



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



Point-E, Rue 48* Rue de Kaolack ; Dakar- Sénégal

Tel : 338496919



7, Avenue Faidherbe, Dakar-Sénégal

Tel : 338599595 www.supdeco.sn

**DISTRIBUTION DE L'EAU
MINÉRALE DANS LA VILLE DE
DAKAR CAS DE LA SOCIÉTÉ
KIRENE**

Encadreur : M. Guy
DIEDHIOU

Rédiger par : Matar

**Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la
société KIRENE**

DEDICACE

Je dédie ce travail à ma maman chérie

TOUMBOULOU BODIAN

REMERCIEMENTS

Nous adressons nos sincères remerciements à tous ce qui ont de près ou de loin contribué à la réalisation de ce travail.

- Notre encadreur **Mr NZUDIE Guy Théophile** pour ces enseignements, son soutien sans faille tout au long de la rédaction de ce travail et ces nombreux conseils qui me serviront sans doute à ma vie.
- M. AUREL de KIRENE qui m'a beaucoup orienté dans le cadre de cette rédaction de mémoire mais aussi à tous les autres professeurs qui ont également contribué à l'enseignement.
- Nous remercions et saluons tous les membres du groupe SUP DE CO DAKAR particulièrement à **Mr Ly**, directeur de l'institut supérieure des transports, le corps professoral et l'ensemble du personnel mais à tous ceux et celles « mes frères et sœurs supdecois » avec qui nous avons tissé et garder de très bonnes relations durant ses deux dernières années et de cohabitation de partage, d'échange etc. passés ensemble
- A mes frères et sœurs **ABDOULAYE DIEDHIOU, MAMA DIEDHIOU** et **ASSANE DIEDHIOU** qui ont payé mes études durant les 2 ans à Sup De Co
- A ma grande sœur **KATY SOUMAH** qui m'accompagne dans tous mes projets.

MERCI A TOUS !!

AVANT-PROPOS

Depuis son apparition l'homme est à la quête du savoir. Ceci lui permet de s'accroître de jour en jour. En ce sens l'éducation devient l'un des plus importants leviers en matière de développement.

Grace à l'avancé de la technologie de l'information et de la communication, la face du monde a changé. Elle permet aux entreprises d'utiliser des stratégies de plus en plus sophistiquées pour un bon développement de leur organisation. Pour rester performant les entreprises devront suivre ce rythme. Ainsi on assiste à un développement fulgurant des moyens de transport. Les mouvements deviennent de plus en plus fréquents et faciles.

En effet, conscient de l'importance des transports dans le monde émergent, le président directeur général du groupe SUP DE CO a créé L'Institut Supérieur des Transport (IST) ce qui fut une belle surprise pour tout un peuple.

Tenant compte de l'importance de tous ce qui se dresse dans cet univers du savoir, le groupe SUP DE CO Dakar tire son épingle du jeu en instituant une formation de qualité basé sur la rigueur et la discipline.

SOMMAIRE

DEDICACE.....	II
REMERCIEMENTS.....	III
AVANT PROPS.....	IV
SOMMAIRE.....	V
RESUME.....	VI
ABSTRACT.....	VII
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DE LA SOCIETE KIRENE.....	4
SECTION 1 : ACTIVITES ET MOYENS LOGISTIQUE DE KIRENE.....	5
I. HISTORIQUE.....	5
II. ORGANISATION.....	5
III. ORGANIGRAMME.....	17
SECTION II : ACTIVITES ET MOYENS LOGISTIQUE DE KIRENE	27
I. ACTIVITES DE KIRENE	18
II. MOYENS LOGISTIQUE.....	26
CHAPITRE 2 : CADRE ANALYTIQUE ET RECOMMANDATIONS.....	31
SECTION 1 : PRESENTATION DES RESULTATS OBTENUS.....	32
I. DESCRIPTION DU PROCESSUS DE DISTRIBUTION DE L'EAU MINERALE	
SECTION II : ANALYSE ET RECOMMANDATIONS	35
I. ANALYSE SWOOT.....	36

**Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la
société KIRENE**

II.	RECOMMANDATIONS.....	36
	CONCLUSION GENERALE.....	37
	BIBLIOGRAPHIE.....	38
	ANNEXE.....	39
	TABLE DES MATIERES.....	40

RESUME

Le groupe KIRENE offre sur le marché sénégalais les produits jus, lait et particulièrement l'eau. Cette eau est offerte sur un marché concurrentiel qui impose au groupe KIRENE une stratégie fondée sur le développement de sa politique de sa distribution afin de régler aux problèmes de qualité, de temps surtout de couverture de son marché, de rester compétitive et de conserver son leadership. Ceci n'est possible que si les faiblesses que présente sa politique de distribution sont corrigées. Nous avons constaté que les problèmes ne situent pas essentiellement au niveau de la publicité et du prix du produit, mais aussi et surtout au niveau de sa politique de distribution. Le client est celui qui attribue une valeur aux différentes offres présentées sur le marché. Pour lui la valeur d'un lieu commerciale est fonction de sa commodité d'accès, de la variété du prix et des solutions qu'il propose, de l'expérience d'achat qu'il procure aux regards des efforts qu'il déploie pour y accéder et transformer la visite en achat : car l'un des avantages que recherche un consommateur sur le lieu commercial ou virtuel peut relever de dimensions utilitaires (obtenir des produits désirés à moindre cout rapidement) ou symbolique. Le groupe KIRENE doit porter un intérêt particulier sur son mix distribution afin d'orienter et de réguler sa production en adaptant davantage son produit aux consommateurs, mais aussi les consommateurs à son produit. C'est que le thème qui traité analyse de distribution de l'eau minérale de KIRENE ; sa présence sur le marché de l'eau minérale embouteillées au Sénégal. Ce mémoire a donc pour objectif d'amener l'entreprise à améliorer la pratique de la politique de distribution au sein du marché sénégalais de distribution de l'eau minérale embouteillée. Déjà, on remarque qu'il existe des forces et des faiblesses de l'eau minéral KIRENE, mais qu'elles parviennent à occuper la position de leader et à couvrir plus ou moins le territoire national, ce qui lui confère les autres eaux.

ABSTRACT

The KIRENE group offers juice, milk and particularly water products on the Senegalese market. This water is water is offered on a competitive market which imposes on the KIRENE group a strategy based on the development of its distribution policy in order to solve the problems of quality, especially of time to cover its market, to remain competitive and to maintain his leadership. This is only possible if the weaknesses in its distribution policy are corrected. We have noticed that the problems are not primarily at the level of advertising and the price of the product, but also and above all at the level of its distribution policy. The customer is the one who attributes a value to the various offers presented on the market. For him, the value of a commercial place depends on its convenience of access, the variety of prices and the solutions it offers, the shopping experience that it provides to the eyes of the efforts that it deploys. to access it and transform the visit into a purchase: because one of the advantages that a consumer seeks in the commercial or virtual place may relate to utilitarian dimensions (obtaining desired products at lower cost quickly) or symbolic.

The KIRENE group must pay particular attention to its distribution mix in order to orient and regulate its production by adapting its product more to consumers, but also consumers to its product. This is the theme that deals with the distribution analysis of KIRENE's mineral water; its presence in the bottled mineral water market in Senegal.

This thesis therefore aims to lead the company to improve the practice of the distribution policy within the Senegalese market for the distribution of bottled mineral water.

Already, we notice that there are strengths and weaknesses of KIRENE mineral water, but that they manage to occupy the leading position and to cover more or less the national territory, which gives it other water.

INTRODUCTION GENERALE

L'importance de la logistique n'est plus à démontrer dans tous les secteurs d'activité notamment dans le secteur secondaire qui concentre l'essentiel de toutes les activités liées à la transformation des produits issus du secteur primaire dont l'agriculture et la pêche et se traduit d'ailleurs par un rattachement croissant de cette fonction à tous les départements d'une entreprise.

La logistique est aujourd'hui un service à part entière dans toutes les entreprises de moyenne et grande taille et pour tous les acteurs de celle-ci car elle est un véritable outil de compétitivité qui a pour but d'améliorer la coordination des services de l'entreprise et de les mobiliser pour poursuivre un objectif commun : la satisfaction des clients et même dans certains secteurs d'activité, la logistique peut constituer un avantage concurrentiel. Toutefois il faut une vision unilatérale des flux logistiques de l'entreprise mais aussi des fournisseurs face à des clients de plus en plus exigeants.

La maîtrise de la chaîne logistique influe considérablement sur l'activité de l'entreprise, ce qui a contraint les entreprises à faire du volet logistique un de leur fer de lance soumis à la globalisation laquelle impose des normes de travail à toutes les entreprises leur permettant ainsi de s'adapter aux mutations régulières.

La gestion de cette dernière préconise la collaboration entre les partenaires commerciaux et la réactivité aux besoins des clients pour la mise en place d'une meilleure stratégie. La fonction logistique se rapporte donc principalement à la planification et à l'optimisation des systèmes logistiques dans leurs aspects stratégiques, tactiques, et opérationnels. Elle joue également un rôle important dans l'activité de l'entreprise à travers ses différentes composantes. Parmi ces dernières, on peut citer l'approvisionnement et la distribution par le biais de moyen de transport (camions, véhicules utilitaires, engins de manutention...) lesquels constitue la clé de voute d'une chaîne logistique.

Par conséquent, le système de distribution varie d'une entreprise à une autre et cela se justifie par une pluralité de formes logistiques selon l'espace, le domaine et la fonction. Cependant les industriels de l'agroalimentaire face aux contraintes imposées par les consommateurs, la durée de vie limitée des produits agroalimentaire, se doivent de maîtriser complètement les flux physiques de l'approvisionnement en matières premières jusqu'à la distribution des produits finis en passant par leur transformation. Cela se traduit entre autres par le strict respect des normes et procédés, la réalisation des contrôles obligatoires, l'utilisation des outils et méthodes

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

pour une traçabilité irréprochable, le pilotage des flux sur l'ensemble de la Supply Chain/chaîne logistique.

Cependant, le suivi des produits s'impose comme une nécessité, la chaîne logistique est devenue une question stratégique dans l'agroalimentaire. Que serait la société sans industrie agro-alimentaire ? En plus de jouer le rôle d'agent économique en créant des emplois, elle produit des denrées destinées essentiellement à la consommation humaine.

En effet, l'industrie agro-alimentaire a un rôle primordial à jouer dans le développement de la société notamment avec l'eau minérale, qui a un caractère primordial dans le quotidien et la vie des hommes surtout lorsqu'elle est considérée comme un produit alimentaire de première nécessité, d'où la nécessité de garantir les normes de potabilité.

C'est dans cette optique qu'elle mérite une étude particulièrement poussée et de précautions lors de son processus de production (traitement de l'eau) ainsi que dans le « *processus de distribution* » car, une eau minérale de mauvaise qualité présente un risque pour la santé et la sécurité des consommateurs surtout qu'elle est largement utilisée pour des besoins de santé et souvent médicaux (nouveaux nés, femmes enceintes, personnes âgées, etc.).

Notre étude sur la fonction logistique sera portée sur la société KIRENE en vue d'avoir une certaine maîtrise sur le mode de distribution de cette structure au sein d'une diversité de canaux. Nous tenterons par ailleurs de déceler des problèmes liés à son processus de distribution sur le marché Sénégalais.

En effet, partant de ces constats, notre étude a son intérêt en ce sens que ce mémoire de Bachelor essaie d'apporter des éléments d'appréciation sur les différents critères de performances dudit processus auxquels doivent répondre la société Kirene et de proposer des solutions aux problèmes soulevés. Cependant l'eau minérale qui, aujourd'hui fait l'objet d'une demande de plus en plus croissante doit également respecter les normes de potabilité d'où la nécessité d'une bonne maîtrise de la chaîne de distribution ce qui nous ramène à poser la question suivante :

Comment améliorer le processus de distribution d'eau minérale de la société KIRENE ?

Pour appréhender cette problématique, trois questions spécifiques se posent à notre réflexion à savoir : Comment optimiser les circuits de distribution d'eau minérale de la société KIRENE dans la ville de Dakar ? Comment organiser le processus de distribution d'eau minérale de la société KIRENE dans la ville de Dakar ? Quelles sont les solutions d'amélioration des circuits de distribution d'eau minérale de la société KIRENE dans la ville de Dakar ? Afin d'apporter les réponses pertinentes à ces questions, nous avons jugé utile de présenter dans un premier

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

temps le groupe KIRENE, ensuite présenter le circuit de distribution et enfin faire une analyse et proposer une recommandation pour amélioration.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU GROUPE KIRENE

SECTION1 : HISTORIQUE ET ORGANISATION DE KIRENE

I. HISTORIQUE

Fondé en 2001 par la Société Sénégalaise Industrielle Agroalimentaire (SIAGRO), le Groupe Kirene est rapidement devenu une référence dans le secteur de l'Industrie agroalimentaire en Afrique de l'Ouest, en alliant performance et exigence, capacité d'innovation et engagement responsable.

En 2001, la Société Industrielle Agroalimentaire (SIAGRO) lance KIRENE, la première eau minérale 100% sénégalais. La source proche du village de KIRENE, sur le plateau de Diass, fournit une eau pure et saine. Les bouteilles sont soufflées, rincées, remplis et étiquées à l'usine dans une unité ultra perfectionnée.

II. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE KIRENE

LANCEMENT DE CANDIA GRANDLAIT

En lançant en 2005 la fabrication et la commercialisation de Candia Grand Lait sous franchise Candia, le Groupe Kirene a ouvert une nouvelle ère dans le marché de la grande consommation au Sénégal, en réalisant la première unité de stérilisation de lait à Ultra Haute Température (UHT). Une innovation majeure pour l'ensemble de la filière lait du Sénégal.



LANCEMENT DU PROGRAMME LAIT À L'ÉCOLE EN PARTENARIAT AVEC LA MAIRIE DE DAKAR

Le programme Lait à l'Ecole est lancé en 2010 et enregistre des résultats majeurs en termes de diminution de l'absentéisme des élèves et d'augmentation des taux d'inscription et de pré-inscription dans les établissements concernés par le programme.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



KIRÈNE CÉLÈBRE SES 10 ANS

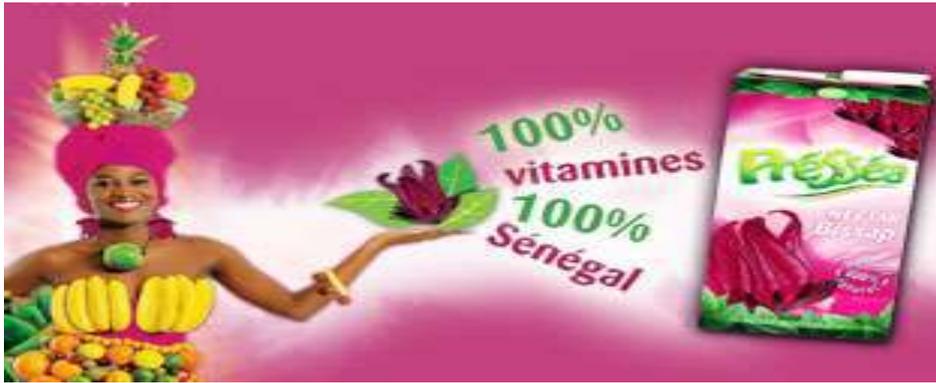
Le Groupe Kirene fête ses 10 ans par une série d'activités à caractère social, éducatif et sportif au bénéfice de ses collaborateurs, des populations de Diass et des consommateurs. La nouvelle Centrale électrique de l'Usine Kirene est inaugurée la même année



LANCEMENT DE PRÉSSÉA BISSAP

Le Groupe Kirene complète sa gamme Présséa avec Présséa Bissap, une boisson 100% sénégalaise élaborée à partir d'une décoction de fleurs d'Hibiscus (calices) achetées à des Gie à proximité de Kaolack avant d'être transformées en concentré par notre partenaire l'ITA (Institut de Technologie Alimentaire).

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



LA BANQUE MONDIALE À L'USINE KIRÉNE

En mars 2014, Bertrand Badré, Directeur général et financier de la Banque Mondiale visite l'usine KIRENE de Diass. Cette visite intervient dans le cadre d'un prêt octroyé par la Banque Mondiale au Groupe KIRENE pour lui permettre d'étendre ses activités en Afrique de l'Ouest, de créer des emplois et de multiplier les opportunités commerciales en faveur des exploitants agricoles.

LANCEMENT DU PRÉSSÉA MIX ANANAS-GINGEMBRE

La famille Préssea s'agrandit, avec le lancement du Préssea Mix Ananas-Gingembre ! La douceur de l'Ananas, rehaussé par le parfum épicé du Gingembre, crée un équilibre harmonieux de saveurs uniques !



TRIO MANGUE

Savourez l'énergie et la fraîcheur des nouveaux parfums Préssea à base de purée de mangue du Sénégal : le Préssea Mangue/Passion et un nouveau Cocktail Mango. Avec sa nouvelle filiale Agro fruits, le Groupe Kirène a mis en place la 1ère unité de transformation de la mangue Kent au Sénégal en provenance de Casamance et de la zone des Niayes !

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



CANDY'UP

Découvrez notre nouveau Candy Up Choco ! Avec sa paille, il est facile à boire et à emporter pour des goûters malins, équilibrés et pleins de vitamines ! Profitez de son prix découverte à 200 F seulement ! Dégustez aussi nos délicieux berlingots Candy 'Up au bon goût de fraise et de vanille !



LA PÉTILLANTE

Le groupe KIRENE, fort de ses 15 années d'expérience, continue de diversifier sa gamme de produits.

En 2017, la marque KIRENE, leader sur le marché, lance une nouvelle eau Gazéifiée : La Pétillante pour consommer l'eau autrement.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



PRÉSSÉA TETRA SQUARE

En 2018 La marque phare Présséa présente sur le marché sénégalais depuis 13 ans se modernise et change de forme avec sa nouvelle brique de 1L est son ouverture plus facile, plus pratique et plus facile à servir



SOIF DE VIVRE MIEUX

Nous sommes fiers de vous présenter notre nouvelle signature de marque : #SoifDeVivreMieux ! Depuis 2001, notre engagement à vos côtés est toujours plus fort pour vous fournir une eau minérale 100% sénégalaise, pure et équilibrée, qui contribue au bien-être de chacun.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



PRÉSSÉA FRESH

Présséa élargi sa gamme et propose une nouvelle variété de boisson aux fruits sous la marque Présséa Fresh. Présséa Fresh est une boisson à base de vrai jus de fruits, une réelle alternative aux sodas et aux boissons aromatisées. Présséa Fresh se consomme partout, à tout moment de la journée, pour une pause délicieuse et pleine de freeshour



CANDIA LAIT BLANC ET LAITS AROMATISÉS 500ML

Lait entier ou lait demi-écrémé, parfum vanille ou parfum fraise ; notre nouvelle brique est dotée d'un bouchon malin qui facilite son ouverture comme son stockage.

Avec notre brique 50cl, soyez sûrs de ne pas perdre une goutte de votre plaisir gourmand !



CANDIA SOOW À BOIRE, LE SOOW AUTREMENT...

Le Groupe Kirene depuis juin 2019 a lancé une innovation inédite sur le marché des produits laitiers : Candia, le Soow à boire, c'est du « yaourt à boire » en UHT (Ultra haute température) prêt à être consommé, une boisson délicieuse, rafraîchissante et source de calcium



CANDIA LAIT BLANC ET LAITS AROMATISÉS 500ML

Lait entier ou lait demi-écrémé, parfum vanille ou parfum fraise ; notre nouvelle brique est dotée d'un bouchon malin qui facilite son ouverture comme son stockage.

Avec notre brique 50cl, soyez sûrs de ne pas perdre une goutte de votre plaisir gourmand !



LES VALEURS DE L'ENTREPRISE KIRENE

LA PERFORMANCE

Performance industrielle, performance distributeur : transport entrepôt, approvisionnement... Nous nous engageons à construire des performances solides et prennes, en mettant en œuvre des processus efficaces et flexibles qui évoluent face aux besoins du marché et aux ambitions de l'entreprise.

L'ETHIQUE

Le Groupe Kirene attache une importance primordiale au respect des lois, règlement et codes de conduite. Nous bâtissons des relations solides et durables sur l'éthique et la transparence. Nous plaçons nos collaborateurs au cœur de nos préoccupations, en participant à leur montée compétence et en veillant à leur bien-être.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

INNOVATION

L'esprit d'innovation est le moteur de nos actions est la clé de notre développement. Cet esprit se reflète au quotidien dans les actions de chacun de nos collaborateurs. 1^{er} industriel en Afrique de l'Ouest, notre politique d'innovation nous conduit à nous adapter continuellement aux besoins, aux moyens et aux goûts de nos consommateurs et à créer des formats de plus en plus économiques.

PROXIMITE

Le Groupe KIRENE c'est d'abord une entreprise Sénégalaise qui vas vers ses clients pour tenir compte de la spécialité de leurs attentes et de leurs besoins. Des grandes surfaces jusqu'aux plus petites boutiques, nos produits sont présents partout au Sénégal. Notre stratégie RSE se traduit par des actions concrètes visant à améliorer le bien-être des communautés.

LA QUALITE

Nos produits présentent une référence qualité sur le marché Sénégalais et Ouest Africain. Depuis la création du Groupe KIRENE, nous sommes engagés dans une démarche qualité aux normes internationales à toutes les étapes de la production, garantissant le bon goût, la pureté et les vertus nutritionnelle de chacun de nos produits. Nous assurons la traçabilité de tous nos produits, de la production jusqu'au point de vente.

LE SAVOIR FAIRE DU GROUPE KIRENE

DE LA SOURCE AU VERRE

L'EAU MINERALE NATURELLE KIRENE

Enrichie en sels minéraux à travers les roches profondes du plateau de Diass, l'eau de KIRENE, est embouteillée à la source et contrôlée quotidiennement pour offrir, à tous, les bienfaits d'une eau pure, équilibrée et légère. Recommandée pour les futures mamans et les biberons des bébés.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



NOTRE CARRIERE

NOS COLLABORATEURS SONT AU CŒUR DE NOTRE SUCCES

Au quotidien, plus de 200 collaborateurs s'activent pour vous offrir des produits de qualité supérieure et conforter notre statut d'entreprise de référence en Afrique de l'Ouest. Equipes commerciales, Experts-qualité, opérateurs de stock, transporteurs... Nos collaborateurs sont engagés et impliqués dans notre projet d'avenir ambitieux. Vous êtes à la recherche d'un poste structurant dans une entreprise leader ? Que vous soyez jeune diplômé ou expérimenté, le Groupe KIRENE recherche régulièrement des profils variés pour accompagner son développement. Parmi nos engagements RSE figure celui de privilégier la main d'œuvre locale et de participer à la montée en compétence de nos collaborateurs.

1.1 LA STRATEGIE RSE DU GROUPE KIRENE

Notre stratégie RSE se traduit par des **actions concrètes** visant à **améliorer directement le bien être des communautés** : financement de forages en zone rurale, construction de maternités, distribution gratuite d'eau minérale KIRENE lors des pèlerinages, dons de matériel médical, opération « lait à l'école » pour de centaines d'élèves...

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

Depuis de nombreuses années, nous soutenons [Village Pilote](#), une association qui met tous ses efforts au profit de la prévention, de la protection et de la réinsertion des enfants en danger.

Afin de contribuer à cette mission de réinsertion, nous accueillons régulièrement des jeunes au sein de notre Usine de Diass, dans le cadre de contrats de formation.

Et de stages qui devraient à l'issue de cette période leur permettre d'accéder au monde professionnel et de pratiquer un métier.

Nous sommes signataires de la charte « RSE & Développement Durable des entreprises du Sénégal » portée par [l'Initiative RSE Sénégal](#), une initiative qui vise à encourager et à diffuser les meilleures pratiques en matière de RSE au Sénégal.

Projets RSE stratégiques et inclusifs de développement de filières

Nous développons des projets RSE stratégiques et inclusifs de développement de filières, notamment de la filière lait. Un centre de collecte a vu le jour dans la Région de Fatick, un projet initié conjointement par le Groupe KIRENE et le **Ministère de l'Elevage**.

Les enjeux de ce centre-test sont de taille. Il s'agit à la fois de garantir un marché au lait de collecte local, d'assurer des débouchés aux éleveurs et de développer une économie rurale.

Depuis 2015, Agro fruits produit une purée de mangue sans additifs de la plus haute qualité. Pour y parvenir, le Groupe KIRENE a construit la première usine de transformation de fruits au Sénégal. Chez Agro fruits, la fraîcheur des fruits et le processus de traitement sont primordiaux. Depuis le premier jour, le Groupe KIRENE défend des valeurs de partage, d'altruisme et de générosité.

Convention pour la Préservation de l'Environnement et la Promotion du Développement Durable

Ce jeudi 08 novembre, M. Alexandre Alcantara Directeur Général du Groupe KIRENE a signé une convention pour la Préservation de l'Environnement et la Promotion du Développement Durable avec le Ministère de l'Environnement et du Développement Durable.

Le Groupe KIRENE, a eu l'honneur de participer aux côtés de nombreuses autres entreprises à la signature de cette convention qui vise à renforcer la collaboration entre le Ministère et ses partenaires privés.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

Cette signature reflète de manière solennelle l'engagement du Groupe KIRENE en faveur de la cause environnementale et lui permet d'être reconnu par le Ministère comme « un partenaire engagé de l'Environnement ».

Le groupe KIRENE est aujourd'hui plus que jamais engagé dans la lutte pour la protection de l'Environnement au Sénégal.

LE GROUPE KIRENE ET L'ENVIRONNEMENT

L'intégration des préoccupations environnementales est pour nous une seconde nature. Nous encourageons régulièrement les opérations de nettoyage, notamment sur les plages, en accompagnant nos communications d'une sensibilisation des communautés aux enjeux de la protection de l'environnement au Sénégal.

KIRENE Plage/Ville propre : Opérations Set Setal : quelques chiffres

NAUTILUS

Lors de la première opération (le 05/06/2017) en collaboration avec le Nautilus, pas moins de 500kg de déchets en 3h (l'équivalent de deux bennes de pick-up L200) ont été récoltés sur la plage de Yoff. Lors de cette même opération, une cinquantaine de bénévoles étaient présents. Lors des opérations, Le Groupe Kirene offre du matériel (poubelles, eaux, jus ...), de quoi désaltérer les bénévoles et de la main d'œuvre.

YUM

YUM

En partenariat avec YUM YUM, CSE, Recuplast, Atoagency, SIMPA, Dakar solidarité, Luttons contre l'indiscipline au Sénégal, Most Wanted et UCG, une opération par mois est organisée afin de réhabiliter les plages telles que celles de la Medina, de Yarakh et même de son quartier. Sur les opérations de set-setal à YarakhH et à la Medina, ce sont 200 bénévoles (par jour) en moyenne qui se mobilisent

Partenariat : KIRENE – Récuplast

Le groupe KIRENE est un partenaire majeur de récuplast qui a pour objectif de préserver l'environnement au Sénégal, en mettant en place des points de collectes et de rachats des déchets en plastique afin de les recycler et les revendre par la suite.

LE GROUPE KIRENE ET L'EDUCATION

L'accès restreint à l'enseignement est un frein majeur au développement. C'est pourquoi, les actions et programmes en faveur de l'éducation constituent pour nous **une**

priorité, au titre de nos engagements RSE. Depuis sa création, le Groupe KIRENE a porté et soutenu de nombreux programmes et actions en faveur de l'éducation.

Le Lait à l'école : un programme lancé en 2010 en partenariat avec la Mairie de Dakar et Tetra Pak

Lancé en 2010 en partenariat avec la [ville de Dakar](#) et [Tetra Pak](#), ce programme consiste à la distribution de berlingots de lait Candia de 200 ml Tetra Classique Aseptique(R) aux élèves des écoles élémentaires de la Ville de Dakar et de sa banlieue. **Ce programme enregistre des résultats majeurs** en termes de diminution de l'absentéisme des élèves et d'augmentation des taux d'inscription et de pré-inscription dans les établissements concernés par le programme.

Notre mission est d'apporter le bien-être et la santé au plus grand nombre. Nous considérons la pratique du sport comme essentielle pour une vie saine et équilibrée. C'est pourquoi nous soutenons régulièrement des événements sportifs à travers tout le Sénégal (randonnées pédestres, marathons, tournois de football, etc.)

Partenaire de votre énergie, nous encourageons les sports les plus funs, les loisirs les plus sympas, les activités les plus ludiques. Chaque année, le Kirène Beach Tour sillonne les plages de Dakar pour y organiser des animations sportives pour les petits et les grands.

Le Groupe Kirène est fournisseur officiel de **l'équipe nationale du Sénégal de Football.**

31ème édition Traversée Dakar-Gorée

Le groupe Kirène sponsor officiel de la 31ème édition de la traversée Dakar Gorée a répondu présent pour la pleine réussite de cet évènement ! Le dimanche 30 septembre près de 600 valeureux candidats étaient au top départ de cette compétition mythique ! Toutes nos félicitations à Adama Thiaw Ndir et Tabara Diagne les grands vainqueurs de cette édition ! #LeGroupeKirène Partenaire de vos événements sportifs ! #engageonsnousàvivremieux

Tours du Sénégal

Le Groupe Kirène renouvelle son partenariat avec le Tours du Sénégal de cyclisme. Dans le cadre de cette 17ème Edition, le Groupe Kirène, représenté par son directeur général M. Alexandre Alcantara, entend bien soutenir encore plus fortement son

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

engagement auprès de Michel THIOUB, directeur général du Tours du Sénégal.

#Groupe Kirène #Engageons-nous à vivre mieux

10ème édition de Surf Africa Tours

Dans le cadre de la 10ème édition de Surf Africa Tours, le Groupe Kirène représenté par son Directeur Général Alexandre Alcantara, a accompagné ces 17 et 18 Février la compétition internationale de surf organisée à Dakar au surfer paradise. Toutes nos félicitations à Chérif Fall du Sénégal gagnant de cette compétition.

Semi-marathon de la Somone

Le Groupe Kirène, partenaire du semi-Marathon de la Somone ! Ce 10 Février 2018, le Groupe Kirène a accompagné le semi-marathon et les dix kilomètres de la Somone !

1.2 LE GROUPE KIRENE ET LA CULTURE

Danse, théâtre, peinture, musique, mode, cinéma... Nous nous engageons en faveur de la culture que nous considérons comme un facteur de cohésion et un levier de développement.

Le Groupe Kirène a été partenaire officiel du **XVe Sommet de la Francophonie** qui s'est tenu au Sénégal les 29 et 30 novembre 2014.

Le Groupe Kirene est partenaire du Festival de Jazz de Saint Louis depuis plusieurs années.

Institut Français

Signature d'une convention de partenariat entre l'Institut Français Dakar représenté par son Directeur M. Laurent Perez et le Groupe Kirene représenté par son Directeur Général M. Alexandre Alcantara.

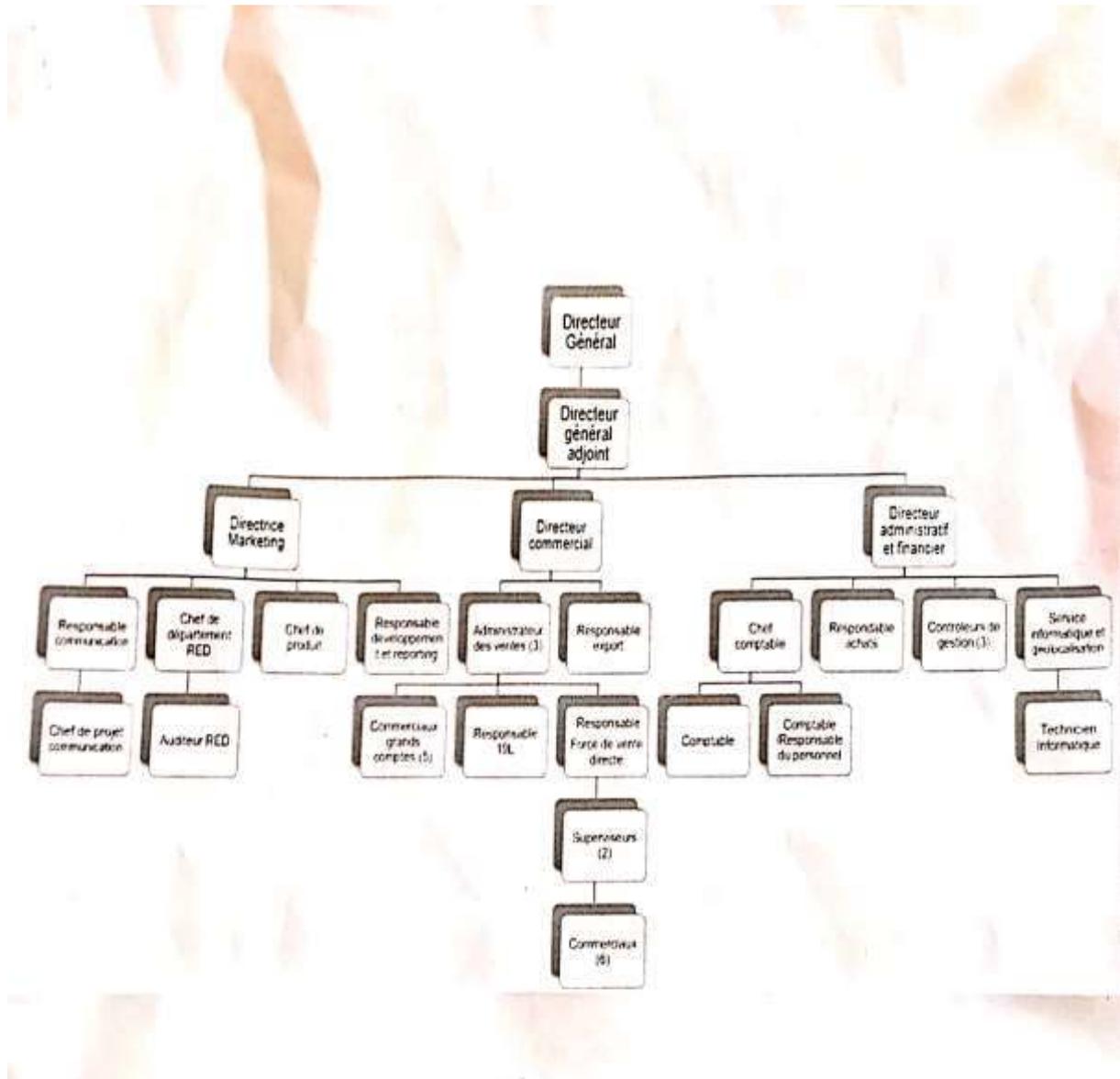
Par cette convention, le Groupe Kirene soutiendra les activités culturelles et éducatives de l'institut Français Dakar notamment dans les régions.

#Groupe Kirene

13e Biennale de l'Art Contemporain Africain

Le Groupe Kirene s'engage en faveur de la culture et vous invite à découvrir la 13e biennale de l'Art Africain Contemporain qui a lieu jusqu'au 2 juin 2018. Découvrez tous les lieux d'exposition

III. ORAGANIGRAMME DE L'ENTREPRISE KIRENE



SECTION II: ACTIVITES ET MOYENS LOGISTIQUES DE KIRENE

I- ACTIVITES KIRENE

1. Marketing Mix

Le marketing mix ou plan de marchéage se définit comme l'ensemble des outils dont l'entreprise dispose pour atteindre ses objectifs auprès du marché ciblé. Ces variables qui auront un impact sur le comportement des consommateurs peuvent être divisées en quatre catégories les 4P (Produit, Price, Promotion, Place).

➤ Produits (Product)

Kirene dispose d'une large gamme de produits qu'elle fabrique elle-même dans son usine.

- L'eau

Elle est disponible aujourd'hui en 4 formats à savoir : le 0.5L, 1L, 10L, et 19L, puisée à la source et microbiologiquement pure l'eau minérale Kirene est forte d'une composition minérale de choix, première eau 100% sénégalais, Kirene propose aux sénégalais une eau minérale de qualité, forte de toute ses qualités elle est aujourd'hui la marque leader en eaux minérale sur le marché sénégalais.

- Nectar de fruits « Presséa »

Une marque nationale soucieuse des boissons des sénégalais. Une vaste gamme d'arômes aux goûts originaux : Goyave, Mangue, Ananas, Pomme, Cocktail, Orange, Bissap, Ananas Coco, Ananas Gingembre. Il existe aussi en gamme allégée en sucre. Produit au Sénégal, le jus presséa est un nectar qui garantit les meilleurs apports en fruits et en vitamines. Un procédé unique de stérilisation qui préserve au mieux les qualités originelles du fruit. Riche en vitamine et en nutriment essentiels. Un verre couvre 60% des apports journaliers en vitamine C. Le jus ne contient ni de colorant ni de conservateur.

- Lait « Candia »

Elle est disponible aujourd'hui en 4 formats à savoir : 1L, 500ml, 200ml. La marque européenne de lait Candia s'est associée à Kirene pour ouvrir la première unité de production de lait stérilisé Ultra Haute Température (UHT) de l'Afrique subsaharienne. Conditionné dans un environnement stérile grâce à la technologie Tetra Pak, lait Candia est proposé à un prix très économique et vous garantit une qualité irréprochable. De plus le lait Candia contient à hauteur de 15-20% du lait de vache collecte localement au niveau des fermes Sénégalaises.

Candy Up (Lait aromatisé) : Il existe en 2 parfums : Vanille, Fraise et prochainement chocolat.

Produit et distribué au Sénégal par Kirene depuis la rupture du département avec Coca-Cola Company dans le cadre de la commercialisation de la marque de boisson « MINUTE MAID », la plus grande entreprise mondiale de fabrication de boisson aux fruits. Le « PRESSEA FRESH » a un prix très accessible : 250 Fcfa pour la bouteille de 33CL et la bouteille de 1L à 600 Fcfa seulement. La boisson « PRESSEA FRESH » contient du vrai jus de fruits pour vous faire bénéficier des biens faits de la nature. Une

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

bouteille robuste pour faciliter le stockage et une nouvelle étiquette qui résistera à tout type d'environnement.

➤ Prix (Price)

Le prix est une variable mercatique déterminante, c'est l'expression monétaire de la valeur du produit, il procure des revenus pour l'entreprise et affecte sa rentabilité.

Pour faire face à la concurrence et pour une bonne pénétration de marché, la SIAGRO propose à sa clientèle une large gamme de prix qui varie selon la taille du produit d'une part et d'autre selon qu'il s'agit de grossistes, de détaillants ou de particuliers. (Cf. Listing des produits dans lequel sont mentionner les prix)

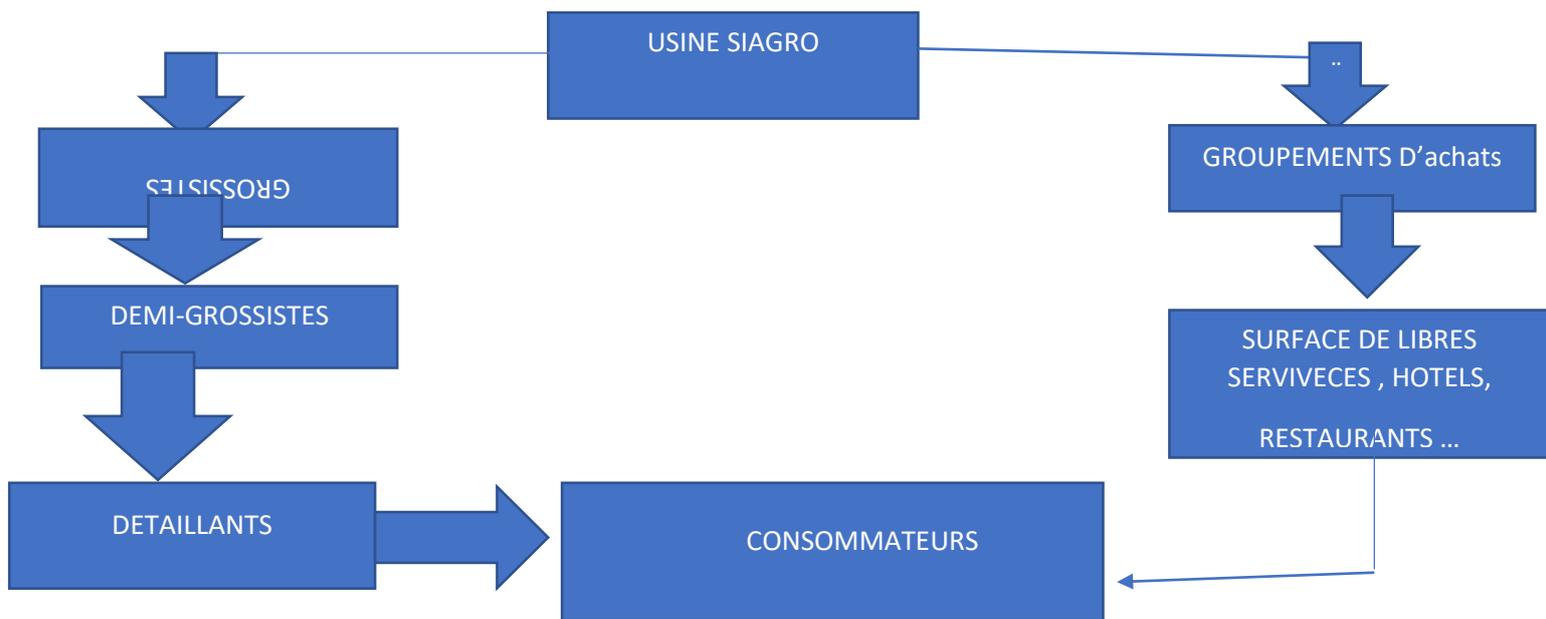
➤ Distribution (Place)

La SIAGRO a choisi de faire appel à des tiers pour assurer la distribution de ses produits. Cette distribution passe par un circuit classique qui intègre aussi bien les réseaux modernes (surfaces de libres services) que les réseaux traditionnels (boutiques de quartiers). La distribution est faite e manière sélective.

Ainsi comme nous pouvons le voir avec le schéma ci-dessous, le circuit de distribution empreinte deux voies principales.

- ❖ L'usine de production de la SIAGRO : le produit est pris pour être acheminés vers les grossistes et ces derniers se chargent ensuite d'approvisionner les demi grossistes qui a leurs tours livrent le produit aux détaillants qui constituent le dernier maillon de la chaine de distribution car c'est a leur niveau que les consommateurs s'approvisionnent.
- ❖ Les groupements d'achats formées par les grandes surfaces : les restaurants et les hôtels.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



➤ Communication (Promotion)

La communication de la SIAGRO est gérée par une responsable communication et un assistant. Ceci prouve tout l'importance que revêt cet élément du marketing mix pour une entreprise qui offre un produit.

Elle passe par différents moyens de communication qui peuvent être classés en trois pôles distincts :

- ❖ La publicité par les médias : les produits commercialisés sont des biens de consommation c'est pourquoi la publicité semble incontournable pour toucher la population afin de faire connaître davantage les produits. Ainsi, la télévision, la radio et la presse écrite sont utilisées à travers des insertions publicitaires dans les journaux et des magazines.

- ❖ La publicité hors médias :

- Campagne de promotion organisées au niveau des surfaces de libre service avec des réductions de prix
- De la publicité dans les lieux de vente
- Des campagnes d'affichage à travers les panneaux publicitaires dans les centres villes et les grands axes de circulation.

Le sponsoring et le mécénat : parallèlement à la publicité faites à travers et hors les médias, le SIAGRO s'investit beaucoup dans le parrainage d'évènements sportifs, culturels et scientifique environnemental. Parmi ces événements ont peut citer les kermesses, les concerts, les compétitions sportives, activités de reboisement...

2. TYPOLOGIE DU PERSONNEL

Description, Analyse

La SIAGRO, Groupe Kirene compte aujourd'hui un peu plus de 360 salariés qui sont affectés à des postes et département bien définis.

- Direction Générale

Direction Générale : Le Directeur Générale exerce une autorité sur l'ensemble du personnel, fixe les objectifs et met en place la stratégie générale de l'entreprise.

- Département administratif et financier :

La responsable administrative qui est aussi la directrice adjointe supervise les livraisons et la facturation des commandes. Mais sont aussi de la gestion des plannings (dépôt d'usine) des commandes, du courrier et du standard. Le contrôle de gestion met en place les procédures et veille à leur application. Ils sont trois à gérer les divers risques (non recouvrement, fraudes...) et à mettre en œuvre une organisation optimale de l'entreprise qui doit permettre la maîtrise des risques encourus dans le cadre de l'activité.

Les comptables sont au nombre de trois, ils ont chacun des tâches bien définies :

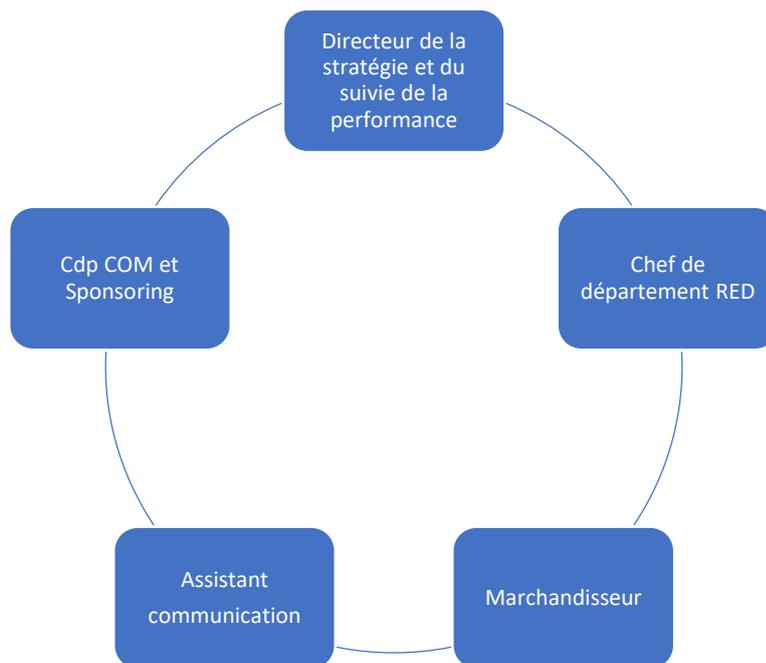
- 1- Il gère l'ensemble des fournisseurs locaux et étranger concernant le paiement et les opérations diverses.
- 2- Saisies des salaires, analyse des comptes liés aux salaires, analyse des comptes des fournisseurs, versement des impôts.
- 3- Suivi des fournisseurs locaux, paiement des fournisseurs locaux, établissement de rapprochement bancaires, enregistrement caisse dépense siège, usine et recette, lettrage compte tiers, suivis des prêts bancaires et crédits bail, saisie des pièces bancaires (SGBS, CBAO, ECOBANK)

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

La responsable achats approvisionnement définit la stratégie achat en collaboration avec la direction générale de l'entreprise et veille à sa mise en œuvre à travers un choix ciblé de produits/ services et fournisseurs. Elle négocie les contrats d'achats et coordonne la chaîne logistique et les flux d'acheminement. Elle est aussi responsable de la caisse, sous la surveillance de la DAF et du contrôleur de gestion.

La responsable du système d'information et géolocalisation et son assistant doivent assurer quotidiennement le support et l'assistance au près des utilisateurs, gérer la base de données et l'inventaire du parc informatique (nouvelles acquisitions, changement, déclassement), gérer et maintenir le support de l'application métier SAGEi7, suivre la plateforme de géolocalisation, contrôler les demandes d'achats informatiques (gestion en temps réel des besoins matériels et logiciels des utilisateurs), former les utilisateurs dans l'utilisation du système et des stratégies informatiques.

➤ Département Marketing



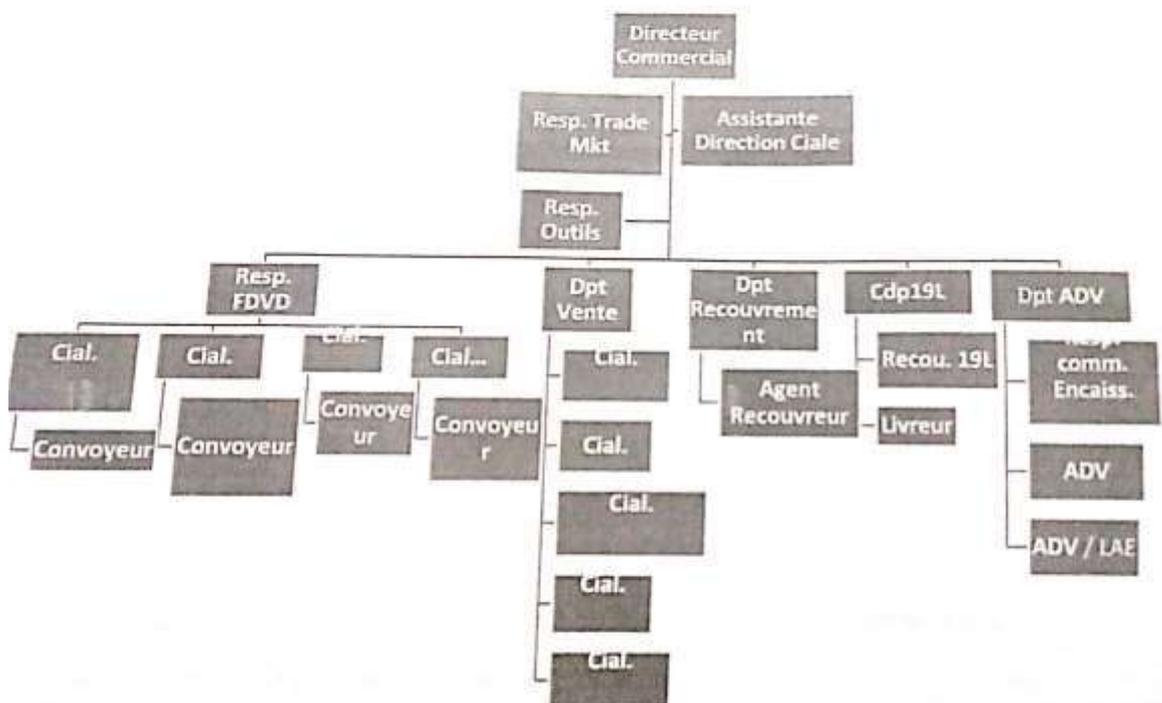
La direction marketing se compose d'un département communication, d'un département RED qui assure la visibilité de la marque au niveau des différents points de vente, et d'un chef de produit. Elle est chargée prioritairement de la définition et du suivi de la stratégie marketing de l'entreprise. Cette direction poursuit quatre objectifs : la définition et le suivi de la politique de communication externe et interne de l'entreprise ; le contrôle de la supervision de la performance commerciale et la veille concurrentielle ; la collecte des insights marché (marketing : attentes et opinion des consommateurs à l'égard d'un produit). Le résultat d'un insight peut permettre d'adopter

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

le produit ou le discours publicitaire) ; la définition, l'application et le suivi du process RED.

RED : acronyme pour Right Execution Daily (un process merchandising de Coca Cola)

➤ Commercial :



La direction commerciale : a pour mission de déterminer la politique commerciale et veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux et l'augmentation du chiffre d'affaires de l'entreprise. Elle est constituée de deux forces de vente : une force de vente directe (détaillants, boutiques de proximité) et une force de vente composée de commerciaux de grands comptes (grandes surfaces, grossistes) qui interagissent avec des administrateurs de ventes pour passer les commandes. Il est rattaché à la direction générale de l'entreprise pour laquelle il travaille. Il joue un rôle d'interface entre sa

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

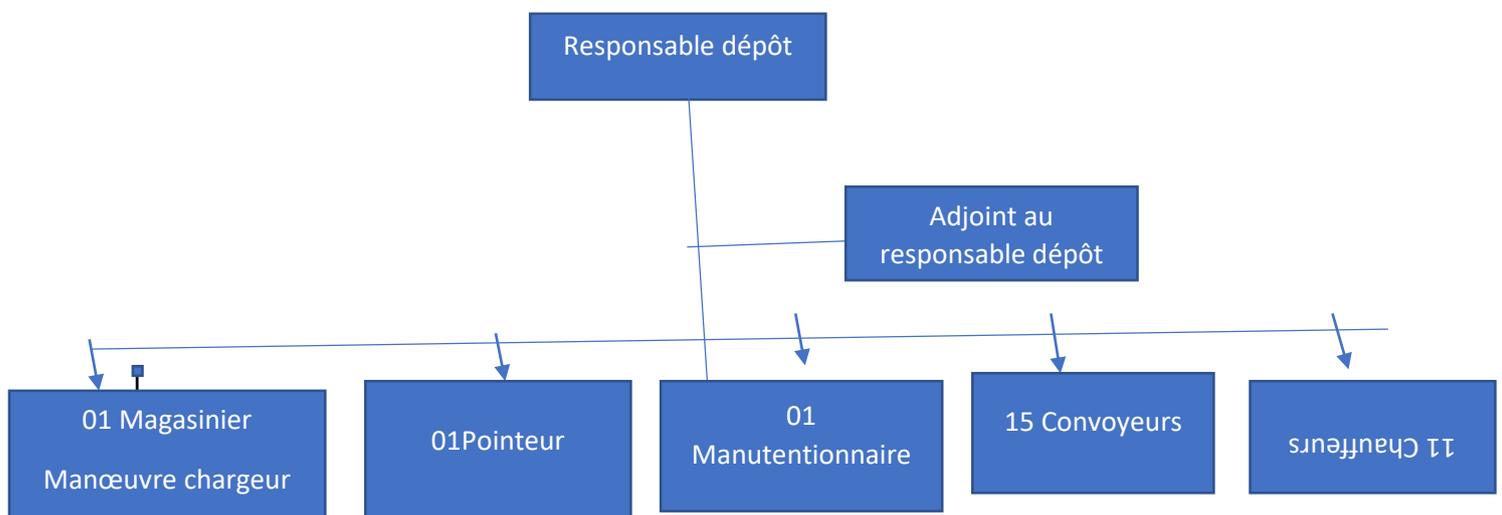
direction et l'équipe qu'il manage. Il est également en lien avec l'environnement extérieur de l'entreprise et se déplace régulièrement pour rencontrer ses clients.

Les agents commerciaux : Ce sont des acteurs d'un projet de développement de clientèle sur un secteur géographique déterminé : Prospections, négociation, vente, étude technique, gestion de la relation client-fournisseurs.

Agents administratifs des ventes : gérer les commerciaux, contrôle des ventes (respects des procédures, vérification de DLC des produits, demande de rapatriement), livraisons.

Responsable force de vente directe et superviseurs : vérification de l'augmentation des rotations produits et de la bonne visibilité de l'entreprise à travers des itinéraires.

➤ Département Logistique



Le responsable dépôt est le maillon indispensable d'une entreprise. C'est lui qui coordonne les arrivées des produits. En effet, avant que les produits soient mis à disposition des clients c'est lui le « chef ».

Avec son équipe, il :

- ❖ Planifie les commandes et réapprovisionnent les stocks : le responsable d'entrepôt est en contact avec l'usine et passe les commandes en fonction des stocks ; c'est lui d'estimer leurs besoins ou non de nouveaux produits ;
- ❖ Déterminer le meilleur type d'emplacement et de conditionnement (température, machine utilisée) pour chaque type de marchandise ;
- ❖ Se charge de l'expédition des marchandises dans les temps voulus : pour cela, il doit prendre contact avec les chauffeurs et les convoyeurs de l'entreprises ; planifier le voyage des produits, et veiller à ce qu'ils arrivent à temps chez les clients.

- Suggestions, préconisations :

Concernant l'organisation de l'entreprise, je pense que les organigrammes doivent être affichés cela permettra d'avoir une vue d'ensemble sur l'entreprise.

C/ Le recrutement

A la SIAGRO, le recrutement ne suit pas encore un processus bien défini. En effet un département des ressources humaines vient d'être mis en place. L'entreprise avait l'habitude de contacter une entreprise qui a analysé et sélectionné les candidats tout en respectant les critères précédemment donnés.

Le processus de recrutement devrait être comme suit :

1 PLANIFIER :

- Analyser les besoins de main d'œuvre
- Etablir le profil du poste
- Diffuser l'offre d'emploi
- Rechercher des candidatures
- Préparer le déroulement et les questions de l'entretien

2 SELECTIONNER

- Analyser les candidatures reçues
- Réaliser l'entrevue
- Effectuer des tests spécialisés
- Vérifier les références
- Choisir la candidate ou le candidat

3 ACCEILLIR ET INTEGRER

- Préparer le contrat de travail
- Intégrer la personne recrutée

II. Les Moyens logistiques utilisés par KIRENE

La logistique peut être définie comme l'activité cherchant à maîtriser les flux physiques d'une entité afin de mettre à disposition et de gérer des ressources correspondant aux besoins. Il s'agit donc d'optimiser la gestion des moyens pour atteindre les objectifs prédéfinis.

- Les moyens humains

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

L'organisation humaine mise en place sur le site se compose d'une partie "Administration" et d'une partie "Intervenants". Tous les postes décrits ci-dessous sont occupés par du personnel présent sur site à plein temps et affectés exclusivement aux missions relevant du présent marché.

La société KIRENE a un personnel qui gère ses produits de la production en passant par leurs entrepôts jusqu'au consommateur final.

➤ Les moyens matériels de KIRENE

La logistique est importante pour tous les acteurs de l'entreprise car elle influence son activité. C'est, dans la plupart des entreprises, une fonction transversale qui concerne l'ensemble des services et permet de les lier le plus efficacement possible. Elle fait partie de la [chaîne de valeur](#). La logistique est un véritable outil de compétitivité qui a pour but d'améliorer la coordination des services de l'entreprise et de les mobiliser pour poursuivre un objectif commun : la satisfaction des clients. Dans certains secteurs d'activité, la logistique peut constituer un [avantage concurrentiel](#).

L'objectif de la logistique en entreprise porte à la fois sur du court terme (optimisation des flux physiques quotidiens) et sur du moyen à long terme (mise en place de plans d'actions pour optimiser les paramètres de production et de stockage)

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



Un engin de KIRENE déchargeant de l'eau minérale.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



L'entrepôt pour stocker l'eau avant la distribution



Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE



CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE ET RECOMMANDATONS

SECTION 1 : PRESENTATION DES RESULTATS OBTENUS

I. DESCRIPTION DU PROCESSUS DE DISTRIBUTIN DE L'EAU MINERALE

II. Circuit de distribution de l'eau minérale de KIRENE

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

On appelle circuit de distribution l'ensemble des intervenants qui prennent en charge les activités de distribution, c'est-à-dire les activités qui font passer un produit de son état de production à son état de consommation. Le circuit de distribution est caractérisé par sa longueur, c'est-à-dire le nombre de niveaux qu'il comporte correspondant au nombre d'intermédiaire. Le canal de distribution est une catégorie d'intermédiaires au sein du circuit.

Un **canal de distribution**, ou « chaîne de **distribution** » est le chemin suivi par un produit, du producteur au consommateur. Il met en évidence les intermédiaires qui peuvent exister entre le producteur et le consommateur final.

1. Circuit très courte (vente directe)

Le circuit très court permet à l'entreprise KIRENE de vendre ses produits directement à ses clients sans un intermédiaire.

Il ne compte aucun intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Une seule transaction

2. Le circuit court :

On parle de circuit court, lorsqu'on limite les intermédiaires entre l'agriculteur et le consommateur de l'eau minérale, **dans lequel au maximum un intermédiaire intervient entre l'entreprise KIRENE et le consommateur**. Compte tenu de sa définition, le circuit court mène à une proximité à la fois géographique et relationnelle entre le producteur et le consommateur. Un critère simple est de tenir compte du nombre d'intervenants entre KIRENE et le consommateur, ne soit aucun (**vente directe**) ou un (**autre type de circuit court**). Pour KIRENE, la vente directe permet de mener son activité en toute indépendance, de fixer les prix qu'il désire sans laisser de commission à un quelconque intermédiaire. Néanmoins, il se voit alors assurer seul, la commercialisation de son produit et les investissements inhérents à cette activité. Ci-dessous « *dans quels types de circuits courts* », les différents types de circuits courts sont présentés afin d'illustrer les multiples possibilités d'écouler des produits fermiers selon ce mode de commercialisation.

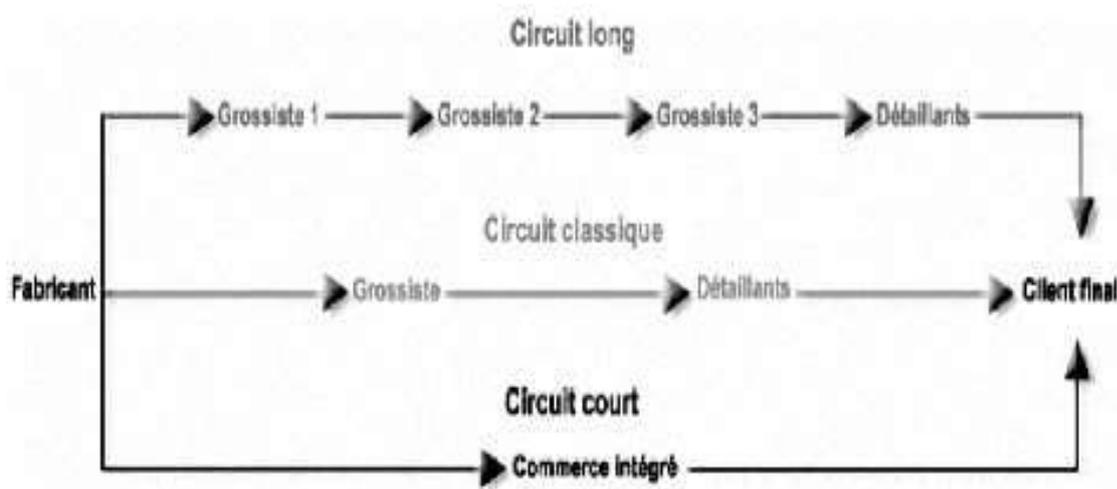


3. Le circuit long :

Un circuit long est un circuit de distribution qui comporte plusieurs niveaux d'intermédiaires entre le producteur et le client final. La chaîne se présente ainsi : producteur – grossiste (voire semi-grossiste) – détaillant – client.

Le circuit de distribution se complexifie par l'ajout d'un ou plusieurs intermédiaires qui peuvent être des grossistes, des centrales d'achat (typiquement pour des produits de grande consommation).

C'est le cas pour la vente via la grande distribution. L'entreprise KIRENE passe par une centrale d'achat, avant de voir son offre distribuée dans les hypermarchés et supermarchés.



Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

➤ Les avantages et les inconvénients des différents circuits de KIRENE :

ANALYSE	AVANTAGES	INCONVENIENTS
DIRECT	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance approfondie des besoins de la clientèle - Lancement rapide des nouveaux produits - Service à la carte pour les clients - Gain de la marge des intermédiaires (grossistes et détaillants) 	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation et gestion très lourde des vendeurs - Stockage très important - Capacité financière importante - Nécessité de connaître la distribution
COURT	<ul style="list-style-type: none"> - Gain de la marge des grossistes - Bon service après-vente - Une meilleure connaissance du marché - Une croissance de la notoriété et de l'implantation géographique. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nécessité de réaliser des actions de promotion vers les consommateurs - Nécessité de faire un stockage important. - Certains détaillants peuvent être insolvables.
LONG	<ul style="list-style-type: none"> - Réduit la force de vente - Une couverture géographique plus dense et une régulation des ventes grâce aux stocks des intermédiaires - Diminution des frais de transport et de stockage 	<ul style="list-style-type: none"> - Perte du contact avec les détaillants et dépendance vis à vis des grossistes : perte du contrôle de la distribution du produit.

➤ **ETUDE DE TERRAIN**

ENQUETES	REponses
Les produits KIRENE sont-ils accessibles ?	SIRA : les produits KIRENE sont très accessibles on peut en trouver au niveau des grandes surfaces mais aussi chez les boutiquiers du quartier.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

Comment trouvez-vous le service de livraison du groupe KIRENE ?	Maris Distribution grossiste : le service de livraison est très efficace et le délai de livraison est toujours respecté.
Quelle est votre bouteille d'eau préférée ?	ALIOU DIOP : je préfère le 1,25L de KIRENE parce que c'est plus pratique en matière de sport et il est facile à manipuler
Que pensez-vous de l'eau pétillante de KIRENE ?	TACKO : Mise en bouteille, gazéifiée à la source et contrôlée quotidiennement, l'eau pétillante de Kirène est microbiologiquement pure et riche en vertus minérales. Elégante et joyeuse, elle avive votre bien-être et convie la légèreté à vos repas ! Elle convient à toute la famille et peut être bue à température ambiante, froide ou tiède, selon vos goûts

SECTION II : INTERPRETATION-ANALYSE-RECOMMANDATIONS

I. INTERPRETATION

La distribution de l'eau minérale dans la ville de Dakar n'est pas du tout facile pour l'entreprise vu l'énorme congestion qui se pose dans la capitale.

Cela va forcément ralentir la distribution de l'eau et peut avoir des répercussions sur les revenus de l'entreprise voir même nuire à sa bonne marche mais aussi empêche l'arrivée à temps du produit chez le consommateur final.

Le boom démographique de la région de Dakar a beaucoup influencé le trafic routier. Alors que Dakar ne dispose que d'un seul axe d'accès ceci crée de réels problèmes de transport et ralentit l'arrivée des produits à temps chez le consommateur. Au-delà des enjeux économiques, politiques et sociaux. Ainsi, l'entreprise KIRENE est aujourd'hui confrontée à de sérieuses difficultés de déplacement dues à l'étroitesse des routes, l'accroissement du parking automobile,

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

et surtout le non-respect du code de la route par les usagers. Au bout du gouffre, les entreprises de la place crient leur ras-le-bol pour attirer l'attention des autorités sur ce problème de transport, qui ne cesse de les... étouffer.

➤ La Concurrence

Tout analyse concurrentielle cherche à délimiter les domaines dans lesquels l'entreprise va livrer sa concurrence aux autres entreprises. Ce domaine concurrentiel est défini à partir de plusieurs éléments qui sont : le métier, les domaines d'activités stratégiques et les facteurs clés de succès. Cependant KIRENE se trouve actuellement en situation de concurrence pure et parfaite du fait de la naissance de plusieurs d'autres entreprises qui fabriquent le même produit qu'elle qui est l'eau minérale.

L'entreprise KIRENE occupe une place importante parmi les entreprises du secteur, elle fait face à une concurrence de plus en plus rude des autres entreprises dans le milieu de la fabrication de l'eau minérale.

C'est ainsi qu'elle est concurrencée directement et indirectement par les entreprises suivantes :

La CASAMANCAISE, SEO, BAOBAB...

SECTION 2 : Analyses et Recommandations

II. ANALYSE SWOT

➤ Forces et Faiblesses de l'entreprise KIRENE

FORCES	FAIBLSESSES
Kirene est le leader dans le secteur de l'eau au Sénégal	Manque d'organisation
Bonne implantation géographique	Absence de définition
Bonne réputation	Manque de visibilité dans l'organisation
Bonne qualité des produits, possibilités de fabriquer autres produits différents de l'eau	Organigramme non affiché

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

Assez de moyens logistiques	
-----------------------------	--

I. RECOMMANDATIONS

Durant nos recherches et nos enquêtes nous avons constaté que le nombre de concurrent de l'entreprise de KIRENE sur la distribution de l'eau minérale dans la ville de Dakar ne cesse d'augmenter chaque année.

Pour ceci, nous recommandons à l'entreprise KIRENE de revoir sa stratégie de distribution, élargir le réseau de manière à ce que même les populations les plus reculés puissent accéder à l'eau minérale. Eviter la manque d'organisation au sein de l'entreprise et bien définir les rôles pour chacun puisse assurer le travail qui lui est confié. Faire de tels sorte que la visibilité de l'entreprise ne puisse pas handicaper le bon fonctionnement de la distribution de l'eau minérale dans la capitale.

Augmenter le nombre de locale pouvant accueillir un nombre important de stock au cas ou la congestion pourrait empêcher la bonne distribution de l'eau minérale à Dakar.

CONCLUSION GENERALE

En définie, depuis 2001 la Société Sénégalaise Industrielle Agroalimentaire (SIAGRO), le Groupe Kirene est rapidement devenu une référence dans le secteur de l'industrie agroalimentaire en Afrique de l'Ouest, en alliant performance et exigence, capacité d'innovation et engagement responsable.

La **politique de distribution** est une des politiques de la stratégie marketing des entreprises concernée par l'organisation de la mise à disposition de leur fabrication sur le marché. Elle fait partie du marketing mix. La politique de distribution se fait au bénéfice d'un intermédiaire revendeur, d'un producteur-consommateur intermédiaire, d'un acheteur ou un consommateur final.

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

Elle s'opère concrètement selon des mécanismes du producteur au client acheteur avec l'intervention d'un seul niveau de distribution intermédiaire (exemple : fournisseur-producteur → détaillant → client acheteur).

Un point de distribution tend à devenir un produit au sens marketing caractérisé par un ensemble d'attributs (proximité physique ou virtuelle, choix, praticité, accueil et savoir-faire) créateur de sens et d'univers de solutions pour le client. Dans ce contexte, l'acte d'achat prend un sens sociétal qui dépasse la simple consommation comme fin en soi. Le management de la distribution a donc un caractère qui doit tenir compte de contraintes fonctionnelles spécifiques à l'activité de distribution.

Le producteur attend de la distribution de :

- Transporter et répartir la production
- Transformer un lot de production en lot de vente (assortir)
- **Stocker** les produits
- **Financer** la vente (situation souvent inverse)
- Mettre à disposition du matériel (situation souvent inverse)
- Assurer une publicité et remonter l'information consommateur

Le distributeur attend de son fournisseur :

- Un droit de référencement (en fonction du merchandising réalisé par la distribution sur site physique ou virtuel)
- Des délais de paiement importants
- Des efforts de publicité (politique pull)
- Un budget versé en fonction de la progression des ventes (remise conditionnelle)
- De plus la présence de marque de distributeur en prix d'appel est une certaine concurrence.

WEBOGRAPHIES

www.Kirene.sn

www.Google.com

Wikipédia.

TABLES DES MATIERES

DEDICACE.....	II
REMERCIEMENTS.....	III
AVANT PROPS.....	IV
SOMMAIRE.....	V
RESUME.....	VI
ABSTRACT.....	VII
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DE LA SOCIETE KIRENE.....	4
SECTION 1 : ACTIVITES ET MOYENS LOGISTIQUE DE KIRENE.....	5
IV. HISTORIQUE.....	5
V. ORGANISATION.....	5
VI. ORGANIGRAMME.....	17
SECTION II : ACTIVITES ET MOYENS LOGISTIQUE DE KIRENE	
III. ACTIVITES DE KIRENE	18
1. MARKETING MIX	
2. TYPOLOGIE DU PERSONNEL	

IV.	MOYENS LOGISTIQUE.....	26
CHAPITRE 2 : CADRE ANALYTIQUE ET RECOMMANDATIONS.....		31
SECTION 1 : PRESENTATION DES RESULTATS OBTENUS 32		
II.	DESCRIPTION DU PRCESSUS DE DISTRIBUTION DE L'EAU MINERALE	
1.	CIRCUIT TRES COURT	
2.	CIRCUIT COURT	
3.	CIRCUIT LONG	
SECTION II : ANALYSE ET RECOMMANDATIONS		35
III.	ANALYSE SWOOT.....	36
IV.	RECOMMANDATIONS.....	36
CONCLUSION GENRALE.....		37
BIBLIOGRAPHIE.....		38
ANNEXE.....		39
TABLE DES MATIERES.....		40

Analyse du processus de distribution d'eau minérale dans la ville de Dakar Cas de la société KIRENE

ANNEXES



Vu de haut de l'usine KIRENE



Zone de production de l'eau minérale