

Management Industriel et Logistique

Chapitre 13 – Systèmes et modèles de gestion de stock

Exercice Dupont SA

Les Établissements Dupont SA distribuent des matériels et composants électroniques avec comme clientèle les artisans réparateurs de matériel hi-fi grand public. Monsieur François Dupont, le responsable des achats, est en train de redéfinir la politique d'approvisionnement pour une famille d'articles. Dans tous les cas étudiés, ses fournisseurs lui proposent des remises sur les quantités commandées selon un système dégressif. Il s'adresse à vous pour le guider dans sa réflexion. Il vous fournit l'exemple d'un transistor XUV dont le prix d'achat au tarif de base est de 16 € et dont la consommation de 1 500 unités sur l'année est à peu près régulière.

Monsieur Dupont a évalué le coût unitaire de passation de commande à 25 €. Par ailleurs, étant donné l'évolution technique rapide et les risques d'obsolescence associés, il a décidé d'appliquer un taux élevé de détention en stock : 50 % par an.

Récemment, son fournisseur habituel lui a fait les propositions suivantes qui lui paraissent intéressantes.

Contrat n°1 : Prix de vente de 16 € quelles que soient les quantités commandées à chaque fois.

Contrat n°2 : Prix de vente de 16 € pour les 500 premières unités, et 8 € pour celles excédant ce seuil. Ce second contrat est soumis au paiement d'une somme fixe de 500 € par an.

Contrat n°3 : Prix de vente de 16 € pour les 500 premières unités, de 8 € pour les suivantes jusqu'à un seuil de 4 000, et 6 € seulement pour les quantités dépassant ce seuil. L'obtention de ce dernier contrat est soumise au versement d'une somme fixe annuelle de 1 000 €.

Questions

1/ Que lui conseillez-vous si l'objectif est de retenir le contrat minimisant les coûts de gestion et d'achat rapportés à l'année ?

2/ Quel inconvénient pourrait néanmoins avoir l'application de cette politique d'achat ?