

Ruptures de stock : Qu'est-ce que c'est et comment les prévenir ?



Les ruptures de stock sont un signe révélateur de problèmes dans votre **Supply Chain**. Et si vous ne voyez pas de ruptures de stock dans votre entrepôt ou dans vos magasins, vous en ressentirez certainement l'impact sur votre compte de résultats.

Ces ruptures de stock ont un impact important à la fois sur votre rentabilité et sur l'expérience client, deux aspects qui ne sont pas indépendants l'un de l'autre.

En fait, plus vos problèmes de ruptures de stock sont graves, plus l'impact négatif sur l'expérience client devient important. Cela finira par impacter vos marges et, au moment où vous réaliserez à quel point c'est grave, il pourrait déjà être trop tard.

Au niveau le plus basique, la rupture de stock signifie la fin des ventes. Mais sur une période plus longue, des ruptures de stock persistantes obligeront vos clients à se tourner vers vos concurrents. Si ces ruptures de stock deviennent habituelles, vous serez alors confronté à de graves problèmes.

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles vous pourriez manquer de stock. Mais trop souvent, les situations de rupture de stock sont dues à une mauvaise planification.

Qu'est-ce qu'une rupture de stock ? Que signifie OOS ?

Une rupture de stock, ou Out Of Stock (OOS), se produit lorsqu'une entreprise épuise son stock pour un produit particulier. Cela signifie que le produit n'est pas disponible dans l'entrepôt ou en magasin pour être acheté par les clients.

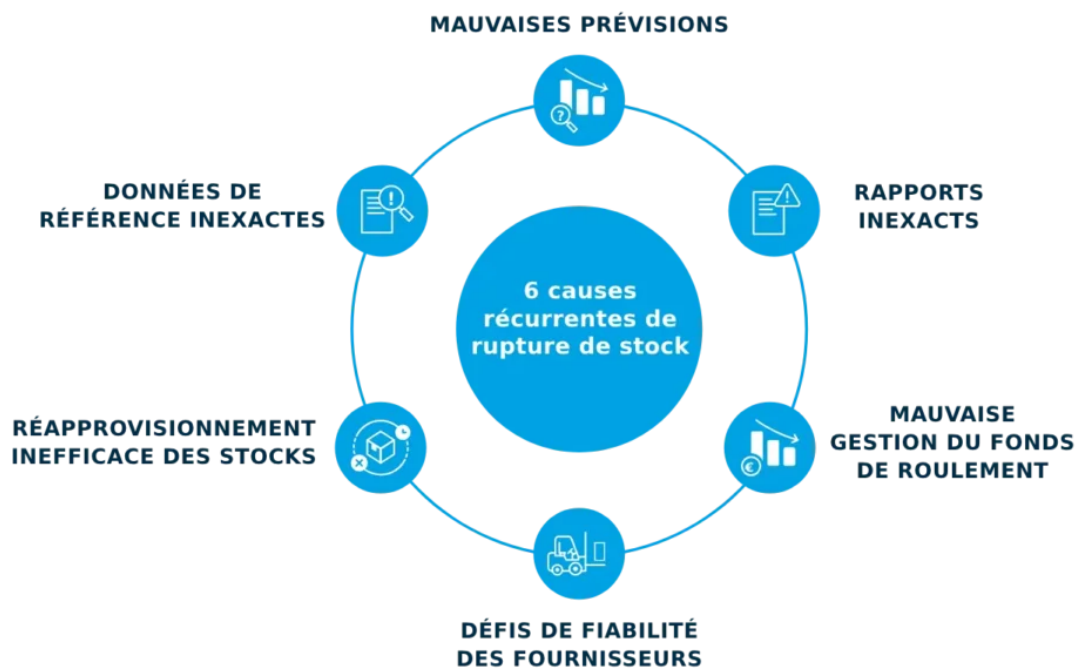
Que ce soit en raison de prévisions de demande inexactes, de **perturbations de la Supply Chain**, ou de pics de demande inattendus, il existe de nombreuses raisons pour lesquelles des ruptures de stock peuvent survenir.

Au mieux, les ruptures de stock entraîneront la perte de certaines ventes. Au pire, elles mèneront à une insatisfaction et une frustration chez les clients, endommageront la réputation de votre entreprise, et entraîneront une perte de position sur le marché par rapport à des concurrents qui ont suffisamment de stock à vendre.

Si vous pouvez atténuer le risque de ruptures de stock, vous serez beaucoup mieux protégé contre les conséquences à court et à long terme. Il existe un certain nombre de stratégies que vous pouvez adopter pour vous protéger efficacement contre les deux.

Qu'il s'agisse d'un approvisionnement optimisé de stock de sécurité, de prévisions de demande robustes, ou simplement d'une **planification** de la Supply Chain plus efficace.

Les 6 causes récurrentes de rupture de stock



1. ERREURS D'INVENTAIRE DES ARTICLES ET DONNÉES DE RÉFÉRENCE INEXACTE

Les écarts dans les niveaux de stocks, ou simplement une mauvaise comptabilisation, peuvent conduire votre entreprise à surestimer la disponibilité réelle des produits en stock.

Cela est certainement loin d'être idéal et totalement évitable avec les bons systèmes en place. Mais cela arrive. Un produit est marqué comme disponible alors qu'il ne l'est pas, un client l'achète, et il n'est en fait pas là.

Bien sûr, cela se produit aussi dans l'autre sens. Le stock est marqué comme épuisé dans un système, mais existe réellement dans l'entrepôt. Aucune de ces situations n'est idéale, car restreindre les ventes sans raison valable pose également problème.

Des prévisions inexactes peuvent avoir plusieurs effets d'entraînement. Les ruptures de stock ne sont qu'un exemple. Mais encore une fois, avoir trop de stocks pourrait facilement en être un autre, et tout aussi dommageable pour votre entreprise.

Si vous sous-estimez la demande, il est probable que vous n'aurez pas suffisamment de stock pour satisfaire les commandes de vos clients, augmentant ainsi considérablement le risque de rupture de stock.

Un excès de stock, en revanche, peut même entraîner des ruptures de stock d'autres articles car votre **fonds de roulement** disponible est réduit.

3. RAPPORTS INEXACTS

Les données de vente sont extrêmement précieuses pour les entreprises. Mais seulement si elles sont exactes et opportunes. Si vos données sont incomplètes, inexactes ou obsolètes, vos niveaux de stocks seront rapidement déséquilibrés. Vous aurez également beaucoup plus de mal à prendre des décisions commerciales efficaces.

Sans ces informations, anticiper et répondre aux changements de la demande ou de l'offre est presque impossible.

Et ainsi, les ruptures de stock refont surface. Pour les éviter, vos niveaux de stocks doivent être bien surveillés et réapprovisionnés en fonction des ventes réelles et des tendances de la demande, plutôt que selon les caprices ou les meilleures estimations de ceux qui détiennent les cordons de la bourse.

4. GESTION INEFFICACE DU FONDS DE ROULEMENT

On dit que l'argent est roi, et cela ne changera probablement pas de sitôt. Si vous avez un capital insuffisant ou une mauvaise gestion des flux de trésorerie, votre capacité à acheter des stocks pour répondre à la demande en souffrira.

Souvent, vous trouverez ce capital immobilisé dans des actifs non liquides ou des pénuries de liquidités à travers l'entreprise. En raison de ces deux problèmes, l'approvisionnement en stocks pourrait être retardé ou limité et c'est un problème qui doit être résolu rapidement.

Si on laisse faire, les ruptures de stock deviennent inévitables.

5. DÉFIS DE FIABILITÉ DES FOURNISSEURS

Chaque entreprise dans la Supply Chain rencontre des problèmes de livraison à un moment donné de son existence. Cela peut même être un événement régulier.

Les retards, les dommages ou les erreurs dans vos livraisons perturberont la disponibilité des produits et peuvent entraîner des ruptures de stock. Surtout si cela se produit régulièrement.

Bien sûr, si votre stock est retardé pendant une longue période, ou n'arrive pas du tout, vous pourriez ne pas avoir les stocks nécessaires pour réapprovisionner avant l'arrivée du prochain envoi.

Qu'il s'agisse d'un retard de transport, de problèmes de dédouanement ou simplement de contraintes de capacité du fournisseur, les raisons derrière ces problèmes doivent être abordées avant qu'elles n'impactent la disponibilité de vos produits et votre résultat net.

6. RÉAPPROVISIONNEMENT INEFFICACE DES STOCKS

Des processus fluides faciliteront la résolution de nombreux problèmes dans votre entreprise. À l'inverse, des processus de réapprovisionnement inefficaces ou lents peuvent entraîner des ruptures de stock.

Cela est particulièrement vrai si la demande de vos clients fluctue tout au long de l'année en fonction de la saisonnalité ou des tendances.

Pour éviter les risques de ruptures de stock, concentrez-vous sur la passation des commandes en temps voulu et sur la réduction des délais de livraison autant que possible. La communication avec vos équipes internes et vos partenaires de la Supply Chain doit être une priorité absolue. Mieux vous communiquez, mieux votre entreprise fonctionnera.

Comment les ruptures de stock nuisent-elles à votre entreprise ?

Les ruptures de stock sont un problème coûteux. Vous perdrez immédiatement du chiffre d'affaire car les clients ne pourront pas acheter vos produits.

Comme mentionné ci-dessus, cela conduira également à une expérience client insatisfaisante. Que cela nuise à la réputation de la marque dépend de la gravité du problème, mais s'ils peuvent trouver un endroit plus fiable pour faire leurs achats, ils le feront.

La perte de fidélité des clients n'est pas une stratégie idéale pour réussir à long terme. Surtout si ces clients autrefois fidèles deviennent fidèles à vos concurrents les plus féroces.

Il est très probable que vos coûts opérationnels augmentent en raison des ruptures de stock.

Il faudra allouer des ressources et des efforts supplémentaires, dont vous n'êtes peut-être pas en capacité de fournir, pour ne serait-ce que traiter le problème. Peut-être que cela implique des expéditions accélérées, des commandes urgentes, des heures supplémentaires pour le personnel,

de nouvelles campagnes promotionnelles, des ruptures de stock d'autres produits dans votre inventaire, ou des dépenses marketing plus élevées – la liste est presque infinie.

Vous pourriez même devoir offrir des réductions, rendant les ventes que vous réalisez moins rentables pour l'entreprise. Et manquer des opportunités de vente croisée ou de vente incitative est une conséquence naturelle.

Beaucoup d'entreprises envisagent souvent d'augmenter leur investissement en fonds de roulement pour constituer un stock de sécurité, afin d'éviter toute nouvelle rupture de stock. Cette approche présente ses propres risques. Vos coûts de stockage augmenteront, tout comme le risque d'excès et d'obsolescence.

8 conseils essentiels pour prévenir les ruptures de stock

Bien que les ruptures de stock soient parfois inévitables, vous pouvez prendre des mesures concrètes pour les rendre beaucoup moins probables.

Voici quelques méthodes qui ont fait leurs preuves pour y arriver.

1. ASSUREZ-VOUS QUE VOS DONNÉES DE RÉFÉRENCE RESTENT PROPRES

Auditez régulièrement vos données de vente et assurez-vous que vos **données de référence** sont exactes. Elles doivent refléter les changements dans les attributs des produits, les fournisseurs et les délais de livraison, et veillez à avoir une gestion précise des stocks à chaque étape.

La mise en place de contrôles de validation des données est un moyen sûr d'identifier et de corriger les erreurs qui pourraient survenir dans vos données et vous donne toutes les chances d'assurer son intégrité et sa fiabilité.

2. PLANIFIEZ LES PROMOTIONS ET LES OFFRES SPÉCIALES AVEC PRÉCISION

Mettre réactivement d'autres articles similaires en vente pour éviter la déception de vos clients n'est pas une stratégie qui paiera à long terme.

Les analyses prédictives et les données de vente historiques peuvent vous aider à prévoir l'impact des promotions et à dissiper les craintes d'être trop réactif au marché ou de manquer de disponibilité des stocks.

Une allocation et un réapprovisionnement précis des stocks est essentiel.

Plus vos équipes de vente et de planification collaborent avec le marketing, meilleure sera la coordination dans les activités promotionnelles.

En minimisant les ruptures de stock, vous maximiserez les opportunités de vente.

3. OPTIMISEZ LA PLANIFICATION MULTI-SITES

Les stratégies d'allocation basées sur la demande permettront à votre entreprise de répartir les stocks en fonction des modèles de demande et des niveaux de service requis, en se concentrant sur des régions spécifiques.

Cela est particulièrement bénéfique pour les entreprises opérant dans des régions présentant des variations dans les modèles de demande.

Les modèles d'optimisation du réseau peuvent aider votre entreprise à déterminer les niveaux de stock optimaux. Minimiser les ruptures de stock tout en maximisant le taux de **rotation des stocks** sur différents marchés comporte ses propres défis. L'anticipation vous permettra de réduire ce risque.

4. COLLABOREZ AVEC LES FOURNISSEURS POUR OPTIMISER LA FIABILITÉ DES DÉLAIS DE LIVRAISON

Comme mentionné ci-dessus, une communication efficace avec les fournisseurs est non négociable pour le succès de votre entreprise.

Essayez d'établir des accords de niveau de service (SLA) avec vos fournisseurs qui définissent les attentes en matière de délais de livraison. Si possible, essayez d'instaurer des pénalités pour les écarts et incitez aux livraisons dans les délais.

Essayez d'aider vos fournisseurs à comprendre les effets en cascade des ruptures de stock et travaillez en collaboration avec eux pour éliminer cette possibilité.

5. AMÉLIOREZ LA PRÉVISION ET LA PLANIFICATION DE LA DEMANDE

Si vous pouvez mettre en œuvre des techniques de détection de la demande qui utilisent des données en temps réel et des analyses avancées, vous serez dans une bien meilleure position pour ajuster vos prévisions en conséquence et avec précision.

Les erreurs de prévision sont une raison majeure des ruptures de stock.

Les examens réguliers de validation de la demande aideront à incorporer les tendances du marché, la saisonnalité et les activités promotionnelles dans vos modèles de prévision.

6. DIVERSIFIEZ LES FOURNISSEURS ET LES PARTENARIATS

Les fournisseurs peuvent vous décevoir, même s'ils assurent le contraire. Dans de telles situations, il est essentiel de donner la priorité à l'identification de fournisseurs alternatifs fiables.

Ils peuvent être situés dans des endroits ou industries différents, mais plus vous pouvez discuter avec eux et explorer leurs offres, mieux vous pourrez atténuer le risque de perturbations.

L'utilisation d'une seule source d'approvisionnement est souvent une préoccupation lorsque vous voulez garantir un approvisionnement fiable à vos clients.

Planifiez de manière collaborative, prévoyez ensemble et partagez les risques chaque fois que possible.

7. ÉTABLISSEZ DES NIVEAUX DE STOCK DE SÉCURITÉ ET DES POINTS DE COMMANDE BASÉS SUR UNE ANALYSE BASÉE SUR LES DONNÉES

Acheter simplement plus de stock n'est pas la manière d'assurer la disponibilité. Vous devez mesurer et calculer vos décisions.

Pour ce faire, menez une analyse statistique de la variabilité de la demande, des délais de livraison et des objectifs de niveau de service.

Cela vous aidera à mieux identifier les niveaux de stock de sécurité optimaux et les points de commande. Vous serez également en mesure d'équilibrer vos coûts de détention des stocks et de réduire le risque de ruptures de stock.

8. ADOPTEZ DES TECHNOLOGIES AVANCÉES DE LA SUPPLY CHAIN

Les outils de **planification de la Supply Chain** alimentés par l'IA peuvent vous aider à déployer des algorithmes avancés pour une meilleure analyse des modèles de demande. C'est une approche bien plus fiable que de se fier à l'instinct ou à des estimations basées uniquement sur les chiffres de l'année dernière.

Les systèmes d'entreprise tels que les ERP, les CRM et les systèmes de point de vente aideront à assurer un flux de données transparent et une visibilité en temps réel. Et dans la Supply Chain, la visibilité est essentielle.



Sam Phipps

Dernière mise à jour: 30/12/2024

Rejoignez notre réseau. Connectez-vous, apprenez et évoluez avec vos pairs du secteur !

La puissance d'une véritable intégration dans la planification E2E

Experts en gestion de la demande | Gestion des stocks

Planification de la chaîne d'approvisionnement | Planification intégrée des activités

Découvrez nos formations [Académie](#)

Rencontrez-nous lors de nos [événements](#)

Rendez-nous visite sur : <https://www.slimstock.com/fr/>

