

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

RÉPUBLIQUE DU SÉNÉGAL



UN PEUPLE – UN BUT – UNE FOI

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION

GROUPE SUPDECO DAKAR



7, Avenue Faidherbe Dakar-Sénégal
Tél : 33 849 69 19 Fax : 33 821 50 74
www.supdeco.sn

INSTITUT SUPERIEUR DES TRANSPORTS



Rue 3 prolongé Boulevard de l'EST
Point E BP 21354 Dakar Sénégal
Tél : 33 859 95 95 Fax : 33 860 52 02

THEME :

**ANALYSE DU PROCESSUS DE DISTRIBUTION DES BOISSONS
GAZEUSES DANS LA VILLE DE DAKAR : CAS DE LA SOBOA**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du
Bachelor en Logistique et transport**

Présenté par :

FOURGA KOBI Jadlie

Sous la direction de :

**M. NZUDI Théophile Guy
Enseignant à L'IST**

Année académique : 2019-2020

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

DEDICACE

Je dédie ce mémoire avec une immense joie à ces personnes qui m'ont permis d'être ce que je suis devenue.

- Mes parents
- Mes frères et sœurs

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

REMERCIEMENTS

Je souhaite à remercier Dieu qui n'a cessé de garder jusqu'aujourd'hui et pour l'inspiration qu'il ne cesse de me donner.

A mes parents aussi qui n'ont cessé de me soutenir de près comme de loin à l'élaboration de ce mémoire, notamment ;

- Mon père FOURGA Jacques pour son soutien financier, moral, conseils :

- Ma mère maman FOURGA Nathalie pour son soutien financier, moral, conseils et pour tes prières

- Mon professeur de mémoire Monsieur NZUDI Théophile Guy pour sa disponibilité et ses conseils

- Mes frères chéris Pitchoune FOURGA, Chandrine FOURGA, Socrate FOURGA, Dzianky FOURGA et Michelle FOURGA pour le soutien

- Mes frères en Christ pour toutes les prières

Merci à la SOBOA également pour des informations qu'ils ont pu me prodiguer.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

AVANT- PROPOS

Le groupe Ecole Supérieure de Commerce de Dakar, créée en 1993, le Groupe Sup de Co Dakar, établissement d'enseignement supérieur Privé agréé par l'Etat du Sénégal dispense un enseignement de très haut niveau dans tous les domaines du management et des TICS. Le groupe Sup de Co constitue un véritable pôle d'enseignement de la gestion en Afrique de l'Ouest et reçoit des étudiants provenant de plus de vingt-cinq (25) pays d'Afrique francophone.

Dans le cadre de ma formation en TRANSPORT-LOGISTIQUE il m'est droit de soutenir mon mémoire de Licence 3, afin d'obtenir mon diplôme de fin d'année correspondant à un BAC+3.

A propos de mon thème, j'ai préféré choisir le processus de distribution des jus gazeux car il est en rapport avec ma formation, également d'actualité.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1: CADRE DE L'ETUDE.....	2
Section 1 : Historique et Présentation générale de l'entreprise.....	3
Section2 : Activités de transport ou de Logistique de l'entreprise.....	8
CHAPITRE 2 : Cadre analytique de l'étude.....	17
Section 1 : Présentation et analyse des résultats obtenus.....	18
Section 2 : Interprétation et recommandation.....	24
CONCLUSION GENERALE	27

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA

LISTE DES ABREVIATIONS

SOBOA	Société des Brasseries de l'Ouest-Africain
FIFO	First In First Out
SWOT	Strengths, weaknesses, opportunities et Threats

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Analyse concurrentielle

Tableau 2 : Matrice SWOT

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

FICHE D'IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

Sigle : SOBOA

Raison sociale : Société des Brasseries de l'ouest Africain

Forme juridique : Société anonyme (S.A)

Date de création : Créée en 1929

Activité principale : Production et commercialisation des boissons gazeuses et bières ainsi que le négoce de vins fins.

Secteur d'activité : Le secteur Agroalimentaire

Capital social : 819 750 000 Francs CFA

Directeur Général : Monsieur Damien BARON

Localisation : Route des brasseries, Bel-Air. BP290 CP 18524. Dakar- SENEGAL

Site Web : <http://www.soboa.sn>

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

RESUME

La SOBOA est une entreprise industrielle qui dispose d'un service de distribution. Cependant ce service présente quelques difficultés. Face à cette situation nous avons réalisé une étude sur l'amélioration de ce service ayant pour thème « L'analyse du processus de distribution des jus gazeux dans la ville de Dakar : cas de la SOBOA »

En effet, notre travail consiste d'analyser le niveau du service de distribution des jus gazeux et de proposer des recommandations à ce sujet pour l'amélioration du service.

Nous nous sommes posés la question de savoir comment pouvons-nous apporter des améliorations de ce service.

Les recommandations nous ont permis de répondre à ces questions et à clore ce sujet.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

ABSTRACT

SOBOA is an industrial company which has a distribution service. However, this service presents some difficulties. Faced with this situation, we carried out a study on the improvement of this service on the subject of « The analyst of the process of distribution of carbonated juices in the city of Dakar » case : of SOBOA

Indeed, our job is to analyze the level of the carbonated juice distribution service and to propose.

Recommendations on this subject for the improvement of the service.

We asked ourselves how we can make improvements to this service.

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

INTRODUCTION

De nos jours, la distribution est devenue une fonction fondamentale du commerce ; mal maîtrisée par un producteur, elle engendre une pénurie ponctuelle de son produit sur le marché ; et la présence des concurrents peut mettre en danger la fidélité des consommateurs. Ainsi donc, le choix d'un bon processus de distribution est important pour l'entreprise en distribuant le produit en bon état et au bon moment. De ce fait la distribution consiste à sélectionner et à gérer un ensemble de moyens pour que les biens soient disponibles au bon endroit, dans de brefs délais et en quantité voulue. Actuellement le secteur de distribution connaît une progression remarquable dans le monde et ne cesse de progresser de jour en jour, d'où la naissance des techniques de distribution fiables et actives. Le Sénégal compte plus de 12.000 points de vente situés pour la plupart dans de grandes villes comme (Dakar, Saint-Louis etc.) ; dans le secteur agroalimentaire, la distribution regroupe tous les moyens par lesquels les produits parviennent jusqu'au consommateur. Elle fait appel à une chaîne logistique (Transport, manipulation, stockage) plus ou moins complexe et longue. Elle fait intervenir des entreprises spécialisées, depuis l'obtention des matières agricoles jusqu'aux entreprises de vente finale. Bien que ce sujet soit de plus en plus présent dans les organisations, il n'est pas encore bien maîtrisé par la plupart des chefs d'entreprise. Cette fonction du quotidien et du moyen terme, d'action et de communication, demande qu'on prête une oreille plus attentive et affective à elle. En, outre ce mémoire illustre le processus de distribution, en développant tous ses différents composants.

D'où notre thème de mémoire « **Analyse du processus de distribution des jus gazeux dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA** », de ce thème, se pose le problème de : **Comment améliorer le processus de distribution des jus gazeux société SOBOA ?** pour répondre à cette question nous allons dans un premier chapitre, présenter la SOBOA et son fonctionnement, ensuite présenter le processus de distribution des boissons gazeuses de la SOBOA et enfin faire une analyse et proposer des recommandations d'amélioration.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

**CHAPITRE I :
PRESENTATION DE LA
SOCIETE DES BRASSERIES DE L'OUEST AFRICAIN
(SOBOA)**

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

SECTION 1 : HISTORIQUE ET PRESENTATION GENERALE DE L'ENTREPRISE

I- HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

La Société des Brasseries de l'Ouest Africain est une société anonyme créée en 1928.

Elle a acquis la personnalité morale le 10 octobre 1928, date de son inscription au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier sous le n°7/B et dépose ses statuts à l'Etude de M. CLAVIUS Notaire à Dakar le 7 Décembre 1928.

La SOBOA a connu dans son évolution des apports-fusion avec :

La compagnie Hôtelière de l'Ouest Africain par convention en date du 1^{er} juin 1966.

La SODAGA- Société Dakaroise de Boissons Gazeuses selon convention en date du 29 Octobre 1973.

En 1982, la SOBOA a procédé à l'absorption de la SIBRAS : Société Industrielle des Brasseries du Sénégal créée en 1973 par groupe Suisse.

Depuis 1966 la SOBOA fait partie du groupe français appelé BGI : Brasseries et Glacières Internationales.

La BGI a été créée en Indochine en début de siècle qui, présent dans 16 pays du continent africain, exploitant directement 45 sites industriels, se classe parmi les premiers groupes mondiaux.

En application des nouvelles dispositions édictées par l'OHADA, la SOBOA a procédé :

A la mise à jour de son numéro d'immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier qui est devenu : RC :SN-DKR-1929-B-007. Elle opte pour la formule de la société Anonyme avec Conseil d'Administration depuis Décembre 1999.

En décembre 2001, le partenariat signé avec la société ORANGINA permettra à la SOBOA de mettre à la disposition des consommateurs une gamme variée de boissons rafraichissantes.

1- Missions et valeurs

La SOBOA est une grande famille dont l'esprit se perpétue d'année en année avec comme objectif : « la satisfaction du client et du consommateur » Cette grande famille ne se résume pas aux seuls employés de l'usine, fiers de leur métier et de leur savoir-faire. Elle comprend aussi les distributeurs responsables du bon ravitaillement des détaillants en boisson et enfin les points de vente sans lesquels le consommateur ne pourrait trouver aux quatre coins du Sénégal, la boisson fraîche de son choix et de qualité irréprochable.

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

La SOBOA a toujours su préserver la qualité de ses fabrications traditionnelles que ce soit pour le brassage des bières ou pour l'élaboration de ses boissons gazeuses. Cette volonté lui vaut aujourd'hui la confiance des consommateurs et une renommée dépassant largement des frontières du Sénégal. Sa tradition n'enlève en rien sa modernité. Le savoir-faire de plusieurs générations d'hommes s'est toujours trouvé renforcé par l'acquisition constante de matériel le plus performant de la profession.

2- Qualité

La SOBOA s'est engagée dans la mise en place d'un système de management intégré QHE (Qualité, hygiène, Sécurité, et Environnement) avec des objectifs de certification dans ces domaines, gages d'une connaissance internationale et d'une satisfaction constante de sa clientèle dans le respect des normes de sécurité sanitaire des aliments, environnementales et de santé/sécurité au travail. Cet engagement a permis l'obtention du certificat ISO 9001 v2008 en 2016 et le renouvellement de ce dernier en 2017. La dynamique d'amélioration continue de nos performances enclenchées contribue fortement à l'atteinte de nos objectifs de conformité et de prospérité. Elle dispose aussi d'une station d'épuration des eaux usées.

La Qualité est le maître mot de la SOBOA et cela à tous les niveaux de l'entreprise grâce à un personnel sensibilisé, formé et convaincu de ce challenge quotidien. Disposant d'un laboratoire central performant et d'un laboratoire intégré aux lignes de production, le service qualité de la SOBOA fait procéder à des contrôles sur les matières premières entrant dans la composition des produits (eau, sucre, malt etc.) produits en cours de fabrication et des produits finis.

3- Statut juridique

La SOBOA a été créée en 1928 avec un capital de départ de 10.000.000 de francs CFA.

Elle a acquis la personnalité morale le 10 octobre 1928, date de son inscription au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier sous le n°7 /B et dépose ses statuts à l'Etude de Me CLAVIUS Notaire à Dakar le 7 Décembre 1928.

Depuis elle est devenue une société anonyme avec un capital de 819 750 000 de FCFA divisé en 81975 actions de 10000 FCFA chacune.

4- Localisation :

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

La SOBOA (Société des Brasseries de l'Ouest Africain) est une société de fabrication et d'embouteillage de bières et de boissons gazeuses. Elle se situe sur la route des brasseries au kilomètre etc. de la route de Rufisque.

Source : www.soboa.sn

5- Tradition et Modernités

Créée en 1928, la SOBOA a toujours su préserver la qualité de ses fabrications traditionnelles que ce soit pour le brassage des bières ou pour l'élaboration de ses boissons gazeuses.

Cette volonté lui vaut aujourd'hui la confiance des consommateurs et une renommée dépassant largement des frontières du Sénégal.

Sa tradition n'enlève en rien sa modernité. Le savoir -faire de plusieurs générations d'hommes s'est toujours trouvé renforcé par l'acquisition constante de matériel le plus performant de la profession. Les importants investissements de ces dix dernières années dont environ trois milliards entre 2004 et 2005 pour l'acquisition de nouvelles chaînes d'embouteillage, reflètent parfaitement cette volonté.

||- ORGANISATION GENERALE DE L'ENTREPRISE

Pour la bonne marche de l'entreprise et pour une meilleure répartition des tâches la SOBOA est composée de 4 directions administrée par la direction générale :

La direction générale (DG)

Elle est chargée de toute la gestion de l'entreprise, elle définit la politique globale de l'entreprise et veille à sa réalisation.

Direction des Ressources Humaines (DRH)

Elle a pour mission de s'informer sur la gestion du personnel, les statistiques, le traitement des mouvements de personnel (entrées et sorties), la tenue des comptes tels que les bulletins de salaire et le décompose avec les assurances sociales.

Direction Administrative et Financière (DAF)

Son rôle consiste à contribuer la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise, à anticiper sa stratégie de développement, les financements et les investissements nécessaires. Elle représente également l'entreprise lors des négociations bancaires ou avec les administrations.

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

Direction Commerciale et Marketing (DCM)

Elle définit la place des canaux de vente, pilote et manage les équipes afin de développer le chiffre d'affaire de l'entreprise et sa marge, définit le positionnement d'une marque et d'un ensemble de produits et services.

Direction Entretien (DE)

Elle supervise, organise et coordonne le travail des agents de son département, assure le bon fonctionnement du matériel d'exploitation, l'approvisionnement et la gestion de l'énergie (électricité, gaz et carburant), elle garantit aussi la sécurité des personnes et des biens de l'établissement.

Direction Distribution (DI)

Elle assure la coordination de la politique commerciale de l'entreprise, encadre les équipes de direction des magasins de l'enseigne, assure l'approvisionnement de tous les points de vente, etc.

Département Production (DP)

Il est chargé de la fabrication de tous les produits vendus, dirige la brigade de tous les ateliers de production, veille au respect des commandes, planifie l'ordonnancement des tâches à chaque poste, supervise la formation du personnel.

Département logistique et achats (LA)

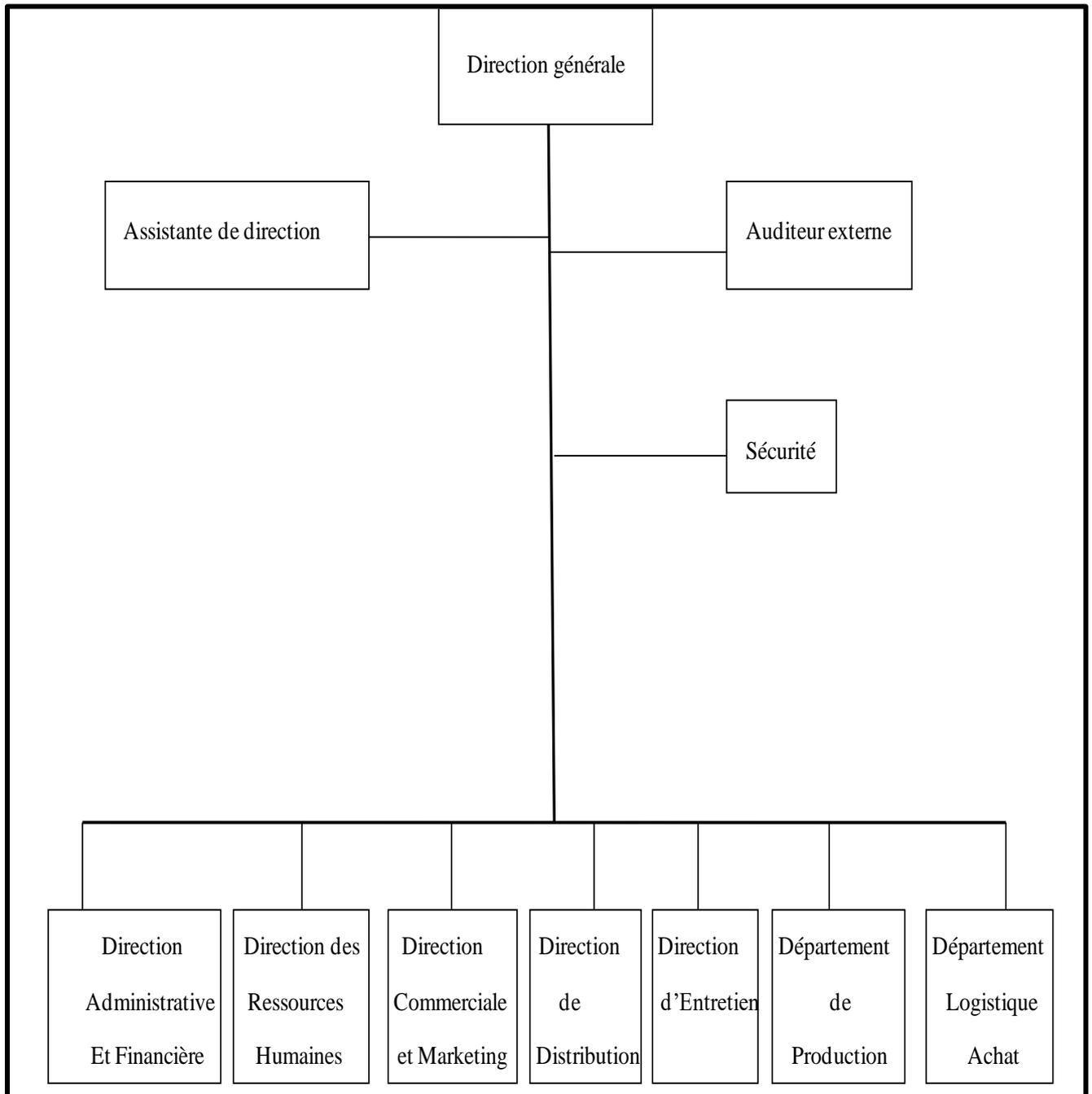
Il a pour rôle d'assurer la continuité et la fiabilité des flux de marchandises, depuis l'entrepôt de fournisseur jusqu'à la réception par le demandeur.

Département Qualité Hygiène Sécurité et Environnement (QHSE)

Il intervient dans le management de la qualité, sécurité et environnement de son entreprise. A ce titre le responsable qualité est chargée de veiller à la sécurité du personnel, à sa formation en matière de prévention, au respect des normes et à la fiabilité des installations dans l'entreprise.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

Organigramme simplifié de l'entreprise



Source : www.soboa.sn

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

SECTION2 : ACTIVITES DE TRANSPORT OU DE LOGISTIQUE DE LA SOBOA

I- PRESENTATION GENERALE DE L'ORGANISATION DES ACTIVITES DE LA SOBOA

1- LA PRODUCTION

a- Les produits fabriqués

Les produits que fabriquent la SOBOA sont :

Des bières

- Une bière de « luxe » FLAG sous licence internationale ;
- Une bière de « luxe » CASTEL BEER sous licence SOBOA
- Une bière gazelle sous licence SOBOA
- Une bière 33 export
- Une bière Beaufort



Source : www.soboa.sn

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

Des boissons gazeuses

- Coca cola – Fanta – Sprite- sous licence coca cola
- Schweppes tonic – Schweppes water sous licence Schweppes international
- Gazelle (limonade, ananas)
- Top (orange, ananas, mangue et tropical)
- Malta Panther sous licence SOBOA



Source : www.soboa.sn

Des boissons énergétiques

- XXL ENERGY

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA



b-Le flux de production

En vue de produire ou de transformer des matières premières pour devenir un ou plusieurs produits différents, la SOBOA a pour :

500 tonnes de sucre utilisé par mois,

500 000 kWh consommés par mois,

50 000 m³ d'eau consommés par mois,

1 milliard de francs par an pour le renouvellement du parc emballage,

2- LA COMMERCIALISATION

a- Les produits commercialisés

La SOBOA a mis à la disposition des consommateurs une gamme variée de boissons rafraichissantes. Elle fournit au marché sénégalais après fabrication et conditionnement les produits suivants :

Des bières

Une bière de « luxe » FLAG sous licence internationale ;

Une bière de « luxe » CASTEL BEER sous licence SOBOA

Une bière gazelle sous licence SOBOA

Une bière 33 export

Une bière Beaufort

Des boissons gazeuses

Coca cola – Fanta – Sprite- sous licence coca cola

Schweppes tonic – Schweppes water sous licence Schweppes international

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

Gazelle (limonade, ananas)

Top (orange, ananas, mangue et tropical)

Malta Panther sous licence SOBOA

Des boissons énergétiques

XXL Energy

En effet, sur le plan commercial, les volumes de ventes de SOBOA ont progressé de 3 % par rapport à 2013. Ainsi sur l'ensemble de l'exercice 2014, les ventes enregistrées sont les suivantes : Ventes Bières : 155.056 hl contre 152.553 hl en 2013 soit une augmentation de 2%. Ventes B. G.: 645.310 hl contre 626.088hl en 2013 soit une augmentation de 3%.

3 Ventes Vins : 435.76 hl contre 439 hl en 2013 soit une diminution de 1% Ventes totales Bières B.G -Vins : 800.802 hl contre 779.080 hl en 2013 soit une augmentation de 3 %

b- Les techniques de commercialisation

La distribution est une notion très importante et aide les entreprises à améliorer leur productivité. La SOBOA pour ne pas investir dans la perte a opté pour une technique de commercialisation de ses produits comme suit : Elle produit et les grossistes viennent récupérer les boissons avec leur propre moyen de transport.

Figure1 : **Analyse concurrentielle**

Concurrents	Notoriété	Qualité	Disponibilité	Compétence Commerciale
COCA COLA	Très bonne	Reconnue	Très bonne	Avérée
PUNCH	Pas reconnue	Peu reconnue	Faible	Absent sur le marché

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

TAMPICO	Bonne	Reconnue	Très bonne	Avérée
----------------	-------	----------	------------	--------

Source : www.soboa.sn

3- PRESENTATION DES MOYENS LOGISTIQUES UTILISES

a- L'usine de production

A travers son engagement pour la qualité et son réseau de distribution complet, la SOBOA a su gagner la confiance des marques prestigieuses au monde que sont : COCA-COLA, FANTA, SPRITE, SCHWEPPES et VIMTO. Pour la fabrication de ces produits, la SOBOA dispose d'une usine de production, depuis sa création.

Quelques images pour illustrer cela :



Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA



Source : www.soboa.sn

Images de l'usine de production

a- Entrepôts de stockage

Un entrepôt de stockage est un entrepôt exploité par une entreprise privée dans un pays étranger sous le contrôle réglementaire de l'agence des [douanes](#) de ce pays. Son principal avantage est de reporter le paiement des droits de douane. Tel un entrepôt standard, les entrepôts de stockage permettent aux entreprises de stocker leurs produits plus près des clients étrangers pour une livraison plus rapide. Ils offrent l'avantage de reporter le paiement des droits de douane jusqu'à ce que les produits sortent de l'entrepôt de stockage. On l'utilise pour le stockage de marchandises importées ou exportées. L'objectif est bien évidemment la correspondance entre le stock physique (dans la zone de stockage) et le stock théorique (au niveau du système informatique). Le stock physique est calculé par le : nombre de sacs sur une palette X le nombre de palettes présentes dans la zone. La plupart du temps la SOBOA stock 164 sacs de sucre sur une palette.

Une palette de stockage : C'est l'accessoire le plus utilisé pour la manutention, transport et stockage de marchandises. Elle se décline en différentes dimensions et peut être faite de ; Plastique, bois, métal, carton.

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA



b- Les ressources humaines

La gestion des ressources humaines ou GRH est l'ensemble des pratiques mises en œuvre pour administrer, mobiliser et développer les ressources humaines impliquées dans l'activité d'une organisation. La SOBOA a un service de RH, qui a pour mission de s'informer sur la gestion du personnel, les statistiques, le traitement des mouvements de personnel (entrées et sorties), la tenue de comptes tels que les bulletins de salaire et le décompose en avec des assurances sociales.

c- Les véhicules et les engins de manutention

La SOBOA pour ne pas investir dans du matériel roulant pour couvrir la ville de Dakar, a opté pour un processus simple. Les consommateurs viennent s'approvisionner avec des camions ou véhicules pouvant contenir jusqu'à 1000 casiers de boissons. Cela permet à la SOBOA de livrer les produits adéquats et à moindre coût ; du moment où ce sont les grossistes qui, disposant des camions, viennent charger à l'usine.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**



Source : seneplus.com

- **Comme engins de manutention nous avons :**

Des chariots élévateurs : outil de base actuel en manutention logistique. Ils peuvent soulever une capacité comprise entre 1 à 5 tonnes avec une hauteur levée de 3 à 5 m.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**



Source : www.soboa.sn

Image des chariots élévateurs de la SOBOA

Des transpalettes : Ce sont des chariots hydrauliques, manuels ou électriques servant au déplacement de palettes de manutention.



Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

Source : Websilor.com

- **Les gerbeurs** : Les gerbeurs sont électeurs et servent pour placer les palettes sur les étagères.



Source : actemis-manutention.com

- **Le diable** : Le diable permet de déplacer des colis d'un point à un autre ou de décharger un camion sans effort.



Source : euro-manutention.com

**CHAPITRE 2 :
CADRE ANALYTIQUE
ET
RECOMMANDATIONS**

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

SECTION 1 : PRESENTATION DES RESULTATS OBTENUS

I- DESCRIPTION DE LA DISTRIBUTION DES BOISSONS

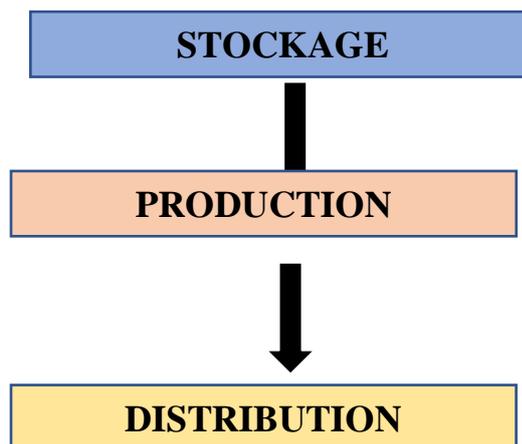
Le processus de distribution se caractérise par la possibilité d'utiliser différents canaux, circuits, et réseaux de distribution. Un canal de distribution symbolise la voie commerciale par laquelle un produit est passé pour aller du fabricant au consommateur.

Dans ce cadre, la SOBOA, pour ne va investir dans du matériel roulant de façon conséquente pour couvrir tout le territoire a opté pour un processus de distribution plus simple. La distribution est très majoritairement réalisée via des grossistes (environ 95%), le solde étant réalisé via de la livraison en direct (env. 5%). C'est donc un système PULL car les consommateurs viennent s'approvisionner avec des camions pouvant contenir jusqu'à 100 casiers de boissons. Cela permet à la SOBOA de livrer les produits adéquats et à moindre cout ; du moment où ce sont les grossistes qui disposant les camions, viennent charger à l'usine.

La SOBOA bénéficie d'un solide réseau de relations de partenaires parmi eux nous pouvons citer :

- La centrale d'achat SOCOFRINA
- La centrale d'achat Globe export Limited
- Bolloré Africa Logistics
- Les brasseries du groupe.

Procédure du processus de distribution de la SOBOA :



Pour la fabrication des jus gazeux, la SOBOA s'approvisionne le sucre comme suit : Le sucre est constamment livré (minimum deux fois par semaine) compte tenu de son utilisation massive par le service production. Ce produit provient du Mali, et est acheminé par voie routière (camion). Stocker, ensuite passe à la fabrication des jus gazeux et une fois que la fabrication terminée, la dernière étape c'est la distribution.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

La **SOBOA** utilise 3 types de canaux qui sont :

1- Le canal très court

Les clients viennent s'approvisionner immédiatement auprès de l'usine

PRODUCTEUR

CONSOMMATEUR

2- Le canal court

Ici le grossiste vient acheter directement à l'usine pour le mettre à disposition du consommateur final. Dans ce cas, ce sont les entreprises de grande distribution telles que SAKAYA DIST.SERVICES, SNC MBAYE TOURE(Ablaye) etc.

PRODUCTEUR

DETAILLANT

CONSOMMATEUR

3- Le canal long

Dans ce cas, des grossistes viennent s'approvisionner auprès de l'usine et les entrepose dans leurs magasins, puis des détaillants viennent racheter dans ces magasins pour les mettre dans des boutiques et le consommateur final vient s'approvisionner dans cette boutique.

PRODUCTEUR

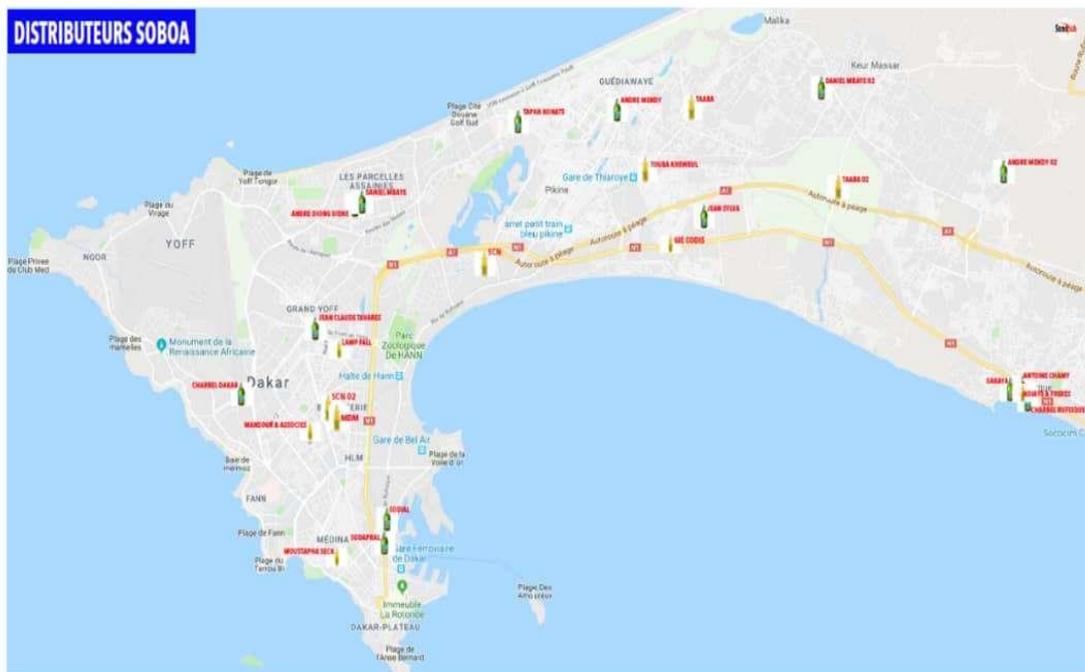
GROSSISTE

DETAILLANT

CONSOMMATEUR

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

Comp	Localité	Nom Client	Numéros de Téléphone		
			Fixe	Portable 1	Portable 2
001175	DAKAR	Moustapha SECK	33 822 58 50	77 640 59 60	-
001418	DAKAR	SODAPRAL	33 821 80 00	77 633 30 20	-
001692	DAKAR	SODIAL SA	33 821 18 92	77 630 62 26	77 639 21 44
001705	DAKAR	MDM – M.A. DIALLO	33 825 39 91	77 539 72 47	77 401 38 38
001789	DAKAR	Charbel & Frères	-	-	-
001867	DAKAR	ETS Jean Claude TAVAREZ	33 867 68 70	77 639 58 71	-
001985	DAKAR	LAMP FALL	33 825 65 72	77 635 32 25	-
003673	DAKAR	Daniel MBAYE	33 835 31 89	33 878 16 12	77 577 80 30
003699	DAKAR	André Diong DIENE	33 835 34 81	-	-
003855	DAKAR	André MENDY SUARL	33 877 26 67	33 871 45 03	77 332 34 72
003975	DAKAR	Jean SYLVA	33 853 27 91	77 507 47 45	76 662 84 16
004605	DAKAR	Mr Antoine CHAMI	33 836 00 72	77 646 24 60	77 639 05 99
004607	DAKAR	Charbel & Frères (Rufisque)	33 824 70 96	77 567 18 13	-
961300	DAKAR	TOUBA KHEWEUL	33 854 02 07	77 637 28 88	77 518 22 75
031876	DAKAR	SNC MBAYE TOURE(Ablaye)	-	77 563 37 65	-
031876	DAKAR	SNC MBAYE TOURE(Omar)	-	77 569 82 82	-
003977	DAKAR	SAKAYA DIST. SERVICES	77 132 50 42	77 566 27 89	76 692 57 43
019927	DAKAR	MOUSTAPHA KONATE	77 110 36 27		
961305	DAKAR	CODIS SARL	77 520 92 54		



Source : www.soboa.sn

Images de différents points de ventes de produits de la SOBOA

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

II- INTERPRETATION

a- Couverture du marché

Le marché des boissons gazeuses a connu de très grandes mutations durant l'année 2014. Les concurrents sont devenus très dynamiques (Planet, Punch, Royal zest). A cela, il faut ajouter l'essor des jus, Kirène en partenariat avec Coca cola a lancé MINUTE MAID. La situation économique a fait du prix un critère important dans le choix des produits, malgré ce contexte, SOBOA a réalisé en BG 645 310 hl contre 626 088 hl en N-1 soit une progression de 3%. Une première depuis plus de 5 ans. Sur la base de 100% BG, les BOB'S représentent 37%, VIMTO 11%, MALTA 2% et KO 50%.

- Les BOB'S ont connu une progression de 10%, grâce aux bons résultats enregistrés sur le TOP: 122% de progression. Le lancement de la COCOPINA a permis de renforcer la famille Gazelle.

- VIMTO a réalisé 69 152 hl contre 57 415 hl en N-1, soit une progression de 20%. Ces résultats seraient plus importants n'eut été, l'augmentation de prix opérée durant le dernier trimestre. Le Concurrent, PLANET, a attaqué ce segment avec un produit appelé RED MIX.

- La Malta Panthère poursuit sa progression (7%) mais se voit tout de même freinée par un retour d'emballage lent, dû au fait que ce produit est consommé essentiellement l'intérieur du pays.

- La boisson Coca-cola qui est à base de feuille de coca et de noix de cola d'où son nom, est composée de toute une gamme. La SOBOA vous propose :
 - Coca-cola classique qui est connu de tous et qui procure pétilllement et sensation de rafraichissement.
 - Coca-light qui est une boisson légère et intense, composée de moins de calories et qui rafraichit au quotidien.
 - Et pour compléter la famille le Coca-zéro qui a le goût de Coca-cola mais avec zéro sucre.

- Fanta est une boisson rafraichissante qui offre un maximum de sensations fruitées. C'est un mélange harmonieux d'eau pétillante, de jus d'orange pour un goût intense et absolument unique

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

- Sprite est une boisson gazeuse à base d'extraits de citron et de lime. Dédiée aux sportifs, Sprite est une boisson rafraichissante et désaltérante
- Sur les KO, SOBOA a connu une baisse de 22 248 hl. Les produits KO sont passés de 55% à 46% de structure (par rapport à N-1) au profit des BOB'S. Cette contreperformance s'explique par l'absence d'actions permanentes durant l'année, les fréquentes ruptures sur les formats 35 cl et 50 cl mais aussi la baisse de la DLUO. Cette année a vu le lancement du verre consigné 50 cl qui n'est pas encore adopté par le marché sénégalais. Enfin, il est nécessaire de faire plus d'actions avec le XXL. En effet, il se trouve dans un segment où les concurrents sont très dynamiques et utilisent de très gros moyens (Red bull, Monster, Panthère... Les actions avec le MONSTER TRUCK ont permis de gagner en notoriété, l'objectif principal est de mener la bataille de la considération

Les actions ATL (Above The Line):

- Affichage routier 4X3 ;
- Affichage routier 6X3 ;
- Spots radios.

Les actions BTL: (Below The line) :

- Animation de la FDV (réorganisation, fixation d'objectifs) ;
- Redynamisation du service marketing ;
- Promotions et animations dans les boutiques et lieux publics ;
- Promotions et animation dans les GMS ;
- Sponsoring Match équipe nationale ;
- Couverture des grands évènements socio-culturels.

Figure2 : Evolution des volumes de distribués

	Volume (Khl)			Répartition			Croissance	
Boissons gazeuses	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2016	2017
	592	574	551	78,6%	76,1%	76,1%	(3,0%)	(4,0%)

Source : www.soboa.sn Note d'information de la SOBOA

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

b- Satisfaction de la demande

Parce que nous nous soucions de la satisfaction totale des consommateurs, notre service consommateurs s'engage à lui apporter un accompagnement de qualité. C'est ainsi que SOBOA met en place un service « SOBOA en fête ». SOBOA en fête est un programme initié par la SOBOA depuis 2001. Ce programme s'adresse aux personnes ou associations organisant un évènement à but non lucratif tels que : Baptême, Mariage, Communion, et autres évènements à caractère associatifs ou communautaires

c- Incidence sur la part de marché

Il est rappelé que compte tenu notamment du contexte très concurrentiel du marché de la bière et des boissons gazeuses au Sénégal, la Société est confrontée à des difficultés importantes pour maintenir ses volumes de production et le niveau de rentabilité de son activité. Ainsi, SOBOA constate des pertes récurrentes qui se sont élevées à 1 488 MFCFA en 2015, 41 MFCFA en 2016 et 2 457 MFCFA en 2017.

Les états financiers de synthèse de la Société établis sur la base des comptes arrêtés au 31 décembre 2017 font état de capitaux propres inférieurs à la moitié du capital social. L'assemblée générale de la Société tenue le 13 juin 2018 a cependant décidé de ne pas prononcer la dissolution de la Société et de poursuivre l'activité de celle-ci conformément à l'article 664 de l'Acte Uniforme. La Société est néanmoins tenue, au plus tard à la clôture du deuxième exercice suivant celui au cours duquel la constatation desdites pertes est intervenue (soit le 31 décembre 2020), de réduire son capital d'un montant égal à celui des pertes qui n'auront pu être imputées sur les réserves, ou de reconstituer les capitaux propres à concurrence d'une valeur au moins égale à la moitié du capital social.

Il est par ailleurs envisagé à ce jour que les Opérations de Recapitalisation, devraient se traduire par une augmentation de capital de SOBOA d'un montant minimum de 7 633 646 035 Francs CFA correspondant au montant du compte courant de BGI au 31 décembre 2018. Cette augmentation de capital serait ouverte à l'ensemble des actionnaires de SOBOA et réalisée en numéraire. Elle serait structurée de telle sorte que chacun des actionnaires minoritaires pourrait y souscrire à des conditions identiques à celles offertes à BGI au prorata de leur participation au capital de la Société

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

d- Rapprochement du produit auprès du consommateur final

La SOBOA est une grande famille dont l'esprit se perpétue d'année en année avec comme objectif : « la satisfaction du client et du consommateur ». Elle comprend aussi les distributeurs responsables du bon ravitaillement des détaillants en boisson et enfin les points de vente sans lesquels le consommateur ne pourrait trouver aux quatre coins du Sénégal, la boisson fraîche de son choix et de qualité irréprochable. En effet, les grossistes s'approvisionnent des boissons à l'usine, ensuite ils livrent aux détaillants, ensuite le consommateur final ou le client, achète chez le détaillant. C'est tout un processus qui se suit ; Grossistes, détaillant et consommateur final.

Source : www.soboa.sn

SECTION II : ANALYSE ET RECOMMANDATIONS

I- Analyse par la matrice SWOT

Le résultat de ce travail a été obtenu suite à notre technique de collections d'informations librement établies dans le but de recueillir les différentes appréciations sur le processus des jus gazeux dans la ville de Dakar.

En effet, à travers la matrice SWOT, nous allons ressortir les forces, faiblesses, menaces et opportunités de la société SOBOA.

FORCES	Bonne équipe de distribution Suivi et contrôle des produits Personnels bien formés
FAIBLESSE	Manque d'organisation de certains distributeurs, peut entraîner la perturbation dans le processus distribution. Rupture de certaines boissons gazeuses Retard de distribution dans de petit coin de ventes.

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

<p>MENACES</p>	<p>Nous pouvons citer pour les boissons gazeuses, l'arrivée des concurrents comme Kirène qui fabrique Préssea et Minute maid, la perte de certains clients majeurs, une baisse inattendue du marché ou un mauvais service client. (L'arrivée de certains concurrents)</p> <p>-Le manque de couverture</p> <p>-L'insuffisance des coins d'approvisionnement</p>
<p>OPPORTUNITES</p>	<p>Un grand réseau de distributeurs</p> <p>La maîtrise de son secteur</p> <p>Le sponsoring des évènements</p> <p>Rapprochement auprès des bistrotts pour la vente des boissons et la publicité</p>

II- RECOMMANDATIONS

Les solutions ci-dessous ont pour but d'apporter de l'amélioration au service de distribution de la SOBOA. La SOBOA a une bonne équipe de distributeurs, qui vient s'approvisionner des jus gazeux à l'usine et qui distribue dans toute la ville de Dakar. Mais insuffisant au regard des clients, car il semble que toutefois qu'il y ait des coins de ventes non livrés.

- **Mettre en place un plan de production adéquat**
- **Créer des centres de distribution dans la ville de Dakar**
- **Sponsoriser des évènements et manifestations publiques à caractère publicitaire**
- **S'associer aux restaurants et des hôtels pour en faire des points de distribution agréé**
- **Mise en place d'une puissante centrale d'achat**
- **S'assurer si toutes les bouteilles en verre ne soient pas rouillées**
- **Passer des publicités à la télévision**
- **Créer des jus concours**

**Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA**

- **Mettre en place un service pour la lutte contre la pollution de l'environnement**
- **Faire des meetings**

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar : Cas de la société SOBOA

CONCLUSION GENERALE :

La distribution est devenue aujourd'hui une fonction fondamentale du commerce mal maîtrisée par les entreprises. Le secteur de distribution de la SOBOA, ne dépend pas seulement des hommes, de ses partenaires et de son environnement, mais aussi et surtout d'une stratégie de production et de distribution efficace.

Bien que la distribution soit importante pour une entreprise, il ne s'agit pas ici d'avoir un bon produit seulement, mais aussi de savoir comment le mettre à la disposition des clients d'une façon où, le client ou consommateur doit trouver le produit dans de conditions adéquates.

Donc dans l'optique de répondre aux besoins des clients ou consommateurs, l'entreprise a opté pour un service de distribution efficace.

Rappelons que l'objectif de notre travail consistait à analyser le processus de distribution des jus gazeux dans la ville de Dakar de la SOBOA et si cette manière de faire a permis à l'entreprise d'atteindre ses objectifs et si elle a pu garder sa place de leader dans son domaine.

En effet, nous avons constatés qu'avant, la SOBOA distribuait elle-même ses produits, mais la concurrence a poussé à la SOBOA de changer sa manière politique de distribution, faute de moyens matériels et humains. La SOBOA aujourd'hui ne distribue ses produits que par le biais de ses distributeurs qui viennent retirer les produits directement à l'usine en fonction de leur commande et de la disponibilité des produits commandés.

Bien que la situation soit inquiétante, elle n'est pas non plus affreuse, car la SOBOA reste leader et ses distributeurs livrent ses produits dans tous les coins de Dakar.

Nous espérons que nos recommandations, vont permettre à la SOBOA d'améliorer le secteur de distribution avec ses distributeurs.

En somme, pour une meilleure distribution, il faudra juste qu'il y'ait plus de distributeurs.

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA

BIBLIOGRAPHIE

- 1- Livre des organisation et gestion de production (Georges Javel) 4^e édition
- 2- Livre sur le management de la distribution (Gérard cliquet) 2^e édition
- 3- Dictionnaire Français LAROUSSE
- 4- DU mémoire de Gloire NKIMBI étudiant en master de management à ISM, année d'obtention du master 2018

WEBOGRAPHIE

- 1- www.soboa.sn
- 2- Senepius.com
- 3- Websilor.com
- 4- Actemis- manutention.com
- 5- Euro-manutention
- 6- Google

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA

Table des matières

DEDICACE	I
REMERCIEMENTS	iii
AVANT- PROPOS.....	iv
SOMMAIRE	iv
LISTE DES ABREVIATIONS	v
LISTE DES TABLEAUX	vii
FICHE D'IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE	viii
RESUME	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA SOCIETE DES BRASSERIES DE L'OUEST AFRICAIN	2
SECTION 1 : HISTORIQUE ET PRESENTATION GENERALE DE L'ENTREPRISE	3
I. HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE	3
1- Missions et valeurs	3
2- Qualité	4
3- Statut juridique	4
4- Localisation.....	4
5- Tradition et Modernités	5
II- ORGANISATION GENERALE DE L'ENTREPRISE	5
SECTION2 : ACTIVITES DE TRANSPORT OU DE LOGISTIQUE DE LA SOBOA	8
I- PRESENTATION GENERALE DE L'ORGANISATION DES ACTIVITES DE LA SOBOA	8
1- LA PRODUCTION.....	8
a- Les produits fabriqués	8
b-Le flux de production	10
2- LA COMMERCIALISATION.....	10
a- Les produits commercialisés	10
b- Les techniques de commercialisation	11
3- PRESENTATION DES MOYENS LOGISTIQUES UTILISES	12
a- L'usine de production.....	12
b- Entrepôts de stockage.....	13
c- Les ressources humaines.....	14

Analyse du processus de distribution des boissons gazeuses dans la ville de Dakar :
Cas de la société SOBOA

d- Les véhicules et les engins de manutention	14
CHAPITRE 2 : CADRE ANALYTIQUE	18
ET	18
RECOMMANDATIONS	18
SECTION 1 : PRESENTATION DES RESULTATS OBTENUS	19
I- DESCRIPTION DE LA DISTRIBUTION DES BOISSONS	19
1- Le canal très court	20
2- Le canal court	20
3- Le canal long.....	20
II- INTERPRETATION.....	22
a- Couverture du marché	22
b- Satisfaction de la demande	24
c- Incidence sur la part de marché.....	24
d- Rapprochement du produit auprès du consommateur final.....	25
SECTION II : ANALYSE ET RECOMMANDATIONS	25
I- Analyse par la matrice SWOT	25
II- RECOMMANDATIONS	26
CONCLUSION GENERALE	28