

Achats

- Vous devez fixer ici le volume de la **commande programme** que vous envisagez de passer à votre sous-traitant en début d'exercice. Bien entendu, cette quantité doit être au minimum égale à la quantité que vous envisagez de vendre dans la même période.
- Compte tenu des faibles volumes commandés, votre sous-traitant exige de vous que vous lui communiquiez en début d'année vos besoins précis car il n'est pas envisageable pour lui de relancer une production en cours d'année.
- **ATTENTION** : Dans ce contexte, il est préférable de prévoir un **stock de sécurité**, car une éventuelle rupture de stock en fin d'année pourrait vous pénaliser dans votre implantation commerciale. En effet, les détaillants qui se verraient privés en fin d'année des quantités attendues, verraient leur propre chiffre d'affaires amputé et ne réserveraient probablement pas un excellent accueil à vos commerciaux l'année suivante... Veuillez noter par ailleurs que les commandes non satisfaites ("*backorders*") ne sont pas reportables l'année suivantes. Les commandes nont satisfaites sont donc annulées.
- **Note 1.** Il est fait l'hypothèse ici qu'une partie de la demande que vous n'avez pu satisfaire s'est reportée sur vos concurrents (bien entendu si ceux-ci disposaient de produits)
- **Note 2.** L'existence en fin d'année de "*backorders*" importants est révélatrice de déperditions de ressources ... Vous apprendrez vite que, par nature, les ressources sont rares et ne doivent donc pas être gaspillées.