'est donc du prix TTC dont il faut lui parler.
- En « B2B », l'entreprise cliente paye la TVA sur ses achats mais récupère ce montant quand elle vend à ses propres clients, donc c'est le montant HT qui l'intéresse le plus.

Business to Consumer – B2C

Rappel

Activité commerciale et marketing qui s'opère à destination des consommateurs particuliers.

Source : <https://www.definitions-marketing.com/>

Business to Business – B2B

Rappel

Activités commerciales et marketing réalisées entre entreprises.

Source : <https://www.definitions-marketing.com/>

A VOUS DE JOUER !

Un détaillant revend 150 € HT un snowboard qu'il a acheté 100 € HT au fabricant. Calculez :

- le taux de marge
- Le taux de marque
- Le coefficient multiplicateur, avec une TVA de 20%.

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC – Foucher, 2018

ATTENTION !

Les marges commerciales, taux de marge etc. peuvent aussi être calculés en fonction du **coût d'achat au lieu du prix d'achat**.

Coût d'achat

Lexique

Coût d'achat HT = Prix d'achat HT + Frais accessoires sur achat

Les frais accessoires correspondent à la somme de toutes les charges (directes et indirectes) occasionnées par l'acquisition d'un bien jusqu'à sa mise en stock : frais de transport, frais de stockage, salaire du personnel de manutention...

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

1.2 – Le panier moyen et le taux de transformation

Ressource internet : le panier moyen en diaporama



Source : <https://gererlebacpro.etab.ac-lille.fr/les-resultats/le-suivi-des-ventes-2/2-le-panier-moyen>

Panier moyen

Lexique

Le panier moyen désigne **généralement** le **montant moyen d'une transaction** enregistrée sur un point de vente, en VAD ou sur Internet.

Dans un angle différent le panier moyen peut également désigner la composition type du caddie ou de la commande ou le panier type de la "ménagère".

Source : <https://www.definitions-marketing.com/>

« En connaissant le panier moyen d'un site web, le webmaster va **essayer de l'augmenter**. Voici quelques astuces pour y parvenir :

- **Gratuité des frais de livraison à partir d'un certain montant**
- Mise en place d'une stratégie de **cross-selling** (proposer un produit associé à celui sélectionné par le consommateur – par exemple : un étui lors de l'achat d'un appareil photo)
- Mise en place d'une stratégie d'**Up-Selling** (proposer un produit similaire, mais d'une gamme supérieure)... »

Source : 1min30.com - <https://www.1min30.com/dictionnaire-du-web/panier-moyen>

Panier moyen en valeur

Lexique

Chiffre d'affaires / Nombre de tickets (ou clients)

Source : blogs pédagogiques de l'académie de Bordeaux - <https://blogpeda.ac-bordeaux.fr/>

Panier moyen en quantité

Lexique

Nombre d'articles vendus / Nombre de tickets (ou clients)

Source : blogs pédagogiques de l'académie de Bordeaux - <https://blogpeda.ac-bordeaux.fr/>

Taux de transformation magasin / point de vente

Lexique

Le taux de transformation d'un magasin est obtenu en **divisant le nombre d'acheteurs par le nombre de visiteurs** du point de vente sur une période donnée.

C'est un indicateur d'attractivité de l'offre et d'efficacité commerciale (conseillers vendeurs, visual merchandising, digitalisation, etc).

Source : <https://www.definitions-marketing.com/>

« Il est surtout **utilisable et pertinent pour des magasins spécialisés** (textiles, cadeaux, etc.) de type enseignes de galeries et a peu de sens dans le domaine de la grande distribution alimentaire. »

Source : <https://www.definitions-marketing.com/>

Taux de transformation e-commerce

Lexique

Le taux de transformation e-commerce est obtenu en **divisant le nombre de commandes obtenues sur une période donnée par le nombre de visiteurs uniques** (ou parfois de visites) de cette période.

Source : <https://www.definitions-marketing.com/>

« Le taux de transformation e-commerce mesure donc la capacité d'un site à transformer le visiteur en acheteur. C'est une donnée très importante dans la gestion d'un site Internet, mais elle est complexe à appréhender et difficile à utiliser dans le cadre de comparaisons entre sites.

Le taux de transformation e-commerce **varie fortement d'un secteur d'activité à l'autre**. Il peut dépasser largement 5% sur des sites de vente de fleurs en ligne, mais sera souvent inférieur à 1 % sur des sites d'e-commerce plus généralistes. »

Source : <https://www.definitions-marketing.com/>

A VOUS DE JOUER !

Le 1^{er} janvier 2023, Vous êtes nommé(e) responsable de la boutique du club de football Paris-Saint Lambert sur les Champs Elysées. Un an plus tard, le président du club, Palamède de Charlus, vous invite à déjeuner au restaurant 4* Royal Elysée pour vous interroger sur la progression des ventes. Très attaché à votre nouveau poste, vous préparez

- des chiffres pour montrer cette progression en complétant le tableau ci-dessous :
- des commentaires pour anticiper les questions de M. De Charlus.

	Résultats		taux d'évolution
	2022	2023	
Nombre d'entrées dans le magasin	85 604	86 980	1.61%
Nombre de tickets de caisse	82 431	84 669	2.71%
Nombre d'articles	132 973	133 902	0.70%
Chiffre d'affaires (en €)	2 875 833	2 990 632	3.99%
Panier moyen			
	2022	2023	
En valeur	34.89 €	35.32 €	↗
En quantité	1.61 un.	1.58 un.	↘
Taux de transformation	96.29%	97.34%	↗

Vous : L'équipe est plutôt contente, le CA a augmenté de 4%.

M. de Charlus : Oui, mais vous n'avez pas vendu tellement plus d'articles !

Vous : En effet, mais on a vendu des articles plus chers !

M. de Charlus : Vous n'avez pas attiré beaucoup plus de visiteurs !

Vous : Oui, mais ça ne dépend pas que de moi, la communication joue aussi un rôle ! D'ailleurs, une fois dans la boutique, il y a plus de visiteurs qui ont acheté que l'année dernière.

Taux d'évolution en %

Lexique

Quelles que soient les unités (argent, quantités, temps...).

$$\text{Taux d'évolution} = (\text{valeur d'arrivée} - \text{valeur de départ}) / \text{valeur de départ}$$

2 – Les conditions commerciales et financières

Plusieurs conditions peuvent avoir un impact sur les marges :

Escompte commercial

Lexique

L'escompte commercial est une **réduction** accordée à un acheteur **en cas de paiement anticipé**.

Source : Direction de l'information légale et administrative (Premier ministre) - Vérifié le 16 février 2021 - <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F33527>

Remise

Lexique

Réduction commerciale accordée **en fonction**

- **des quantités** achetées
- ou **de l'importance** que le client revêt pour l'entreprise.

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

Ristourne

Lexique

Réduction calculée sur le **montant global** des ventes réalisées avec le client **sur une période donnée**.

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

Rabais

Lexique

Réduction accordée au client suite à

- un défaut de **qualité** des produits,
- de **conformité** de la commande
- un **retard** de livraison.

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

A VOUS DE JOUER !

1) Quels sont les avantages et les inconvénients pour l'entreprise de chacune de ces réductions ?

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Escompte commercial		
Remise		
Ristourne		
Rabais		

2) Un commercial propose à 25 € HT un produit acheté 15 € HT. Lors de la négociation, il accorde une remise de 10 % au client. De combien diminue son taux de marge ?

Source : d'après le manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC - Nathan « Technique » 2018

3 – La gestion des stocks et les aspects logistiques

3.1 – La gestion des stocks

3.1.1 – Pourquoi gérer les stocks ?

Vidéo : *Merci Handy, la marque qui maîtrise les couleurs de son tableau de trésorerie*

Source : Agicap - <https://youtu.be/YDVYT5oNpxc>

A VOUS DE JOUER !

Pourquoi le stock est-il un « gros enjeu » pour Handy ?

Vidéo : *La gestion des stocks*



TROUVER UN EQUILIBRE



entre

Le sur-stockage

La rupture de stock

trop de produits en stock

Pas assez de produits en stock

Le sur-stockage

entraîne

Avantages
Des conditions commerciales avantageuses

Inconvénients
Une avance de trésorerie
Des frais de stockage
Un risque d'invendus

Le stock insuffisant

entraîne

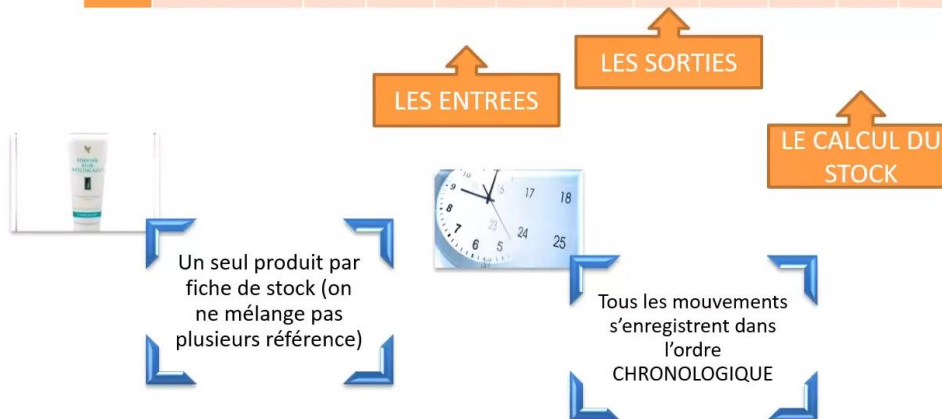
Avantages
Diminution des frais de stockage
Diminution des risques d'invendus

Inconvénients
Risque de rupture de stock (perte de chiffre d'affaires)
Augmentation des frais de livraison

La fiche de stock

permet à l'entreprise de connaître à tout moment la quantité exacte de produits qu'elle détient en stock. Elle fait apparaître :

DESIGNATION DU PRODUIT :											
Dates	Nature des mouvements	N° de bon	Entrées			Sorties			Stocks		
			Quantité	Prix unitaire	Valeur	Quantité	Prix unitaire	Valeur	Quantité	Prix unitaire	Valeur



Les indicateurs de suivi du stock



Le taux de rotation : permet de connaître la vitesse à laquelle le stock se renouvelle

Quantité vendues / stock moyen en quantité



La durée de stockage : permet de déterminer combien de temps le produit reste en stock avant d'être vendu

Période / taux de rotation

Source : lescoursdegestion.fr - <https://youtu.be/kXeZDf5vHo0>

Stocks

Lexique

Ensemble des biens ou des services qui interviennent dans le cycle d'exploitation de l'entreprise pour être :

- soit vendus en l'état ou au terme d'un processus de production à venir ou en cours,
- soit consommés au premier usage.

(Définition du Plan Comptable Général)

Source : BPIFrance - <https://bpifrance-creation.fr/stocks>

Cycle d'exploitation

Lexique

Ensemble des activités relatives à l'activité de l'entreprises (achats -> production -> vente)

Source : d'après le manuel sciences de gestion et numérique Terminale STMG – Nathan « Réflexe » 2020

3.1.2 – Les niveaux de stocks

A VOUS DE JOUER !

1) Calculez les niveaux de stocks permettant de compléter la fiche de suivi du stock

RAYON :	ARTICLE :			REFERENCE :	
	Stock initial avant livraison	Entrées en stock	Stock après livraison	Sorties du stock (ventes prévues)	Stock final
Avril	0	60		20	
Mai		0		35	
Juin		60		70	
Juillet		60		50	
Août		30		30	
Septembre		0		8	

2) Expliquez à quelle difficulté l'entreprise pourrait être confrontée au mois de juin ?

Source : manuel Relation Client et négociation vente – BTS NDRC – Foucher, 2018

Les niveaux de stocks

Lexique

- **Stock minimum** : niveau du stock correspondant au délai normal de livraison.
- **Stock de sécurité** : supplément au stock minimum nécessaire en cas de retard de livraison ou d'accroissement de la demande.
- **Stock d'alerte** : niveau de stock entraînant le déclenchement de la commande :
Stock d'alerte = Stock minimum + Stock de sécurité
- **Stock maximum** : limite supérieure à ne pas dépasser.
- **Stock outil** : stock indispensable à l'activité commerciale ou industrielle, considéré comme immobilisé.
- **Stock moyen** :
(Stock Initial + Stock Final) / 2
- **Stock théorique** : stock comptable déterminé d'après les mouvements :
Stock Initial + Entrées - Sorties = Stock Final
- **Stock réel** : stock physique évalué par inventaire.
- **Stock disponible** :
Stock réel - Commandes client reçues
- **Stock virtuel** :
Stock disponible + Commandes en cours auprès des fournisseurs

Source : Daniel Antraigue – IUT GEA

Note sur le stock moyen

« La logique voudrait que **pour un suivi parfait**, un **relevé** soit **pratiqué quotidiennement**. Ce qui est parfois rendu possible avec des systèmes de contrôle automatisés. Mais en général, le relevé n'est fait que ponctuellement. D'où par exemple la précision d'un **stock moyen « fin de mois »** si le relevé est mensuel ou d'un **stock moyen « fin d'année »** s'il n'est pratiqué qu'un seul relevé par an. »

Source : <https://www.e-marketing.fr/>

3.1.3 – La rotation des stocks

Vidéo : Analyse financière - Rotation des stocks

ROTATION des STOCKS
PEU ELEVÉE =
ventes FAIBLES
ou STOCK trop grand

ROTATION des STOCKS
ELEVÉE =
VENTES IMPORTANTES
ou MAUVAISE GESTION des STOCKS

Source : BetterStudy Swiss Online Education - <https://youtu.be/a0CxJNzhvDM>

Rotation

Lexique

Nombre de renouvellements du stock au cours d'une période d'une année commerciale de 360 jours.

Source : Daniel Antraigue – IUT GEA

Coefficient de rotation

Lexique

Coefficient de rotation du stock = coût annuel / stock moyen.

Source : Daniel Antraigue – IUT GEA

Durée moyenne du stock

Lexique

Durée moyenne du stock = 360 jours x stock moyen / coût annuel

Ou

Durée moyenne du stock = 360 jours / Coefficient de rotation du stock

Source : d'après Daniel Antraigue – IUT GEA

A VOUS DE JOUER !

Vous gérez la boutique duty-free AYA KAMAKURA FASHION à l'aéroport international de Dubai et votre siège social à Paris vous demande de faire le point sur vos stocks.

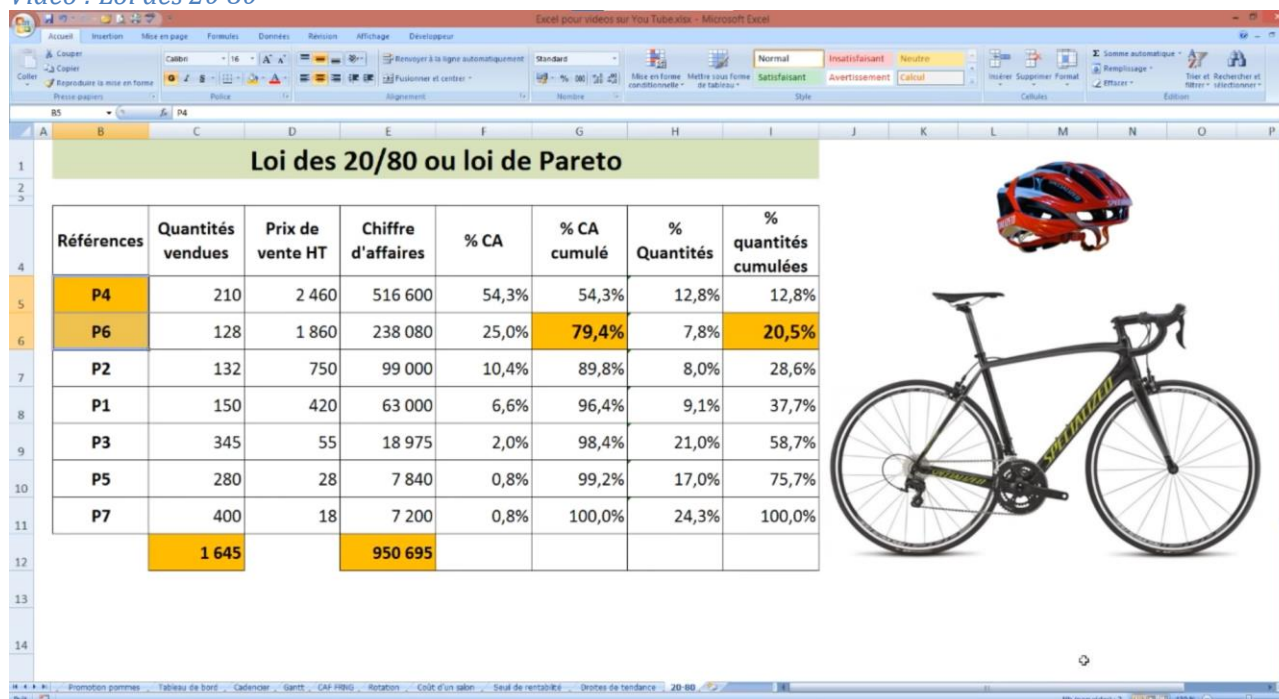
Article	coût annuel	Stock initial	Stock final
Pantalons	200 000 €	25 000 €	15 000 €
T-shirts	300 000 €	50 000 €	60 000 €
Casquettes	900 000 €	80 000 €	90 000 €

Pour chaque famille d'articles, calculez

- 1) les stocks moyens
- 2) le coefficient de rotation des stocks
- 3) la durée moyenne des stocks.

3.1.4 – La loi de Pareto ou la « règle » des 80-20

Vidéo : Loi des 20 80



The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following table:

Références	Quantités vendues	Prix de vente HT	Chiffre d'affaires	% CA	% CA cumulé	% Quantités	% quantités cumulées
P4	210	2 460	516 600	54,3%	54,3%	12,8%	12,8%
P6	128	1 860	238 080	25,0%	79,4%	7,8%	20,5%
P2	132	750	99 000	10,4%	89,8%	8,0%	28,6%
P1	150	420	63 000	6,6%	96,4%	9,1%	37,7%
P3	345	55	18 975	2,0%	98,4%	21,0%	58,7%
P5	280	28	7 840	0,8%	99,2%	17,0%	75,7%
P7	400	18	7 200	0,8%	100,0%	24,3%	100,0%
	1 645		950 695				

The image also shows a red and black bicycle helmet and a black road bicycle.

Source : Serge Potiron Education - <https://youtu.be/AQ9M2jnX8jU>

Règle des 20-80

Lexique

Dans le domaine commercial et marketing, la règle des 20/80 exprime le plus souvent le fait que pour la plupart des activités commerciales une partie réduite de la clientèle représente l'essentiel du chiffre d'affaires. C'est un **indicateur de la concentration commerciale**.

Selon le principe de la distribution selon la **loi de Pareto, 80 % du chiffre d'affaires est alors réalisé auprès de 20 %** des clients (Pareto a initialement souligné ce principe de répartition non linéaire pour la détention des richesses par la population).

« **La règle des 20 / 80 se vérifie rarement en l'état et dépend fortement du secteur d'activité.** Elle ne se vérifie pas du tout dans le secteur des abonnements TV, très peu dans le secteur de la téléphonie mobile et peu dans la grande distribution, alors que dans d'autres domaines c'est plutôt une règle des 10/90. L'évocation de la règle des 20/80, lorsqu'elle se vérifie permet surtout de souligner l'importance de se concentrer sur les meilleurs clients dans le cadre d'une politique de fidélisation. »

3.1.5 – La méthode ABC



La méthode ABC

Lexique

La méthode ABC est une méthode consistant à classer un référentiel par ordre décroissant des sorties.

On se base sur l'idée communément admise qu'environ 20% des références représentent 80% des ventes ! Lors d'une analyse il est donc primordial de s'attaquer en priorité à ces références (le groupe A).

On divise donc le référentiel en trois groupes :

- le **groupe A** est composé des références constituant **80% des sorties** (représentant généralement **20% des références**),
- le **groupe B** est composé des références constituant **15% des sorties** (représentant généralement **30% des références**),
- et le **groupe C** est composé des références constituant **5% des sorties** (représentant généralement **50% des références**).

Cette méthode permet de connaître les références qui méritent une attention particulière. Le classement peut également être effectué pour constituer des groupes en fonction d'autres critères tels que les volumes, les achats, les CA, etc.

Source : FAQ Logistique - <https://www.faq-logistique.com/ABC.htm>

L'intérêt d'appliquer la méthode ABC pour le slotting de l'entrepôt

Dans la pratique, dans le cas de l'organisation d'entrepôts, il est recommandé de **placer les références qui « tournent » le plus vite, le plus proche de la zone de picking**. Cette organisation permet en effet de minimiser les distances parcourues par les préparateurs de commandes dans l'entrepôt.

A contrario, **une référence, qui tourne très peu**, doit faire l'objet d'une analyse : mérite-elle d'être stockée dans l'entrepôt ? Si tel est le cas (pièces stratégiques, délais de réapprovisionnement très longs, etc.), il convient de stocker la référence **le plus loin possible des zones d'activité, afin de libérer un espace stratégique** à des références qui sont plus souvent sollicitées.

Attention néanmoins à aller plus loin que la simple prise en compte de la classe de rotation pour décider de l'implantation des références. **Placer toutes les références A ou A+ dans les mêmes zones risque de créer un fort encombrement** des allées quand les opérateurs lanceront les vagues de picking. Au contraire répartir les références dans plusieurs zones permet une plus grande flexibilité dans l'organisation de la préparation de commandes au cours de la journée.

Source : FAQ Logistique - <https://www.faq-logistique.com/ABC.htm>

3.2 – Parlons logistique !

Vidéo : Beau Travail - manager logistique

Source : Beau Travail TV - MEDEF - [https://youtu.be/ U0e3FYDVoA](https://youtu.be/U0e3FYDVoA)

« Le technicien logistique contrôle, en qualité comme en quantité, toutes les entrées et toutes les sorties de marchandises dans l'entrepôt. Il veille à respecter un difficile équilibre : minimiser les stocks sans pour autant risquer la rupture. »

Source : ONISEP - <https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/technicien-technicienne-logistique>

Article & vidéo : Canal de Suez bloqué : quelles conséquences pour le commerce mondial ?



« Des retards d'approvisionnement pour (...) notamment les produits manufacturés "Made in China". Biens d'équipement, biens industriels, biens de consommation, biens alimentaires... Chaque année, "on doit tourner autour de **14 à 15 millions de conteneurs pleins dont 75 % viennent de Chine**", poursuit le directeur de l'Isemar. "On est dépendants des produits manufacturés chinois. Or, **dans les conteneurs, il y a à la fois votre téléphone, des éléments de construction d'une voiture ou des pièces réservées à la construction d'éoliennes.**"

Source : France 24 - 25/03/2021 - <https://www.france24.com/fr/afrique/20210325-canal-de-suez-bloqu%C3%A9-quelles-cons%C3%A9quences-pour-le-commerce-mondial>

Logistique

Lexique

- Ensemble des opérations ayant pour but de permettre aux armées de vivre, de se déplacer, de combattre et d'assurer les évacuations et le traitement médical du personnel.
- Ensemble de méthodes et de moyens relatifs à l'organisation d'un service, d'une entreprise, etc., et comprenant les manutentions, les transports, les conditionnements et parfois les approvisionnements.

Source : dictionnaire Larousse en ligne - <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/logistique/47678>

Flux

Lexique

[Dans l'entreprise] Éléments circulant dans l'entreprise et destinés à être utilisés et transformés au cours du cycle d'exploitation.

Trois sortes de flux circulent dans l'entreprise :

1. les **flux physiques**,
2. les **flux monétaires**
3. les **flux d'information**.

Source : dictionnaire Larousse en ligne - <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/flux/34328>

Ressource internet : « La fonction Logistique : quelle définition pour quels enjeux ? »**La définition**

La fonction Logistique se donne pour mission d'optimiser l'ensemble des flux physiques et informationnels de l'entreprise :

Quels enjeux ?

L'importance de la fonction Logistique peut s'appréhender à plusieurs niveaux :

1. en amont de l'entreprise : gestion des flux en provenance des fournisseurs
 2. au sein de l'entreprise : gestion des stocks, manutention des composants, gestion des flux informationnels
 3. en aval de l'entreprise : stockage des produits, transport vers les distributeurs et vers les clients.
- Sur le plan de la **production**, la logistique détermine les relations entre les différents ateliers et conditionne nettement le rythme et les délais de production.
 - Sur le plan **commercial**, la logistique va avoir un impact sur les délais pour livrer les produits aux clients, en limitant au maximum les ruptures de stocks.
 - Sur le plan **financier**, la logistique par l'optimisation des flux et des stocks (c'est à dire n'avoir ni trop, ni pas assez de stocks) va permettre de réduire les charges de l'entreprise.
 - Sur le plan **stratégique**, la mise en place d'une fonction logistique efficace va permettre à l'entreprise de se défendre dans le cadre de la « chrono-compétition ».

Source : dossier Facileco – Ministère de l'Economie

<https://www.economie.gouv.fr/facileco/fonction-logistique>

A VOUS DE JOUER !

D'après cet article, comment la logistique « crée-t-elle de la valeur... » et pour qui ?

Focus : la logistique dans le bâtiment

Vidéo : KS SERVICES | Logistique de Chantier de construction de la Tour la Marseillaise

Source : KS SERVICES - <https://www.ks-services.com/services-logistiques/logistique-chantier/>

Vidéo : <https://youtu.be/6CebfcdmE6E>

Vidéo : La logistique sur les chantiers de réhabilitation de maisons minières

Source : Bouygues Bâtiment Nord-Est - <https://youtu.be/FO6ePwXZ6AQ>

Compléments

- Panier moyen : définition, formule + 17 astuces pour l'améliorer - <https://www.reussir-mon-ecommerce.fr/panier-moyen/>
- Révisions MGUC | La gestion des stocks CALENDRAIRE | AIDE BTS MUC - <https://youtu.be/bSMXOzhZ1Sg>
- Gestion des stocks - CFA École Sup' - <https://www.ecole-sup-paris.fr/cours-ligne-bts/bts-nrc/gestion-clientele/gestion-stock>
- Les 9 meilleurs logiciels de gestion de stock en 2021 – Obat - <https://www.obat.fr/blog/logiciel-gestion-de-stock/>