

Management Industriel et Logistique

Chapitre 9 – Préviation de la demande

Exercice Théo et Léo

La réunion budgétaire annuelle d'une grande banque belge venait de se terminer mais, à voir l'expression de leur visage, il était évident que Théo van Bock et Léo van Memeke étaient très perturbés par ce qu'il en était sorti. Théo avait la responsabilité du service des prêts et Léo était directeur du personnel. En sortant de la réunion, Léo lança : « Il nous prend pour qui, pour des surhommes ? »

« Je comprends ce que vous voulez dire, » lui répondit Théo. « Même si la demande est inférieure à ce que j'ai prévu, j'ai malgré tout besoin de ces fonds. »

Lorsqu'il se rencontrèrent à la cantine le lendemain, Théo lui fit une suggestion : « Vous connaissez mon frère, Etienne, le vendeur ? Je lui ai parlé de notre problème et il m'a répondu que la plupart des vendeurs qu'il connaît gonflent leurs prévisions de 10 ou 20 pour cent. Nous devrions peut-être faire la même chose. De cette façon, s'ils nous les réduisent, nous en aurons encore plus que ce que nous avons maintenant. Et puis, la demande peut être supérieure à la normale. Et si ce n'est pas le cas, je suis sûr que l'on pourra trouver des explications convaincantes. »

« Je ne sais pas si ce serait astucieux » lui répondit Léo. « Vous savez bien que le patron étudie de près tous les chiffres avant les réunions. Je n'aimerais pas qu'il me demande publiquement des explications. Mais je vais vous dire une chose. », poursuivit-il, « Si la demande augmente de façon significative, alors nous pourrions être vraiment coincés et, le temps que nous réagissions, nos concurrents nous auront pris une bonne partie de nos comptes. »

« C'est un métier bien difficile, une fois », répondit Théo.

Question

Que pensez-vous de la suggestion de Théo ?