

# Guide pratique du négoce

## Les Cycles de gestion

Pourquoi s'en servir?

Trois cycles de gestion conçus pour planifier, contrôler et optimiser les ressources clés d'une activité de Négoce

Comment s'en servir?

### #1 | Cycle de gestion budgétaire et financière

Englobe la maîtrise des finances de l'entreprise

- Etapes :
  - **Élaboration du budget annuel** : combinaison des objectifs financiers et des prévisions de ventes.
  - **Contrôle** : analyse des écarts entre les réalisations et les prévisions.
  - **Révision** : ajustement du budget selon les résultats obtenus et le contexte.
- **Objectifs** : la viabilité de l'entreprise, l'optimisation des ressources et de la rentabilité.

### #2 | Cycle de gestion des ventes et du marketing

Englobe la promotion des produits/services, le recrutement de nouveaux clients et la gestion de la clientèle existante.

- Etapes :
  - **Analyse et segmentation du marché** : identification des besoins.
  - **Stratégie marketing** : définition des actions pour atteindre les objectifs de vente.
  - **Suivi** : évaluation de l'efficacité des actions et ajustements nécessaires.
- **Objectifs** : accroître les parts de marché, fidéliser la clientèle et générer du chiffre d'affaire et des marges

### #3 | Cycle de gestion des achats et de la supply Chain

Englobe les approvisionnements, les achats, la gestion des stocks et la logistique.

- Etapes :
  - **Planification des besoins** : déterminer les quantités à acheter en fonction des prévisions de ventes.
  - **Sourcing et négociation** : sélectionner les fournisseurs, négocier les prix et les délais.
  - **Gestion des stocks et logistique** : contrôler les stocks, gérer les flux logistiques et maîtriser les coûts.
- **Objectifs** : garantir la disponibilité des produits, éviter les ruptures de stock, minimiser les coûts.

Les cycles de gestion assurent une coordination efficace des ressources et des processus pour atteindre les objectifs stratégiques et opérationnels de l'entreprise. Ils traduisent la vision et les plans stratégiques (cycle stratégique) en actions concrètes. Les résultats de chaque cycle sont évalués, et des actions correctives sont mises en œuvre si nécessaire.



Jérémy Cron-Volant  
+33 (0)7 49 86 04 79  
jeremycron.pro@gmail.com

Made with   
by Agastya Consulting  
<https://agastya.consulting>

Achetez  
moins

Dépensez  
mieux

Maximisez  
vos  
marges

