



LEMANIA FIDUCIAIRE

Finance - Controlling - Fiscalité

Stock & Provision — compréhension des cycles, typologie et contraintes d'audit

Qu'est-ce qu'un Stock ?

J'achète des biens que je ne vais pas utiliser (non affectés à ma propre activité) car je vais les vendre en l'état (marchandises) ou les utiliser pour la production d'un bien (incorporation).

Stock = (biens acquis et destinés à la revente en l'état mais non vendus) ou (biens acquis et destinés à être incorporés dans une fabrication, mais non consommés)

Mais aussi

Stock = production terminée (taux d'achèvement = 100 %) mais non vendue

Mais aussi

Stock = production en cours d'achèvement (taux d'achèvement < 100 %), ne pouvant pas être commercialisée car non achevée totalement

Pour avoir un Stock, il faut déjà acquérir un bien et le destiner à la revente ou à l'incorporation dans une fabrication.

- Donc, même si des biens sont entreposés chez moi, le fait de ne pas les avoir acquis suffit à les exclure de mon Stock => cf. les sous-traitants conservant le temps de leur travaux les biens acquis par le donneur d'ordre (traitement chimique, thermique, usinage, travaux BTP, ...).
- Donc, lors d'un inventaire (physique ou permanent), c'est pour cela que j'exclue ces biens que je n'ai pas acquis mais que j'entrepose temporairement.
- Donc je dois inclure ces biens dans mon inventaire, s'ils sont entreposés ailleurs (chez des tiers sous-traitants), sous réserve de le noter, le savoir et m'en rappeler et identifier ces biens.

Je ne fonctionne pas en flux tendu : je dois donc constituer un ou des stocks pour constituer et assurer mes niveaux (stock de sécurité, d'alerte, mini, ...) pour que mon activité de production / mon activité de négoce puissent se dérouler sans rupture (ou en limitant son impact).

En bout de chaîne, j'ai souvent un décalage entre la sortie de production (achèvement = 100%) et la vente (transmission de la propriété au Client), sauf à pré-vendre (pour certains biens très demandés et dont les quantités en vente sont systématiquement limitées).

L'Entreprise a de par ces faits trois contraintes conséquentes :

- Potentielle perte de valeur des biens stockés
- Frais liés à la fonction de Gestion des stocks (locaux, informatique, personnel, matériel, taxes,...)
- Immobilisation de trésorerie => je dois payer les biens stockés et attendre de les vendre (négoce) ou de les incorporer à une production puis achever à 100 % puis vendre (prod. De biens), donc un DELTA entre J(décaissement) et J(encaissement) important

Perte potentielle de valeur

Au jour de la Vente du Bien, je constate :

- Le coût d'acquisition, invariable (puisque je travaille en coût historique)
- Le prix de cession, variable (promos, hausses, rabais, déstockage, ...)
- La marge, puisque le Gain ou la Perte sont constatés => il n'y a pas d'incertitude, j'ai acheté et je viens de vendre (je n'ai donc plus aucune hypothèse de +/- value latente, puisque cette +/- value est réalisée lorsque les 2 opérations sont actées)

Quand j'établis un arrêté comptable, je dois appliquer le principe de prudence pour l'ensemble des postes : je ne dois jamais anticiper des gains futurs (potentiels mais non réalisés) mais je dois anticiper une perte potentielle de valeur des biens acquis et non vendus ou produits.

Le principe de prudence m'impose d'évaluer la valeur potentielle et raisonnable de mon stock puisque si les biens sont en stock, c'est que les ventes afférentes n'ont pas été réalisées :

- Certitude sur le coût d'acquisition (coût historique)
- Incertitude sur le prix de vente (j'ignore quand et à quelle valeur il se réalisera)

Je dois ajuster la valeur du stock par le mécanisme de la provision (ajustement pour perte de valeur) pour anticiper la perte de valeur que j'estime constater à terme, lors de la vente.

Le mécanisme de la provision permet également de rapatrier sur la période en cours une partie de la perte de marge que je constaterai ultérieurement, lors de la vente effective => je ne constaterai donc pas 100 % de la perte de marge sur la période de réalisation de la vente, et je ne vais pas (puisque c'est lié) être optimiste sur la période en cours et ne pas anticiper une partie au moins de la perte de marge potentielle.

Mais le plus difficile Estimer raisonnablement et mathématiquement la perte de valeur probable, pour adopter une position médiane (ni trop pessimiste, ni trop optimiste).

Mais aussi Adopter une règle d'appréciation qui soit stable dans le temps et qui puisse fonctionner sur de nombreux exercices (pour respecter le principe d'image fidèle), tout en étant mathématiquement correcte et énoncée (notamment pour répondre aux exigences de l'Audit).

Un stock n'est jamais une masse homogène : sa dépréciation obéit, selon les cas, à une logique d'ancienneté physique, de calendrier commercial, de validité technique ou, à l'inverse, de rareté croissante. Appliquer une seule grille de provisionnement (par exemple « 100 % au-delà de 24 mois ») à l'ensemble d'un bilan produit mécaniquement des sur- ou sous-provisions selon la catégorie concernée.

On peut distinguer quatre typologies de stock et leur logique de valorisation propre, puis les contraintes transversales d'audit, d'analyse des risques et de procédure de gestion qui en découlent.

1. Produits à cycle de consommation classique

Essentiellement les biens de consommation courante :

- Matières premières standard,
- produits finis à rotation régulière,
- fournitures :

La valeur suit une logique de comparaison entre coût d'acquisition dit Historique (ou de revient) et valeur nette de réalisation, la plus basse des deux étant retenue (principe de prudence, art. 960a CO ; Swiss GAAP RPC 17 pour les entités qui l'appliquent). Le risque dominant est le stock dormant plutôt que la perte de valeur brutale.

Méthode usuelle : grille d'ancienneté (aging schedule)

Ancienneté du stock	Taux de dépréciation indicatif
0–6 mois	0 %
6–12 mois	10–25 %
12–24 mois	50 %
> 24 mois	75–99 %

Les taux sont à ajuster selon le secteur et la durée de vie réelle du produit (denrée périssable vs. fourniture non périssable).

Sort des biens dont la valeur a fortement baissé (sans espérance raisonnable de retrouver une valeur correcte) => vente avec rabais important (bacs des DLC courtes, Actions).

Souvent, si malgré les mesures ci-dessus les biens ne sont pas vendus, on se retrouve dans une situation “particulière” et coûteuse :

- Pas de vente (donc 1 charge au coût historique, mais aucun produit car aucune vente)
- Nécessité de faire récupérer les biens pour recyclage / destruction
- Coût supplémentaire lié au recyclage / destruction
- Au final, la perte est bien > au coût d'acquisition historique

Quelques indicateurs de suivi

- Taux de rotation = consommation annuelle / stock moyen
- Taux de couverture en jours ou mois de consommation
- Écarts d'inventaire physique vs. comptable, par référence

Et Contrôles clés :

- inventaire physique périodique (tournant / annuel)
- Lien et rapprochement avec la comptabilité (inventaire permanent)
- Suivi et analyse des taux de rotation
- Ciblage des rebuts et invendus.

2. Produits dépendant de collections et de soldes

Biens qui ont, dès le départ, une attache forte aux modes et tendances :

- Textile
- Accessoires
- produits saisonniers

La perte de valeur est commerciale, pas physique : un article neuf et intact perd l'essentiel de sa valeur dès la fin de la saison de vente, indépendamment de son état (il perd de sa valeur parce que la mode/tendance/saison a généré d'autres articles qui le remplacent dans les envies de la clientèle.

La grille d'ancienneté comptable de la catégorie 1 est ici inadaptée : deux articles achetés le même mois peuvent avoir des valeurs très différentes selon la collection dont ils relèvent ; un article décorrélé de la mode de la saison peut devenir très prisé

Un point particulier : l'effet de mode/tendance est très volatile, car pouvant se retourner très rapidement et sans forcément d'indices préalables. L'effet de saison est également versatile : une température +/- forte, une météo instable, des éléments contraires (vents, vagues, neige, pluie) pouvant décourager les clients de consommer.

Sort des biens dont la valeur a fortement baissé (sans espérance raisonnable de retrouver une valeur correcte) => vente à des déstockeurs (qui achètent un lot complet, pour un prix tendant vers 1% du coût historique).

Méthode usuelle : taux d'écoulement par collection (sell-through rate)

Étape du cycle commercial	Traitement
Collection en cours, prix plein	Valorisation au coût
Début de soldes / 1re démarque	Provision alignée sur le taux de remise pratiqué
Fin de soldes / 2e démarque	Provision renforcée, VNR = prix de déstockage réel
Stock résiduel après plusieurs cycles	Dépréciation proche de 100 %, sauf canal de déstockage identifié

Points d'attention

- Suivi par référence (SKU) et par saison/collection, pas seulement par date d'entrée en stock
- Le taux de démarque réel constaté en caisse est la meilleure preuve de VNR — à documenter collection par collection
- Risque de marge négative sur écoulement forcé (vente à perte pour libérer l'entrepôt) à anticiper dans la provision, pas seulement à constater a posteriori
- Coordination indispensable entre achats/merchandising (qui connaissent le rythme des collections) et comptabilité (qui fixe la provision)

3. Références techniques (métaux, composites, pièces industrielles)

Ici la valeur ne dépend ni de l'ancienneté comptable ni du calendrier commercial.

Point essentiel => ces biens sont peu (ou pas) sensibles à l'usure, aux tendances, à la péremption.

Par contre, caractéristique essentielle => la validité technique de la référence (aptitude du bien à être incorporé à une production actuelle, caractéristiques conformes aux prérequis techniques et à la réglementation actuelle, adaptation aux progrès techniques notamment l'innovation et, pour les matières, du cours du marché.

Une pièce peut rester pleinement valorisable des années tant qu'elle correspond à une nomenclature active, puis perdre toute valeur du jour au lendemain si la référence est abandonnée ou remplacée (obsolescence technique ou normative, et non progressive).

Dans l'industrie (notamment l'aérospatial, la compétition automobile, le nucléaire) il est contractuellement prévu de garantir au Client la contribution au SAV de par le fait de stocker, durant la période de SAV Client, les références exactes pour vendre (négoce) ou fabriquer (production)

=> mêmes nuances (métaux), mêmes composition chimique (composites, peintures, traitements, ...), mêmes propriétés mécaniques

=> mêmes aspects (rendu esthétique identique, couleur semblable)

=> parfois, références dites "adaptables" avec une nuance/composition différente, souvent + performante par rapport à la référence initiale, mais pouvant être insérées dans un process de fabrication ancien sans dénaturer le produit final ni altérer la composition de la "chose" (en termes de Droit)

Dans ma "carrière" en EC et CAC, j'ai rencontré ce type de biens sous plusieurs variantes techniques :

- Nuances d'acier à haute résistance, pour l'usinage de vilebrequins et arbres à cames à destination de la Formule 1 (Renault Sport & Peugeot Sport) chez MTS et CHAMBON <https://lnkd.in/p/eqKQicyp>
- Nuances de fibres de carbone et Kevlar, notamment chargées de nanoparticules via l'application de résines polymères chez BMC SWISS https://lnkd.in/p/eS6DZ_hB
- Barres de Tungstène et de Titane pour l'usinage de pièces de réacteur avec post-combustion
- Nuances de films réfléchissants REFLEXITE / ORAFOL fabriqués essentiellement au Japon

Deux risques distincts à ne pas confondre

- Risque de marché : pour les métaux et composites achetés en amont, le cours (ex. indices LME pour les métaux) peut faire chuter la VNR indépendamment de tout problème d'obsolescence — provision à tester par comparaison coût moyen pondéré vs. cours à la date de clôture
- Risque d'obsolescence normative : abandon d'une référence, changement de norme ou de certification, fin de vie d'un équipement client — la valeur peut tomber à zéro sans signal d'ancienneté préalable

Ce que la valorisation exige, au-delà de la comptabilité

- Nomenclature technique à jour, reliée au bureau d'études ou au service méthodes : confirmation régulière que la référence est toujours active
- Traçabilité par lot et certificat matière (essentielle en cas de contrôle qualité ou de litige)
- Rapprochement périodique entre stock physique et statut technique (active / obsolète / en substitution)

- Pour les matières cotées : politique documentée de couverture ou de réévaluation à la baisse selon les cours de clôture
- Revue juridique de l'engagement au profit du Client, sur le chapitre du SAV (notamment la durée de l'engagement et le périmètre du SAV)

La dépréciation doit donc combiner une composante marché (chiffable, objective) et une composante technique (jugement d'expert, à documenter formellement plutôt qu'à laisser à l'appréciation informelle d'un magasinier).

Pour info, quelques références au "grand entretien" :

- SNECMA M88 (Rafale)

Le MCO (Maintien en Condition Opérationnelle) du moteur (actuellement régi par le contrat industriel Boléro de Safran Aircraft Engines) intègre une maintenance prédictive.

La durée de vie totale révisable d'un moteur M88 atteint aujourd'hui 4 500 heures de vol (notamment grâce aux standards modernisés M88-4E dits "Pack CGP" qui ont fortement espacé les inspections).

- ROLLS ROYCE TRENT 900 (Airbus A380)

En exploitation commerciale normale sur long-courrier, un réacteur de cette catégorie est conçu pour rester "sous l'aile" (Time on Wing) pendant une période prolongée

Le grand entretien intervient généralement toutes les 20 000 à 30 000 heures de vol, ou après environ 3 000 à 5 000 cycles.

Performance Restoration (Restauration des performances) : Première grande visite visant à démonter et restaurer le cœur du moteur (compresseurs et turbines) pour récupérer le rendement énergétique initial.

Full Overhaul (Révision complète) : Démontage intégral du moteur avec remplacement des pièces à durée de vie limitée (LLP - Life Limited Parts), telles que les disques de compresseur ou de turbine.

Directives de navigabilité (pour certificat) => Arbre rotor et structures internes : certaines directives de navigabilité imposent des inspections spécifiques à l'aile (on-wing via boroscope) à des intervalles stricts ne devant pas dépasser 500 cycles de vol ou 5 000 heures de vol

- Moteur de voiture WRC (World Rally Championship)

Grand entretien d'un moteur de WRC (reconstruction complète ou engine rebuild) s'effectue généralement toutes les échéances de 1 500 à 2 000 kilomètres chronométrés. Cela représente environ 4 à 5 rallyes mondiaux complets

- Moteur de voiture F1 (Formula 1)

Un même bloc moteur et ses ancillaires doivent en moyenne tenir l'équivalent de plusieurs Grands Prix (essais, qualifications et courses), soit environ 2 500 à 4 000 km selon la stratégie de l'écurie et l'usure constatée en télémétrie

4. Produits de collection et pièces SAV techniques / aérospatiales prenant de la valeur

Cas inversé des trois précédents :

- certains stocks gagnent en valeur ou en utilité avec le temps :
 - pièces détachées devenues rares mais toujours requises pour la maintenance d'un parc installé (obligation contractuelle ou réglementaire de disponibilité, typique de l'aéronautique où la navigabilité impose de pouvoir fournir des pièces pendant des décennies)
 - produits de collection dont la rareté augmente.

Exemple des véhicules de collection de valeur importante :

- Un véhicule ancien (+ 40 ans) ou youngtimer (10 à 40 ans) a une cote différente de sa valeur au coût historique
- Il a décoté du fait de l'usure (et aussi de l'effet de mode/tendance)
- Pourtant, pour certains modèles, la rareté au bout d'un délai important et le regain de demande lié aux tendances fait que la courbe s'inverse et la cotation remonte voire dépasse le coût historique
- Les Constructeurs assurent une disponibilité des pièces de rechange d'origine sur environ 10 ans après l'année de fin de commercialisation du véhicule
- Un marché de pièces "compatibles" s'est développé pour palier à la fin de disponibilité des pièces constructeurs neuves, + disponibles et - chères que les "vraies" pièces constructeur

Pour que la valeur du véhicule (et son prix de vente potentiel) augmente, il est nécessaire de passer à une étape supérieure : le "matching number" / conformité aux caractéristiques et pièces prévues à l'origine.

Pour être revenu à un tarif intéressant, le véhicule doit être dans un état irréprochable (compte tenu de son âge) OU refait à neuf (pièces changées pour des références et nuances identiques et estampillées donc validées par le constructeur)

Stade final (haute collection) => ICONIC, CLASSICHE, STORICO, CLASSIC, HERITAGE, Le véhicule est examiné chez le constructeur, tout est refait aux standards de ce dernier avec les pièces d'origine neuves (et dans les ateliers du constructeur), délivrance d'un certificat d'authenticité, référencement sur une base interne, cotation bien supérieure car véhicule sortant neuf (et sans contestation sur son état).

A ces stades, il est IMPERATIF de trouver des pièces neuves et estampillées constructeur pour une hausse significative de la valeur du véhicule => chaque composant peut être acheté chez des revendeurs & fabricants très peu nombreux, le tarif est très élevé mais le gain à la revente du véhicule permet d'absorber ces surcoûts.

La rareté de ces références & nuances fait la hausse

Exemple des baskets (sneakers) de collection :

- Petites séries, sur la base de modèles déjà très demandés, avec des coloris/matières spécifiques et parfois la signature d'une personne célèbre / iconique
- Impossibilité d'acquérir un lot important : la Marque sélectionne parmi ses meilleurs clients et octroie des quotas
- Nécessité de privilégier les pointures les plus demandées, mais parfois visée d'une "niche" sur pointures XXS / XXL pour réduire encore l'effet de niche

- Nécessité de garder emballage + sneakers en état d'origine durant plusieurs années (humidité, température, ...)
- Nécessité d'informer le marché que l'on possède ces modèles mais qu'ils ne seront pas en vente à CT et MT
- Nécessité de prévoir une assurance spécifique sur les dommages/vols, avec une valeur fortement rehaussée
- "Libération" du stock au moment où la demande devient très forte et que les exemplaires disponibles à la vente sont très rares
- Dès le départ, intégrer que certaines collections prendront peu ou pas de valeur (exemple : la Marque a été dénaturée, a rencontré de graves problèmes d'image, coloris trop exotiques, ...)

Il y a donc une certaine part de "pari" presque similaire au Trading => on doit diversifier le portefeuille en intégrant le fait que certaines références ne s'apprécieront pas voire perdront quasi toute leur valeur, mais d'autres verront leur cotation s'envoler, le tout étant de veiller à diversifier pour tendre à un Gain moyen appréciable.

La tension comptable

Le principe de la valeur la plus basse (coût historique, jamais réévaluation à la hausse en normes suisses ou en IFRS hors cas très encadrés) interdit de faire remonter la valeur au bilan. Ces stocks restent donc souvent comptabilisés à une valeur résiduelle faible ou nulle, alors que leur valeur d'usage ou de marché réelle peut être significative.

L'écart créé n'est pas une anomalie comptable (principe de prudence) mais devient un enjeu de gestion : sous-évaluation du patrimoine réel pour l'assurance, les garanties bancaires ou une transaction, et risque inversé de destruction ou de cession accidentelle d'un stock en apparence sans valeur comptable.

Ce qu'il faut documenter, catégorie par catégorie

- Pièces SAV techniques : l'obligation contractuelle ou réglementaire qui justifie le maintien en stock, la durée prévisionnelle du parc à servir, la nomenclature des équipements concernés
- Produits de collection : une politique explicite distinguant stock d'exploitation et stock à caractère patrimonial, avec une valorisation hors bilan (annexe, tableau de suivi) si le maintien au coût historique n'est pas représentatif
- Dans les deux cas : une décision documentée de maintien en stock, validée formellement, plutôt qu'une provision automatique liée à l'ancienneté qui viderait ces stocks de leur substance comptable sans justification métier

ATTENTION => en l'absence d'engagement contractuel de SAV avec le Client, stocker des références et nuances spécifiques à certains produits de haute technologie (vendus à des tarifs très élevés) peut permettre un important effet de levier, profitable :

- Je m'engage au niveau de mon propre SAV et de ma garantie sur la chose, sur une durée de 12 mois par exemple
- Je ne suis pas lié contractuellement avec le Client sur un engagement de garantir la fourniture de références/nuances identiques, à un tarif fixé contractuellement (notamment sur l'encadrement de hausse de la tarification)
- Je peux donc consacrer un budget important pour acquérir des références et nuances très spécifiques, utilisées par un faible nombre de client, qui en auront besoin lors d'échéances très particulières => grand entretien des réacteurs par exemple (suivant compteur heures de vol), changement vilebrequin / arbres à cames (suivant compteur kms), changement des tuyères

(avion/fusée), changement des crabots de boîte de vitesses & des actionneurs (suivant compteur kms et temps)

Dans ce cadre, je sais que ces échéances vont arriver + ou - rapidement et que ce que j'ai en stock aura pris beaucoup de valeur car nous serons peu nombreux à détenir ces références/nuances et les clients ne pourront pas éviter la contrainte du "grand entretien".

Donc au moment de ce "grand entretien" le Client devra avoir à disposition les références/nuances strictement compatibles avec le réacteur, moteur, boîte de vitesses, ... mais trouvera très difficilement cela, quel qu'en soit le prix ...

... Loi du Marché, ce qui est rare est cher Je lui propose ce dont il a besoin, mais je relève fortement le prix de vente OU j'en profite pour acter avec lui la fourniture des références dont il a besoin, en quantités importantes et/ou tarif rehaussé.

Et je profite donc d'un effet de levier très important, sans compter que je deviens une "référence technique" dans mon activité.

5. Contraintes d'audit et analyse des risques

Assistance à l'inventaire physique

Pour les catégories 1 et 2, un comptage par sondage classique suffit généralement. Pour les catégories 3 et 4, l'identification des articles requiert souvent une expertise technique que l'auditeur n'a pas seul : prévoir l'appui d'un expert métier (interne ou externe) pour confirmer qu'une pièce correspond bien à la référence déclarée et à son statut (active, obsolète, en substitution).

Remise en cause des hypothèses de dépréciation

L'auditeur doit challenger, catégorie par catégorie : la cohérence des taux appliqués avec l'historique réel d'écoulement (cat. 1 et 2), la source et la date des cours de marché retenus (cat. 3), l'existence d'une justification documentée et validée pour tout maintien en stock dérogeant à la règle générale (cat. 4). Un stock à forte ancienneté sans provision correspondante est le premier signal d'alerte, mais l'absence de justification écrite pour une dérogation en catégorie 4 en est un tout aussi sérieux.

Permanence des méthodes

Le passage d'une méthode à l'autre d'un exercice sur l'autre (ex. modification des paliers de la grille d'ancienneté, changement de source pour les cours matières) doit être justifié, quantifié et mentionné en annexe si l'effet est significatif.

Risques principaux identifiés

- Sur-valorisation du stock et donc du résultat (provisions insuffisantes ou obsolètes)
- Incohérence de traitement entre catégories relevant en réalité de logiques différentes (ex. appliquer une grille d'ancienneté classique à un stock de collection ou à des pièces SAV)
- Absence de traçabilité technique justifiant le maintien de stocks à forte ancienneté (cat. 3 et 4)
- Gouvernance faible : provision décidée par une seule fonction (souvent la finance seule, sans validation opérationnelle ou technique)

Référentiel d'audit applicable

Norme suisse d'audit NAS correspondant à ISA 501 (éléments probants spécifiques — stocks, y compris l'assistance à l'inventaire physique) et NAS/ISA 540 (audit des estimations comptables, dont les provisions pour dépréciation). Preuves d'audit attendues : procédure écrite de dépréciation par catégorie, rapprochements inventaire physique / comptable datés et signés, analyse des mouvements (entrées, sorties, rebuts, retours), pièces justifiant les dérogations de la catégorie 4, confirmation externe des cours retenus pour la catégorie 3.

6. Procédure de gestion du stock — recommandations

Politique de provisionnement écrite et différenciée

Un document unique formalisant, pour chacune des quatre catégories, la méthode retenue, les taux ou seuils, la fréquence de revue (au moins annuelle pour toutes les catégories ; trimestrielle recommandée pour les catégories 1 et 2, dont l'évolution est rapide) et les personnes habilitées à valider une dérogation.

Codification et système d'information

Chaque référence doit pouvoir être rattachée sans ambiguïté à l'une des quatre catégories dès sa création en base (champ dédié, et non une déduction a posteriori à la clôture). Le suivi de rotation, d'écoulement ou de statut technique doit être disponible par référence (SKU) tout au long de l'année, pas seulement reconstitué pour l'inventaire.

Gouvernance et séparation des tâches

Un comité de revue des stocks (finance, opérations, et fonction technique ou merchandising selon la catégorie) valide les provisions significatives et, surtout, toute dérogation en catégorie 4. La personne qui gère physiquement le stock (magasinier, responsable d'entrepôt) ne doit pas être celle qui arrête seule le niveau de provision comptable.

Inventaire tournant plutôt qu'un seul comptage annuel

En particulier pour les stocks à forte valeur unitaire ou sensibles (catégories 3 et 4), un cycle counting continu répartit la charge de contrôle sur l'année et permet de détecter plus tôt les écarts et les changements de statut technique.

Documentation de secours pour la catégorie 4

Conserver, pour chaque ligne de stock concernée, la référence contractuelle ou réglementaire justifiant le maintien (contrat SAV, exigence de navigabilité, durée de vie du parc installé), revue au moins une fois par an pour vérifier qu'elle reste valable.

Synthèse

Catégorie	Logique de dépréciation	Fréquence de revue	Contrôle clé
1. Cycle classique	Ancienneté (aging)	Trimestrielle	Taux de rotation
2. Collections / soldes	Taux d'écoulement	Trimestrielle	Sell-through par SKU

Catégorie	Logique de dépréciation	Fréquence de revue	Contrôle clé
3. Références techniques	Statut technique + cours marché	Annuelle (marché : continue)	Nomenclature à jour
4. Collection / SAV technique	Maintien documenté, pas de provision automatique	Annuelle	Justificatif contractuel/réglementaire