

Le négoce et ses cycles de gestion

🎯 Objectifs

Trois cycles de gestion pensés pour planifier, contrôler et optimiser les ressources clés d'une activité de négoce : le budget et les finances, les ventes et le marketing, les achats et la supply chain.

💡 Comment s'articulent les trois cycles ?

CYCLE 1

Budget & finances

La maîtrise des finances de l'entreprise.

- **Élaboration** du budget annuel, à partir des objectifs financiers et des prévisions de ventes.
- **Contrôle** des écarts entre réalisations et prévisions.
- **Révision** du budget selon les résultats et le contexte.

Objectif — viabilité de l'entreprise, optimisation des ressources et de la rentabilité.

CYCLE 2

Ventes & marketing

La promotion des produits, le recrutement de nouveaux clients et la gestion de la clientèle existante.

- **Analyse et segmentation** du marché pour identifier les besoins.
- **Stratégie marketing** pour définir les actions à mener.
- **Suivi** de l'efficacité des actions et ajustements.

Objectif — accroître les parts de marché, fidéliser la clientèle, générer chiffre d'affaires et marges.

CYCLE 3

Achats & supply chain

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

- **Planification** des besoins, selon les prévisions de ventes.
- **Sourcing et négociation** — sélection des fournisseurs, prix et délais.
- **Gestion des stocks et logistique** — flux et coûts maîtrisés.

Objectif — garantir la disponibilité des produits, éviter les ruptures de stock, minimiser les coûts.

💡 À retenir

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 en actions concrètes : les résultats de chaque cycle sont évalués, et des actions correctives sont mises en œuvre si nécessaire.

- **Astuce** — les cycles ventes et achats déterminent ensemble la marge réellement dégagée sur le cycle budgétaire ; les piloter chacun de son côté, sans les relier, est le piège le plus courant.

