

OPTIMISER SES INVENTAIRES DE PRODUITS SAISONNIERS

Dans les années 1950 à 1990, les industries se divisaient souvent pour mieux régner. Depuis le début des années 1990, les industries se regroupent pour les mêmes raisons. Les distributeurs et les détaillants doivent donc user de stratégie pour tirer le meilleur de la situation lorsque vient le temps de stocker des marchandises.

JACQUES GOSSELIN
collaboration spéciale
Président de Fertilec



Il apparaît qu'il faudra commander les marchandises plus tôt au cours des prochaines années, car les manufacturiers garderont peu ou pas d'inventaire fabriqué à l'avance. Selon le carnet de commandes, le taux de surplus qui était de 35% est passé à 10% de plus pour maintenir une profitabilité accrue. Trop de variables et d'inconnues amènent les industries à rationaliser leur production soit :

coût du pétrole, coût élevé du temps supplémentaire pour les employés, etc. Tout est rationalisé en fonction des profits et des rendements sur les investissements.

À titre d'exemple : des produits comme la chaux granulaire

et le gypse granulaire ou engrais granulaire. Le temps de fabrication normal est de 10 tonnes à l'heure, et si la température est très humide, le taux de production diminue de 50% minimum. Ainsi, les chances d'avoir vos commandes à temps sont très minces.

Les placements hâtifs permettent aux manufacturiers de se servir de vos entrepôts comme lieu d'entreposage; souvent ils vous remettent ces avantages en « escompte de placement hâtif ». Autre facteur important : en automne, les transports sont moins limités par le poids, donc cela permet de mettre plus de palettes par chargement, donc une économie directe en transport et les taux sont meilleurs qu'en forte saison comme au printemps.

Acheter lors des placements hâtifs sera la meilleure façon pour les détaillants de s'assurer d'avoir les produits en main pour la saison suivante. Les expositions sont tardives et souvent les placements hâtifs débutent tôt en automne (août et septembre) avec des paiements différés. Les consommateurs attendent souvent à la dernière minute, mais des détaillants aussi attendent trop tard pour commander. Dans l'avenir, vous aurez avantage à mieux planifier car vous risquez de perdre vos clients et compromettre la rentabilité de vos ventes.

Les avantages de placer tôt vos produits font que vos magasins paraissent plein de stock et cela vous permet de vendre certains produits immédiatement et de payer vos distributeurs ou groupements de 6 à 8 mois plus tard. Le seul désavantage est que vous devez faire apparaître vos produits dans vos inventaires de fin de saison ou de fin d'année fiscale, ce qui n'est pas si complexe...

MULTIPLIEZ VOS FORCES



RDTS vous en donne la possibilité en offrant :

- une couverture nationale
- plus de 200 employés à votre service
- des rapports en ligne accessible 24/24 hrs et 7/7 jrs
- Certifié ISO 9001

Pour des maintenances régulières, des projets spéciaux, des formations et des installations PLV, unissez vos forces à l'équipe de RDTS.



1 888 385-7387
www.rdts.ca



Prendre des risques calculés en achetant plus tôt s'avère souvent plus payant... que les taux d'intérêt bancaires!