

REPUBLIQUE DU SENEGAL



Un peuple-un but- une foi

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

INSTITUT SUPERIEUR DES TRANSPORTS – MEMBRE DU GROUPE SUP DE CO DAKAR



Boulevard de l'Est rue 3 prolongée
Point E. BP : 21354 Dakar – Tel : 33
859 95 95 / 33 823 25 14 Fax : +221 33
860 52 02 www.supdeco.sn /
ist@supdeco.sn



7, Avenue Faidherbe – BP : 21354
Dakar – Sénégal – Tel :(+221) 33 849
69 19 Fax : +221 33 821 50 74
www.supdeco.sn/supdeco@supdeco.sn

THEME :

**ANALYSE DE LA GESTION D'APPROVISIONNEMENT DE
DENREES ALIMENTAIRE DANS UNE ENTREPRISE DE
DISTRIBUTION : CAS DE AUCHAN**

**Mémoire de fin d'études pour l'obtention du
Bachelor en Logistique et Transport**

**Présenté par : MOUSSA HASSAN
MAHAMADE**

**Sous la direction de :
M. MAMADOU DIALLO**

Année académique : 2020 - 2021

DEDICACE

A ma maman pour son soutien inestimable et son encouragement durant ces années d'études.

REMERCIEMENTS

J'adresse mes sincères remerciements :

Au Groupe Supdeco Dakar à travers son Institut Supérieur des transports (IST), à toute l'équipe de la Direction notamment à Mme NZAPALI Carole pour son accompagnement.

J'adresser toute ma gratitude à Monsieur MAMADOU DIALLO pour son engagement, son aide et ses précieux conseils qu'il a sus me transmettre tout au long de ce mémoire. Je tiens à le remercier tout particulièrement pour son soutien durant toute cette année. Ma volonté de poursuivre dans ce domaine tient en particulier à son enseignement pour lequel, je souhaite lui témoigner toute ma reconnaissance.

Je souhaite témoigner de la richesse de cette année au travers d'un corps professoral passionné, déterminé pour la formation de qualité.

Je remercie toutes ces personnes qui ont contribué au renforcement de mes connaissances et qui m'ont donné les outils indispensables à la poursuite de mes études. De même que toutes les personnes qui par leurs paroles, leurs écrits, leurs conseils et leurs critiques m'ont permis de mener à bien mon travail.

Un grand merci à l'ensemble de ma famille et plus particulièrement à ma mère et mes sœurs pour leur amour, leur confiance, leurs conseils ainsi que leur soutien inconditionnel qui m'a permis de réaliser les études pour lesquelles je me destine et par conséquent ce mémoire.

Merci à ma maman, HASNA ALI OMAR pour m'avoir encouragée et épaulée durant toutes mes études. Je souhaite particulièrement remercier mon frère, HOUMAD HASSAN MAHAMADE pour son accompagnement, son soutien durant toutes ces années et pour l'ensemble de mes projets. Je voudrais exprimer ma reconnaissance envers mes frère ADEN HASSAN, ALI HASSAN, MAHAMADE HASSAN, qui m'ont apporté leur soutien moral et intellectuel tout au long de ma démarche.

J'adresse un remerciement à toutes les personnes ayant pris le temps de répondre à mes questions lors d'entretiens et qui ont permis de faire avancer mon travail.

Enfin, nous remercions tous ceux qui de loin ou de près ont procuré leurs apports pour la construction de ce mémoire, nous exprimons ici grandement notre reconnaissance.

RESUME

Au cours de cette recherche relative à la gestion d'approvisionnement, nous voulons montrer les différents facteurs déclencheurs de cette gestion dans le milieu professionnel. Ce qui conduit à dire que l'objectif principal est de démontrer que la maîtrise de la gestion d'approvisionnement contribuera à la survie d'une entreprise surtout une entreprise de distribution comme AUCHAN dans la sphère professionnelle. Ainsi cette étude veut d'une part connaître le système de gestion d'approvisionnement de l'entreprise, d'autre part, améliorer le traitement de cette gestion. De tous ces objectifs découlent ainsi les deux hypothèses qui sont AUCHAN ne peut fonctionner sans existence de la gestion d'approvisionnement et l'analyse de la gestion de stock est indispensable au sein de l'entreprise. Alors au cours de cette recherche, la mise en œuvre de toutes les démarches nécessaires pour confirmer ou non l'exactitude de ces hypothèses s'avère nécessaire. La réalisation de ces démarches à l'instar des matériels et méthodes a permis de récolter les fruits de cette recherche. Au cours de cette étude l'usage des certains mots difficiles ont été inévitable, d'où les mots clés suivants. Mots clés : Approvisionnement, Contrôle, Coût, Efficacité, Efficiente, Gestion, Information, Performance, Stock.

Mots clés : Approvisionnement, Contrôle, Coût, Efficacité, Efficiente, Gestion, Information, Performance, Stock.

ABSTRACT

In this research on the management of supply, we want to show the different triggers that management in the workplace. This leads to the conclusion that the main objective is to demonstrate that the control of the supply management contributes to the survival of a company especially a production company like AUCHAN in the professional sphere. Thus this study aims firstly to know the system of supply management company, on the other hand, to improve the treatment of this management. All of these goals and the resulting two assumptions AUCHAN can not function without the existence of supply management and analysis of inventory management is essential in the business. So in this research, the implementation of all the steps necessary to confirm whether or not the accuracy of these assumptions is necessary. The realization of these approaches like the materials and methods allowed to reap the benefits of this research. In this study the use of some harsh words were inevitable, hence the following keywords. Keywords : Supply, Control, Cost, Efficiency, Efficient Management, Information, Performance, Stock.

Keywords: Supply, Control, Cost, Efficiency, Efficient Management, Information, Performance, Stock.

LISTE DES ABREVIATIONS

- ABC** : Analyse des Besoins des Consommateurs
- CL** : Coût De Lancement
- CS** : Coût De Possession
- CUMP** : Coût Unitaire Moyen Pondéré
- CD** : circuit direct
- CI**:circuit indirect
- FIFO**:First in First Out
- FFOM** : Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
- LIFO** : Last In First Out
- EDI** : Echange de Données Informatisés
- DA** : Direction d'Approvisionnement
- GCP** : La Gestion de la chaîne d'approvisionnement

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I : CADRE DE L'ETUDE	4
SECTION 1 : PRESENTATION D'AUCHAN.....	5
SECTION 2 : ACTIVITE ET MOYENS LOGISTIQUES.....	10
CHAPITRE 2 : CADRE ANALYTIQUE ET RECOMMANDATION	25
SECTION 1 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS SUR LES TERRAIN	26
SECTION 2 : INTERPRETATIONS ET RECOMMANDATIONS.....	31
CONCLUSION.....	37

INTRODUCTION

La compétition féroce qui existe dans les marchés mondiaux actuels et l'exigence des consommateurs a poussé les entreprises commerciales à investir dans et à s'intéresser aux relations avec les clients et les fournisseurs. Tandis que le besoin pour une plus grande efficacité des opérations des entreprises est toujours d'actualité, la nouvelle école de gestion préconise la collaboration entre les partenaires commerciaux et la réactivité aux besoins des clients pour donner plus de force à une bonne stratégie concurrentielle. C'est dans ce contexte que la Gestion de la chaîne d'approvisionnement (GCP) a commencé depuis les années 90, à faire partie du programme de gestion principal des pays occidentaux, en particulier dans les produits manufacturés et la vente au détail.

Dans le contexte de la crise sanitaire mondiale du covid-19, les sociétés ont fait face à un niveau de risque sans précédent. Leurs activités sont non seulement exposées, mais également leur chaîne d'approvisionnement. A ce sujet, les sociétés sénégalaises qui s'approvisionnent auprès de fournisseurs dans le monde entier découvrent à quel point les fournisseurs avec lesquels elles font affaires depuis des années sont touchés par la crise sanitaire. L'accès limité au crédit, la volatilité des prix des produits de base, la fluctuation des taux de change et la baisse de la demande qui traduisent une perte de confiance des consommateurs sont autant de facteurs qui peuvent entraîner des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement. Ces perturbations peuvent réduire les revenus et la part de marché des entreprises. De nouvelles obligations peuvent surgir et les coûts peuvent augmenter. Les perturbations peuvent également réduire le degré de satisfaction de la clientèle, la valeur de la marque et la crédibilité de l'entreprise auprès des parties prenantes.

Face à une marche qui est devenu de plus en plus saturé et a une clientèle dont les exigences évoluent encore aujourd'hui de manière importante, les entreprises sont continuellement dans une phase de mutation ou remise en cause de leur organisation logistique

D'un autre côté, à l'heure de la mondialisation de l'économie, où l'environnement fortement concurrentiel des entreprises, notamment commercial, n'autorise aucune erreur de gestion, la plupart des entreprises des pays en voie de développement tant du secteur public que privé font malheureusement face à des difficultés énormes de gestion. Comme entre autres difficultés, la gestion des approvisionnements et des stocks constitue de plus en plus une préoccupation des dirigeants d'entreprises. Aussi, les entreprises sont-elles astreintes à l'élaboration des stratégies leur permettant d'atteindre leurs objectifs à travers une distribution régulière et croissante de leurs produits.

Pour cette raison, les entreprises ne s'autorisent aucune erreur de gestion. Cependant, la plupart des entreprises des pays en voie de développement, tant du secteur public que privé, trouvent malheureusement des difficultés majeures en matière d'approvisionnement... etc.

L'entreprise doit donc s'adapter pour assurer sa pérennité. La notion d'adaptation signifie que « l'entreprise a la faculté de transformer ses structures, de modifier ses buts et ses moyens pour les harmoniser avec l'évolution de l'environnement ». Mais cette mission ne pourra être accomplie que si le système-entreprise est bien géré.

La gestion d'approvisionnement est considérée comme une discipline qui constitue une des préoccupations de tout système de gestion qui veut piloter l'entreprise vers la performance.

L'approvisionnement est le processus par lequel l'entreprise met à la disposition des utilisateurs internes un bien ou un service acquis à l'extérieur de l'entreprise. Elle a pour mission de procurer aux différents services de l'entreprise les biens et les services dont ils ont besoin, à moindre coût, à l'endroit où la demande existe et au moment où la demande existe.

Il a aussi pour but de répondre aux besoins de l'entreprise en matière de produits ou de services nécessaires à son fonctionnement. Il consiste à acheter, au bon moment et au meilleur prix, les quantités nécessaires de produits de qualité à des fournisseurs qui respecteront les délais.

Par contre la première mission de l'approvisionnement consiste à optimiser et à contrôler le processus d'achat et à établir des relations commerciales stables avec les fournisseurs. Il convient ensuite de mettre en œuvre un système de gestion des stocks performants. La pluralité des objectifs La fonction approvisionnement comporte deux missions principales :

- Une mission d'achat, dont l'objectif consiste à créer et entretenir des relations avec les fournisseurs afin de fournir à l'entreprise les biens et les services dont elle a besoin

- Une mission logistique dont l'objectif consiste à organiser les flux et le stockage des produits ou marchandises achetés, au moindre coût, et avec le maximum de sécurité.

Le choix de notre sujet se justifie par plusieurs raisons, qui sont les suivantes :

- ✓ Premièrement : la concordance de sujet avec mon aspiration dans la vie professionnelle étant donné qu'il représente un élément de la logistique et de la distribution qui est notre spécialité
- ✓ Deuxièmement : Notre sujet est un sujet très intéressant puisqu'il traite la maîtrise des différentes techniques de la gestion d'approvisionnement ;

- ✓ Troisièmement : la disponibilité de la documentation ; ce qui nous a permis de faciliter le travail théorique. Pour mieux appréhender cette expérience, la principale question de mon étude peut alors être formulée comme suit :

Quelles sont les techniques pratiques employées par Auchan pour obtenir une bonne gestion d'approvisionnement ?

C'est la raison pour laquelle le thème de mémoire intitulé : « **Analyse de la gestion d'approvisionnement des denrées alimentaire dans une entreprise des distributions : Cas de Auchan** » a été choisi.

L'objectif global consiste à démontrer que la maîtrise de la gestion d'approvisionnement contribuera à la survie d'une entreprise de distribution comme Auchan.

Notre étude cherche à répondre aux préoccupations suivantes : **Quel est l'importance donnée par l'entreprise à la gestion d'approvisionnement ? En quoi consiste la gestion d'approvisionnement, et quelles sont ses objectifs ? Quel sont les outils à utiliser pour poursuivre le mouvement d'approvisionnement ?**

Notre travail s'articulera autour de deux grands chapitres dont le premier sera axé sur le **cadre de l'étude et le second sur le cadre analytique**

CHAPITRE 1 : CADRE DE L'ETUDE

CHAPITRE I : CADRE DE L'ETUDE

Section 1 : Présentation d'Auchan

Dans cette partie nous allons présenter AUCHAN en donnant quelques explications sur son historique, ses différents départements, ses activités, ses moyens utilisés, et la description de ses opérations d'approvisionnement de denrée alimentaire.

1.1. Historique et Mission de l'entreprise

1.1.1 Historique

En un peu plus de 55 ans, Auchan s'est installé dans 17 pays, de l'Europe à l'Asie et l'Afrique. 11e distributeur alimentaire mondial, avec plus de 67 % de son chiffre d'affaires annuel réalisé hors de son pays d'origine et près de 4 000 magasins sous enseigne. Un développement maîtrisé qui repose à la fois sur une croissance en propre et sur des accords de franchise et des partenariats locaux.

Auchan a réalisé 51,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2016 et occupe des positions solides dans tous les pays où elle est implantée avec une marque unique par pays plébiscitée par ses clients.

35e employeur dans le monde avec plus de 350 000 collaborateurs et l'une des rares entreprises de cette taille à appartenir à celles et ceux qui la font avancer. La famille fondatrice et 263 000 collaborateurs, soit plus de 76 % de l'effectif monde, se partagent le capital de cette entreprise définitivement humaine.

Avec 32 magasins et 1 Drive, Auchan est leader au Sénégal sur le marché de la grande distribution moderne alimentaire.

En favorisant les produits sénégalais, Auchan participe au développement des producteurs locaux : 100% de la viande, du poisson, 90% des fruits et légumes sont d'origine sénégalaise.

Sur les autres catégories de produits, Auchan ambitionne d'atteindre un maximum de produits sénégalais dans ses rayons.

Premier investisseur à s'impliquer en banlieue dakaroise et en région sur ces métiers, Auchan est fier de son impact social et de sa mission : aider 16 millions de Sénégalais à mieux vivre, en plaçant l'humain, le bien-être et la passion du service au cœur de ses actions.

1.1.2 Missions et objectifs de l'entreprises

AUCHAN Dakar a pour mission principale ;

- Elle proposer la qualité, les meilleurs prix et des services dignes d'une grande enseigne.
- Proposer à ses millions de clients quotidiens une offre variée, accessible, qui contribue au bon équilibre alimentaire et au plaisir de se nourrir.

De même elle a pour objectifs :

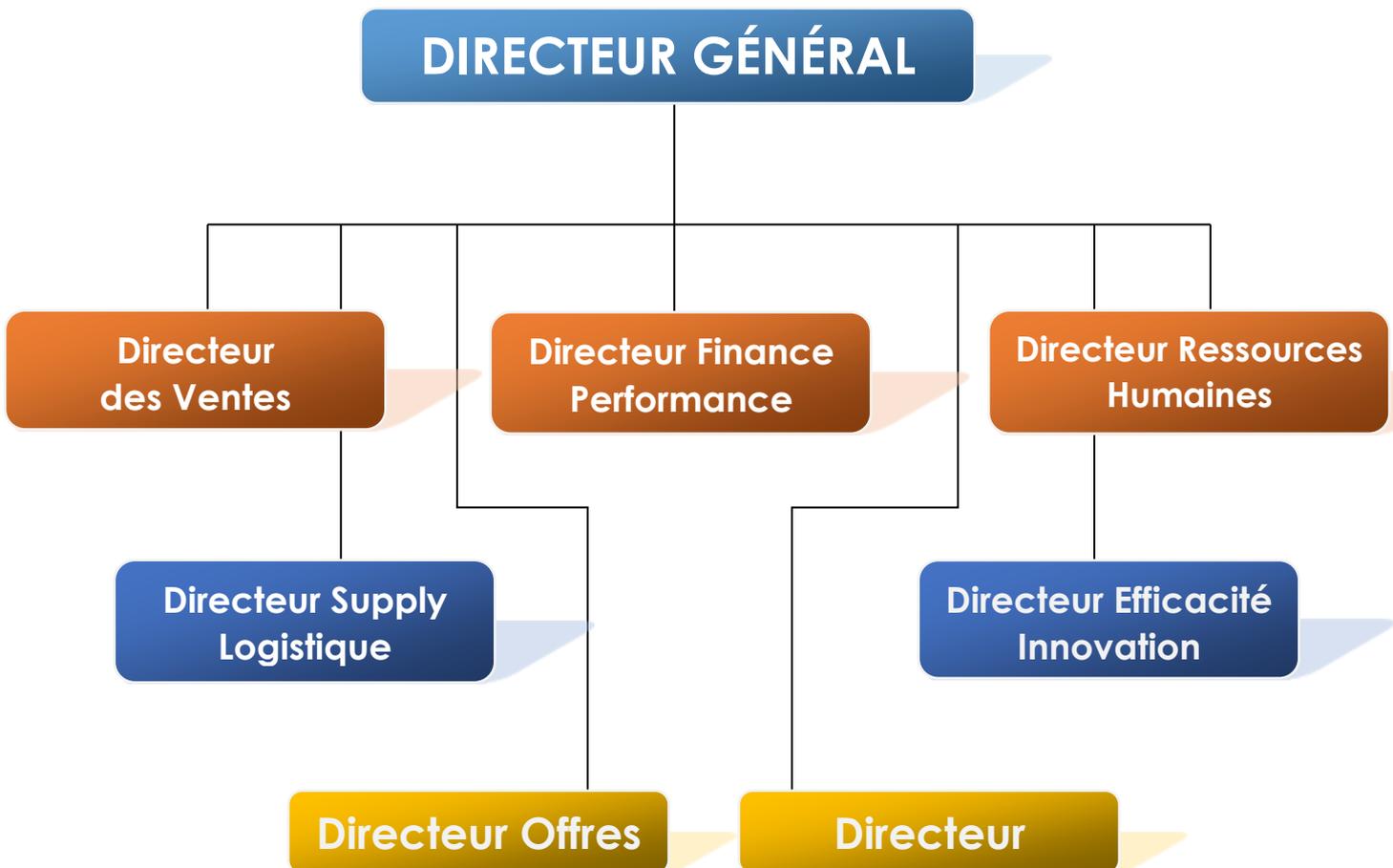
- Maîtriser les notions : prix, coût, marge, qualité ;
- Analyser la relation entre le coût et le prix d'un produit ou d'un service ;
- Analyser la relation entre le prix, le coût et le niveau de qualité d'un produit ou d'un service ;
- Analyser comment en privilégiant certains indicateurs de performance, d'autres indicateurs peuvent être dégradés.

1.2. Organisation générale de l'entreprise

1.2.1. Organisation administrative

Pour le bon fonctionnement de son activité, l'entreprise AUCHAN a mis en place ses principaux départements reliés les uns aux autres.

Nous retrouvons une équipe de direction et d'administration comme suit :



- **La fonction Direction et Administration générale** consiste à définir les objectifs, prévoir et choisir les actions à accomplir, contrôler leur réalisation, prendre d'éventuelles mesures correctives. Il faut pour cela avoir une vision à long terme et surtout une capacité à mobiliser l'ensemble de l'entreprise.

- **Un Directeur Général**

Le directeur général a pour mission essentielle de diriger, planifier, déléguer et superviser l'ensemble des départements. Il a la responsabilité de développer la stratégie, les gouvernails, et les objectifs de l'entreprise.

- ❖ **Le Directeur de vente**

Il assure le suivi des opérations de vente et propose des réajustements afin d'optimiser le chiffre d'affaires. Il organise le recrutement et la formation de ses collaborateurs. Le directeur des ventes est amené à négocier et à entretenir des relations étroites avec les clients.

❖ **Le Directeur finance et performance**

Sa mission est de superviser la gestion financière de toute une société afin d'en garantir l'équilibre financier et d'en optimiser les performances.

❖ **Le Directeur ressources humaines**

Le directeur de ressources humaines a pour mission de faire en sorte que l'organisation dispose du personnel nécessaire à son fonctionnement et que ce personnel fasse de son mieux pour améliorer la performance de l'organisation, tout en s'épanouissant.

Au-delà des aspects administratifs et réglementaires, le directeur des ressources humaines est chargé d'encadrer et de protéger le personnel, mais aussi d'assurer un bon climat de dialogue social entre la direction et les salariés.

❖ **Le Directeur de supply logistique**

Il étend sa responsabilité sur l'ensemble des flux, depuis les fournisseurs jusqu'aux clients et est ainsi en charge des activités de prévision, de planification, d'approvisionnement, d'ordonnancement, de logistique interne comme externe et des transports.

❖ **Le Directeur de l'efficacité innovation**

Le Directeur Innovation occupe un poste privilégié, à la fois tour de contrôle des projets internes porteurs d'innovation mais aussi tour de guet lui donnant une vision globale ce qui se passe dans le secteur et l'environnement de son entreprise.

❖ **Le Chef de produit**

Le ou la chef de produit gère une ou des familles de produits, selon la politique commerciale définie par la direction, dans les différentes dimensions : création, lancement, promotion dans les réseaux commerciaux, mise en marché, suivi et développement.

❖ **La Direction Achat**

Elle définit et met en œuvre la politique d'achats de l'entreprise en liaison avec la direction générale. Il garantit la réalisation des objectifs qualitatifs, organisationnels et financiers en matière d'achats de produits et/ou de services.

1.2.2. Organisation

Auchan avec : 1700 collaborateurs, 45% de femmes managers, 80% de managers issus de la promotion interne, 32 magasins à Dakar et en région, contribue à la démocratisation d'un commerce moderne, accessible à tous et répondant aux attentes de la grande majorité de la population sénégalaise.

Aussi elle a un chiffre d'affaires de 50,3 milliards d'€ HT, et est 35^e employeur mondial avec 354 851 collaborateurs, 11^e distributeur alimentaire mondial, 2,6 milliards de passages client en caisse.

Le groupe Auchan a pour actionnaire principal l'Association Famille Mulliez avec près de 85 %, fondée et dirigée par la famille Mulliez. En 1977 Gérard Mulliez (créateur du groupe) décide d'ouvrir le capital du groupe aux salariés avec Le Fonds Commun de Placement (FCP) Val Auchan qui se développe dans les autres pays avec Val Auchan International en 1996, Val super en 1998 et Val super International en 2000. En 2007, 110 000 collaborateurs détiennent 13,5 % du capital de l'entreprise.

Le groupe n'est pas coté en Bourse. Cette stratégie est voulue par Gérard Mulliez pour préserver le groupe de toute tentative de rachat.

Le groupe a une organisation transverse car divisée en activités :

- Grande distribution (Hypermarchés, Supermarchés, Commerce en ligne)
- Finance (Crédit, Epargne, Assurance)
- Immobilier (Promotion Immobilière, Commerciale)

- Les services

- La proximité : pour un acheteur, le coût de la fréquentation d'un point de vente se mesure souvent par la distance domicile-magasin ou par le temps de trajet. Les clients peuvent donc fréquentés un magasin en raison de sa situation, sans forcément se préoccuper du nom de l'enseigne, c'est-à-dire sans préférence pour celle-ci.
- Les horaires d'ouverture
- Le conseil et l'accueil, la disponibilité du personnel
- L'hypermarché drive in
- L'organisation en univers et l'hypermarché de nouvelle génération

- Les produits Auchan

- Les premiers prix : les produits pousse sont des produits économiques, simples, dénués de tout artifice afin d'offrir à nos clients une excellente qualité produit aux prix les plus bas du choix Auchan.

- Les produits commercialisés sous le logo d'une enseigne : les marques de distributeurs sont érigées en véritables marques génératrices de marges, de fidélisation et de communication :
 - Rapport qualité/prix
 - Potentiel de croissance
 - Conquête de gains de parts de marché sur les marques nationales

- La stratégie publicitaire

Auchan compte notamment utiliser la télévision pour mettre en avant sa nouvelle signature : "La vie Auchan, elle change la vie". L'enseigne s'appuyait depuis 2000 sur un slogan qui ne l'obligeait pas à apporter de preuve : "La vie, la vraie". Ce changement devrait en particulier lui permettre de mesurer l'impact de sa campagne télé à travers la mesure de l'évolution de la notoriété de ce nouvel engagement censé redonner envie aux consommateurs de passer du temps dans ses hypermarchés.

Section 2 : Activité et Moyens Logistiques

AUCHAN fait de la distribution en grande surface, à travers Dakar et Thiès.

La grande distribution désigne l'ensemble des opérateurs :

- Faisant le commerce de détail de biens de consommation et éventuellement des services associés (livraison, SMB, financement...) à destination des consommateurs finaux ;
- A partir de points de vente disposant d'une grande surface réservée à la vente, ainsi que d'autres zones accessibles aux clients (parking) ou non (stocks-réserves) ;
- Organisés pour la vente en libre-service (les produits sont exposés sur des linéaires pour être choisis et prélevés directement par le consommateur).

Les différents métiers dans les supermarchés Auchan sont :

- Chef De Rayon
- Démonstrateur Animateur
- Directeur De Supermarché
- Marchandiseur
- Personnel De Caisse
- Devenir Franchisé

2.1. Moyens logistiques

Le métier de grand distributeur repose sur deux fonctions essentielles : l'achat des produits et leur vente en magasin. Entre les deux, la fonction logistique a pour rôle d'optimiser la gestion des flux physiques et des flux d'informations pour assurer la disponibilité des produits en magasin au bon moment. A ce titre, le principal indicateur de performance utilisé par les entreprises de la grande distribution est le taux de rupture en linéaire.

La fonction « logistique » inclut ici l'ensemble des maillons qui permettent la distribution du produit du fournisseur au consommateur, soit le transport, les prestations logistiques (emballage, stockage, ...) et la gestion des flux d'information.

- Le circuit de distribution direct
- Comme son nom l'indique, la distribution directe implique une relation entre le producteur et le consommateur final. Ce qui signifie qu'aucun canal de distribution n'a été mobilisé dans cette démarche. Il se subdivise en deux sous-catégories : le circuit de distribution direct court et celui plus long. La première catégorie est la plus connue. Il s'agit des producteurs qui vendent leur production à leurs clients sans faire appel à un intermédiaire.
- Dans la seconde catégorie, c'est-à-dire le circuit de distribution direct long, le producteur fait appel à un intermédiaire. Ce qui diffère dans cette typologie, c'est que le producteur est libre de vendre ou non sa marchandise à ce dernier. Il devra cependant définir un plan de marchéage clair pour éviter les problèmes

L'activité de planification des transports consiste à prévoir et fixer dans le temps, les quantités, les dates et les lieux d'acheminement des marchandises. Ce qui permet d'effectuer à l'avance les ajustements et équilibrages nécessaires compte tenu de la capacité réelle de transport disponible et du taux de remplissage des véhicules.

- Gestion du parc de véhicule

Bien qu'elle intègre quelques fois la planification des transports, la gestion du parc de véhicules est une activité essentiellement basée sur la gestion administrative et technique des véhicules de transport. Elle regroupe donc l'ensemble des activités dont le but est de suivre l'utilisation des véhicules et de garantir la disponibilité de ces derniers pour d'éventuels

besoins de transport (mise en œuvre des contrôles techniques, mise à jour des documents de bords, suivi des chauffeurs, gestions des stocks de carburant et des pièces de rechanges).



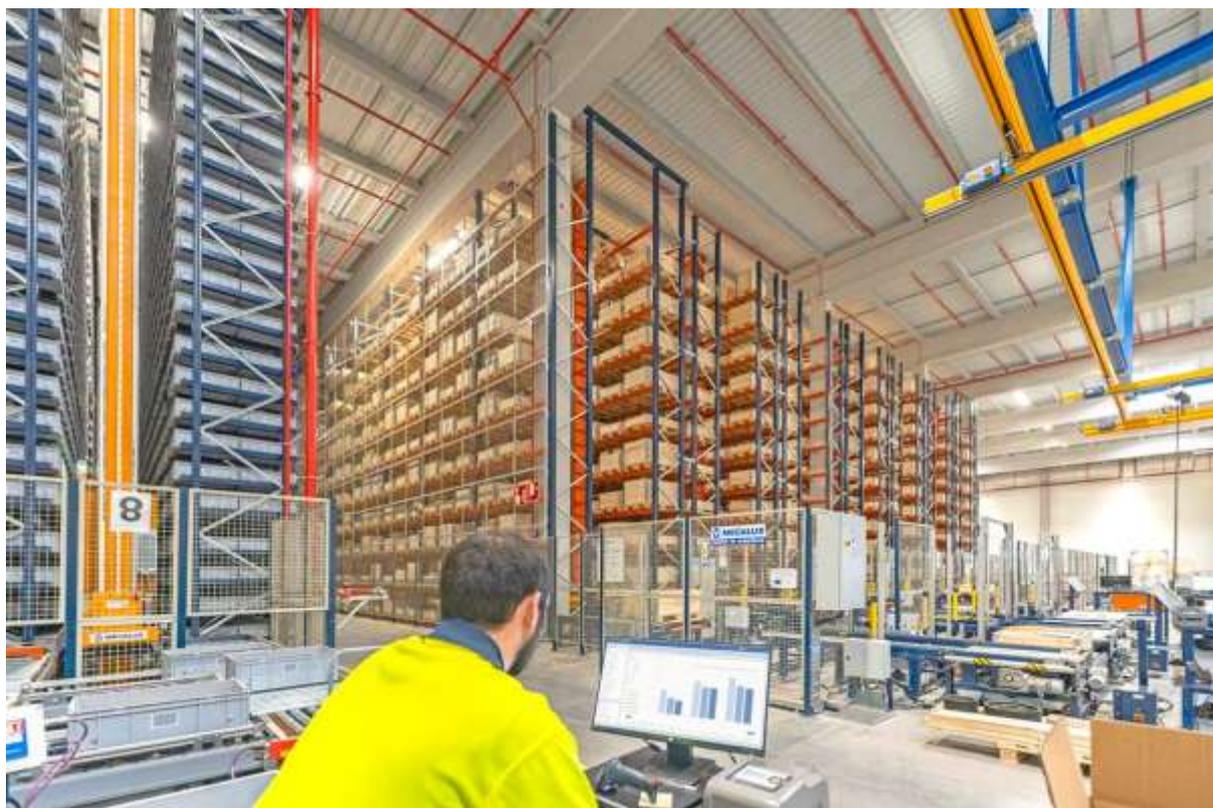
Source : <https://www.transportexpress.fr/fr/actualites/stockage-entreposage>

2.2. Entreposage et stockage

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.

On peut modifier les marchandises stockées dans un entrepôt de stockage sur place pour le marché local. Ces modifications peuvent inclure ceci :

- L'étiquetage
- Le marquage
- Les tests
- L'emballage



Source : <https://www.transportexpress.fr/fr/actualites/stockage-entreposage>

Tableau I: Fiche d'identité

RAISON SOCIAL	AUCHAN DAKAR
SIEGE SOCIAL	<u>Route du Méridien Président Ngor, Dakar, Sénégal</u>
TEL + FAX	33 868 09 68
DATE DE CREATION	2014
STATUT JURIDIQUE	Société Anonyme (SA)
ACTIVITE	Les hypermarchés, les supermarchés, l'immobilier, la banque, l'e-commerce, l'ameublement et la décoration.etc.)
EFFECTIF	600 Collaborateurs
<i>BP : boîte postale</i>	10700, DAKAR
LOGO	
E-MAIL	serviceclient@auchan.sn
WEB SITE	www.auchan.sn/fr

Section 3 : Activités de l'entreprise

3.1 Achat et Approvisionnement

La fonction approvisionnement se situe en amont de la production dans le cycle d'exploitation de l'entreprise.

La mission de la fonction « approvisionnement » est de procurer à l'entreprise, dans les meilleures conditions de qualité, de coûts, de délais et de sécurité, les matières premières, les composants, les fournitures, les outillages, les équipements et les services dont l'entreprise a besoin pour ses activités.

Dans le cas d'Auchan au Sénégal, 24 magasins doivent être livrés tous les jours ou tous les deux jours. Chaque commande est prise suite à un appel d'offre effectué par le distributeur auprès des producteurs déjà répertoriés, selon un cahier des charges de l'enseigne. Répondre à ces appels d'offre demande aux producteurs des capacités logistiques ou une volonté de regroupement pour limiter les frais de transport. Pour définir cette qualité optimale, l'entreprise doit précisément analyser ses besoins, s'allier avec les fournisseurs pour que ces derniers répondent le mieux possible au cahier des charges.)

- Objectif de sécurité (limiter et optimiser le niveau des stocks de matières premières
- et des fournitures, respecte les délais)

Il existe 3 directions approvisionnements qui travaillent en étroite collaboration avec la centrale d'achats :

- Approvisionnements « Produits de Grande Consommation » (Marchés/achats alimentaire LS) : Le fonctionnement quotidien des approvisionnements produits de grande consommation est décentralisé auprès des 5 directions régionales. La direction approvisionnements nationale en assure la coordination globale.
- Approvisionnements « Produits Frais » (Marchés/achats alimentaire LS et métiers de bouche) : Pour chaque région, le fonctionnement quotidien des approvisionnements produits frais et la coordination globale sont centralisés.
- Approvisionnements « Non-alimentaire » (Marchés/achats habillement, bijouterie, bébé, vente d'équipement, maison et loisir) : Pour chaque région, le fonctionnement quotidien des approvisionnements non alimentaires et la coordination globale sont centralisés.

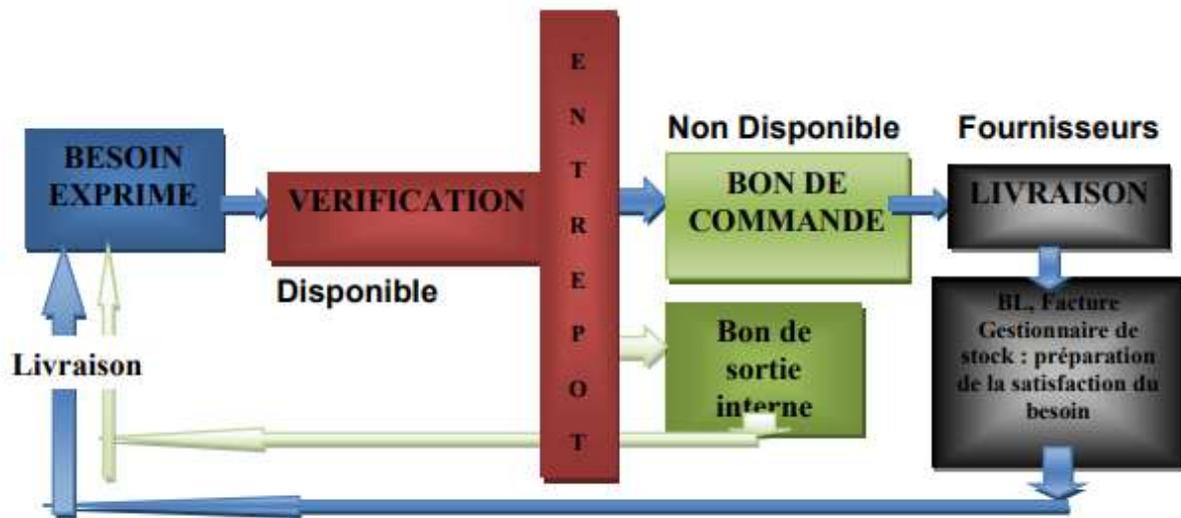


Schéma 1: Schéma récapitulatif des approvisionnements des produits

C'est une procédure qui se fait en cinq (5) ou trois (3) étapes c'est-à-dire : l'expression du besoin, la vérification, préparation du bon de commande, la livraison et préparation du bon de livraison par le gestionnaire de stocks dès la réception des produits demandés s'il s'agit de la non disponibilité des produits en stock. Cette procédure peut aussi se faire en trois étapes c'est-à-dire : l'expression du besoin, vérification dans les entrepôts et répondre immédiatement au besoin exprimer.

La demande n'étant pas maîtrisable à court terme, la régulation du stock s'opère par l'intermédiaire de l'approvisionnement. Celui-ci est donc une variable de commande pour l'entreprise.

L'approvisionnement est un flux de produits entrant dans le stock. Ce flux est d'origine interne lorsqu'il provient de l'entreprise elle-même ou externe lorsqu'il provient de fournisseurs ou sous-traitants. Ce flux peut être :

- Continu : c'est le cas d'une chaîne d'assemblage approvisionnant un stock de distribution.
- Périodique et ponctuel : lorsqu'il s'agit par exemple de produits commandés à des fournisseurs ou sous-traitants à intervalles plus ou moins réguliers.
- Périodique et progressif : dans l'hypothèse d'un stock reconstitué progressivement sur la base de séries lancées périodiquement dans l'entreprise elle-même.
 - Un flux continu est caractérisé par son débit.
 - Un flux périodique est défini par :
 - Une date de passation de la commande.

- Un volume de commande.
- Un délai d'obtention.

Lorsque l'approvisionnement est d'origine interne à l'entreprise, le délai d'obtention est un délai de fabrication quasi certain.

Lorsque l'approvisionnement est d'origine externe, le délai d'obtention est un délai de livraison dépendant du fournisseur et du transporteur et revêtant de fait un caractère plus aléatoire.

- Les éléments incorporels :

La constitution de tout stock de produits suscite des problèmes tel que le choix de l'emplacement des entrepôts, leurs dimensionnements, l'arbitrage entre stocks et capacités de production... Ce sont là des problèmes d'ordre essentiellement stratégiques supposés résolus. La structure étant donnée, il s'agit uniquement d'assurer la régulation du stock dans le temps. Or, il existe divers modes de régulation pour l'application desquels il convient de fixer des objectifs de gestion.

3.1.1. Méthode de réapprovisionnement

a. Modes d'approvisionnements

- Les flux tirés : ce sont des flux tirés par la demande. Ils sont générés par les achats des clients enregistrés par les caisses.
- Les flux pilotés : ce sont des flux initiés en amont par les centres d'approvisionnements.
- Les flux engagés : ce sont des flux fermes, à quantité fixe à l'initiative des magasins

b. Les différents circuits d'approvisionnements

Il existe deux circuits d'approvisionnements :

- Circuit direct « Fournisseur - Magasin » : le chemin le plus court pour qu'un produit arrive en magasin.
- Circuit indirect « Fournisseur- Centre de distribution- Magasin » : un chemin plus long, mais qui permet d'accéder à de meilleures conditions d'achats et à une gamme plus large de produits.

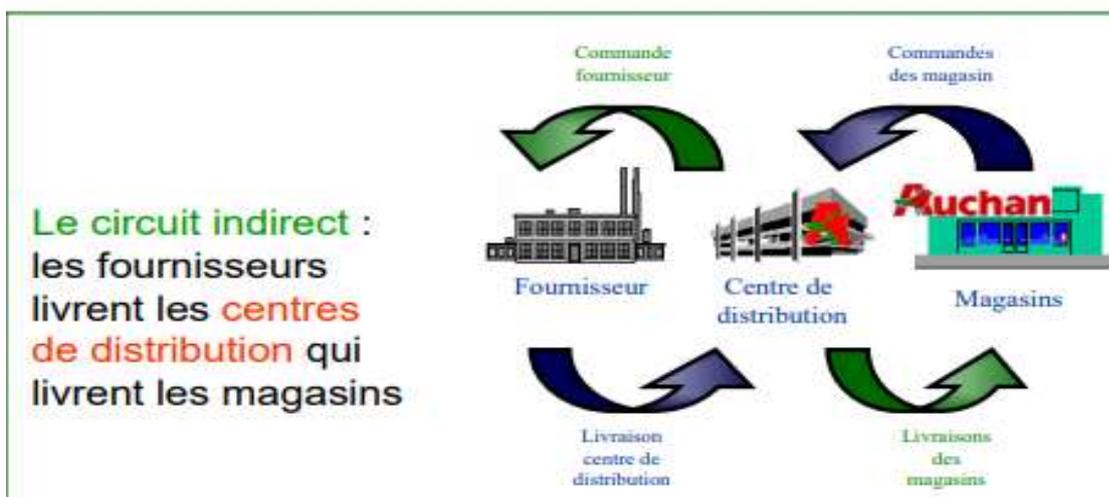


Schéma 2 : circuit directe et indirect

Dans le cas du circuit indirect, on utilise 2 types d'opérations pour traiter les flux physiques :

- Le circuit « transit » : est performant économiquement, car il évite des stocks intermédiaires coûteux. Mais il nécessite une très grande fiabilité fournisseurs et des délais de livraisons courts. La marchandise qui arrive sur les centres de distribution est immédiatement éclatée et expédiée vers les magasins.
- Le « circuit stock » : permet de faire face à des délais de livraisons longs, à la non fiabilité de certains fournisseurs, et permet d'accéder aux meilleures conditions d'achats. C'est le circuit principal pour les produits imports. La marchandise est stockée dans les centres de distribution et expédiée vers les magasins en fonction des besoins d'approvisionnements.

3.2. La Gestion de stock

Les stocks s'apparentent à l'ensemble des biens intervenant dans le cycle d'exploitation d'une société soit pour être consommé, soit pour être vendu en l'état ou à l'issue du processus de production.

Ils ont pour vocation principale de réguler les consommations tout en maîtrisant les flux d'entrée. Ils offrent une disponibilité immédiate d'un composant pour servir un besoin. Ils sont utilisés dans le cycle d'exploitation à travers, les matières, les marchandises, les produits intermédiaires, les produits finis, mais aussi les diverses fournitures utilisées directement ou indirectement dans les principaux processus.

Une bonne gestion des stocks est indispensable pour assurer la pérennité de l'entreprise. En effet une bonne gestion des stocks constitue un facteur de flexibilité pour l'entreprise.

La gestion des stocks au seins de cette entreprise concerne le poste suivants :

- **Le stock de marchandise** : revente de biens à profit, sans transformation préalable.

- **Les stocks de matières premières** : produit achète pour être transforme.

- **Le stock de produits semi-finis** : il s'agit de produit en cours de fabrication.

3.3. La rupture de stock

Pour mieux comprendre le concept de la rupture de stock et ainsi montrer comment éviter une rupture de stock nous allons d'abord définir la rupture de stock, puis donner les raisons principales d'une rupture de stock, ensuite nous allons montrer comment éviter une rupture de stock et après finir par un rappel des points inhérents à une bonne gestion.

Une rupture de stock est un épuisement provisoire ou définitif (dans le cas de l'arrêt d'une production) d'un produit et/ou d'une marque. Il n'est donc pas possible, dans ce cas, de répondre à la demande. Le risque majeur d'une rupture est la perte potentielle de chiffre d'affaires pour le distributeur et le producteur. En effet, si un acheteur peut décider de rester fidèle à son produit et sa marque en attendant le réapprovisionnement, il peut aussi réorienter son choix.

a) Raisons principales d'une rupture de stock

Les raisons principales occasionnant une rupture de stock sont de diverses natures :

- Croissance imprévue et brutale de la demande
- Écart entre les données du stock informatique et le stock physique
- Lenteur dans le traitement des approvisionnements

- Estimation erronée des commandes
- Manque de réactivité ou de fiabilité des fournisseurs
- Volonté de produire ou acheter en flux très tendus

- **Comment Prévenir une rupture de stock ?**

À moins d'une faute professionnelle née d'une négligence volontaire, la rupture de stock n'est pas une fatalité si l'entreprise a mis en place une gestion de stock efficiente. Cela est d'autant plus vrai si elle dispose d'une excellente visibilité à long terme.

- L'anticipation

Une entreprise n'a pas la maîtrise de tous les facteurs externes à son organisation, notamment les fournisseurs qu'elle ne peut pas contrôler. Ces acteurs importants dans la chaîne logistique peuvent être une source de retards dans les livraisons entraînant une perte d'argent pour l'entreprise.

La seule solution pour ne pas être pénalisé est d'anticiper tout retard, erreur, ou croissance d'activité. Cela n'est possible qu'en se dotant d'outils informatiques performants et d'une gestion des stocks qui favorise un suivi de leur niveau en temps réel. S'agissant de la croissance l'entreprise ou d'une hausse de la demande, l'activité doit permettre de donner quelques signes à analyser, comme les soldes, les fêtes (Saint-Valentin, Noël, Nouvel an, fête des mères et des pères...), les journées internationales, les anniversaires... En dehors de ces périodes, rien n'empêche également de booster les ventes avec des promotions. Dans ce cas, il est évident qu'il faudra commander sur le ou les articles promotionnels afin de répondre à la demande créée, mais également augmenter sensiblement le volume de commande des autres références afin de réaliser des ventes additionnelles.

- Des volumes de stock étudiés

Définir des seuils d'approvisionnement et des quantités à commander favorise une bonne gestion de stock et évite les ruptures et le surstockage. C'est l'une des manières les plus efficaces pour anticiper efficacement l'un ou l'autre. Ces seuils peuvent être établis, notamment en fonction des délais de livraison des fournisseurs, et cela quelle que soit la famille de produits.

- Stocks de sécurité pour éviter les ruptures et autres aléas
- Stocks de découplage afin de disposer d'une alternative en cas de rupture malgré la constitution d'un stock de sécurité

- Stocks pool, littéralement stocks poumons, permettant d'absorber les légères variations de commande
- Une communication transparente

Selon qu'on est commerçant ou industriel, doté d'un point de vente physique ou d'un site de vente en ligne, il est impératif de préserver une relation client pour minimiser l'impact d'une rupture de stock. On peut ainsi mettre en place un système de réservation des produits en cas de rupture, par exemple. Mais, dans tous les cas, il faut privilégier une communication transparente afin de renforcer la crédibilité et bénéficier de retombées positives plutôt que de commentaires particulièrement impactant pour l'identité de marque.

Rupture de stock et surstockage doivent absolument être évités par une entreprise. Pour y parvenir, la seule solution est de veiller à la mise en place d'une gestion de stock à forte valeur ajoutée favorisant l'équilibre.

- **Rappel des points inhérents à une bonne gestion de stock**

Pour gérer avec efficacité les entrées et les sorties d'un espace de stockage, il est essentiel de définir une stratégie de gestion de stock qui tienne compte à la fois de l'activité et des éléments extérieurs à l'entreprise : tendances du marché, demande, éléments externes à l'entreprise (fournisseurs, transporteurs, passages en douanes et transit...). Ces derniers permettent de déterminer :

- Un seuil d'approvisionnement,
- Les volumes à commander
- Les quantités permettant de « tenir » en attendant le réapprovisionnement.

➤ Les tendances du marché

Peu importe le domaine d'activité, il est essentiel de mettre en place une veille continue pour analyser les tendances de consommation de la clientèle. Cela permet d'ajuster en temps réel la stratégie de gestion de stock.

➤ La demande

La demande est également un précieux critère pour évaluer les quantités à commander, notamment en croisant ces données avec les tendances du marché.

➤ Les données externes

Délais de fabrication, de livraison, temps de transit (si vos produits sont importés), sont autant d'informations à connaître sur le bout de doigts pour performer la gestion des stocks et fixer

les moments les plus opportuns pour passer les commandes afin de ne pas rester sans stock durant cette période.

Pour conclure, mettre en place une gestion de stock efficace permet d'éviter les ruptures de stock préjudiciables pour le chiffre d'affaires. Cela est possible si on développe une vision élargie qui permet d'anticiper ce risque.

- **Gérer ses rotations de stocks**

Une rotation des stocks à fréquence élevée est le reflet d'une excellente gestion du stock, dont le coût est minimisé du fait de son renouvellement rapide. Ainsi, l'amortissement des frais fixes est réparti sur un plus grand nombre de marchandises, ce qui a pour conséquence d'augmenter la rentabilité d'une entreprise.

Selon les domaines d'activité, les rotations de stocks peuvent être plus ou moins fréquentes. Elles doivent être calculées et analysées selon différents paramètres comme la durée d'un cycle d'exploitation et la saisonnalité de l'activité.

• Indicateurs de performance de la rotation des stocks

Il existe deux indicateurs de performance permettant de mesurer la qualité de la gestion des stocks : le taux de rotation des stocks et la durée moyenne de stockage.

- Le taux de rotation permet d'évaluer le nombre de renouvellements complets du stock pour atteindre un certain montant de chiffre d'affaires sur une période donnée.

- La durée moyenne de stockage, quant à elle, indique la durée moyenne de stockage d'un article en nombre de jours. Plus elle est courte, mieux c'est.

• Méthode de calcul de la rotation des stocks

Le calcul du taux de rotation des stocks se réalise en deux temps :

3.3.1. Calcul du stock moyen sur une période donnée

$(\text{Stock du début} + \text{stock de la fin}) \div 2$.

Si on ne connaît pas le stock du début ou de fin, on ne peut pas calculer le stock moyen. Alors, on peut utiliser le stock réel mesuré après inventaire.

3.3.2. Calcul du taux de rotation

On peut utiliser deux formules :

* $\text{Coût d'achat des marchandises vendues} \div \text{stock moyen}$

* $\text{Chiffre d'affaires} \div \text{stock moyen}$

Plus le taux de rotation est élevé, plus la rentabilité est meilleure.

3.3.3. Présentation des documents de gestion de stocks

Dans les transactions des stocks, les gestionnaires de stocks recourent à certains documents.

Les plus utilités sont :

3.3.4. Le Bon de commande

Le bon de commande est destiné à la confirmation écrite, justificative et obligatoire de tout achat effectué d'un fournisseur national ou étranger et ce, quelques soient les quantités commandées. Il comprend usuellement les renseignements suivants :

- Le nom du fournisseur ;
- La référence et les quantités des marchandises, matières premières ou autres produits ;
- Le prix d'achat de chaque type ou famille de produits proposés dans les catalogues des fournisseurs ou proposés par ces derniers au client ;
- Le mode de paiement (espèce ou chèque) ;
- Eventuellement si c'est à crédit le délai de crédit fournisseurs.

3.3.5. Le Bon de réception

A la réception de la commande, le réceptionnaire doit vérifier la conformité de la livraison avec le bon de commande et établir un bon de réception.

Le bon de réception est destiné à l'enregistrement au contrôle et à la justification, en quantité et en valeur de toute réception, de matière, fourniture, matériel, marchandise, ou produit approvisionné par l'entreprise à la suite d'un marché ou d'une commande.

3.3.6. Le Bon d'entrée

Après avoir vérifié si les qualités et quantités inscrites sur le bordereau de livraison sont conformes, le magasinier établit le bon d'entrée en magasin. Ce document précis les références, les quantités des articles reçus et les observations éventuelles, c'est un document interne à l'organisation et sert d'instrument de contrôle pour le gestionnaire.

3.3.7. La Fiche de stock

Chaque mouvement des articles en magasin, au moment de leur entrée comme de leur sortie, doit faire l'objet d'un enregistrement sur une fiche de stock. C'est un précieux outil de gestion, car s'il est bien tenu à jour, il recèle d'importantes informations pour la prise de décisions de gestion de stocks.

3.3.8. Le Bon de sortie

Le bon de sortie est destiné à l'enregistrement, au contrôle et à la justification de toute sortie interne de stocks de matière, produit, marchandise et pièce détachées, en vue de leur consommation. Le bon de sorties de consommation est établi par le service demandeur sur la base d'un ordre de travail ou d'une feuille d'attachement.

3.3.9. Le Bon de livraison

Lorsque le gestionnaire livre des articles, consécutivement à une commande, il les fait accompagner d'un bon de livraison, appelé encore bordereau d'expédition. Destiné à l'enregistrement et à la justification de toute livraison de produits pour un client.

3.3.10. La Fiche de casier

Elle enregistre par article les mouvements des éléments de stocks et fournit à tout moment les quantités des existants. Elle reste en permanence dans le casier ou sont rangés les articles et elle permet de suivre ces derniers par leur emplacement, codification, nature.

3.3.11. Le Bon de retour

Dans le cas où les fournitures livrées par le fournisseur ne correspondent pas aux commandes effectuées. L'entreprise après un contrôle qualitatif et quantitatif renvoie aux fournisseurs une partie ou la totalité des marchandises.

3.3.12. La facture

La facture est un document transmis par un vendeur (d'une marchandise, d'un produit, d'une matière ou d'une fourniture), ou par un entrepreneur (travaux) à son client. Elle relate toutes les conditions et les modalités de l'accord intervenu entre le vendeur et l'acheteur (détail des marchandises livrées ou des travaux réalisés, prix unitaires et montant à payer, taxes en sus, condition de règlement,), elle tient lieu de bon de livraison lorsqu'elle est remise en même temps que la marchandise (ou matière, fourniture, produit) livrée.

**CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE ET
RECOMMANDATION**

CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE

SECTION 1 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS SUR LES TERRAIN

1. Méthode et technique d'investigation

1.1. Recherche documentaire

La recherche documentaire nous a permis de collecter les informations nécessaires pour la rédaction de notre mémoire. Nous avons consulté des nombreuses mémoires en online sur la gestion d'approvisionnement, plus précisément nous nous sommes focalisées uniquement sur La gestion de stock et d'approvisionnement, ensuite nous avons parcouru des nombreuse site internet et des articles publiés par AUCHAN dans la période de l'épidémie. Les mémoires, articles ou encore les documents que nous avons consultés lors de la rédaction du mémoire nous ont permis de mieux comprendre le thème ainsi que le fonctionnement de la gestion d'approvisionnement et de découvrir la situation actuelle de AUCHAN DAKAR.

1.2. Questionnaire

Cet instrument nous a permis de précise les modes de gestion, et de le définir.

L'enquête par questionnaire a été aussi l'occasion de connaitre la perception des acteurs, des agents d'approvisionnement, des stratégies et des techniques de gestion d'approvisionnement.

Et de confronter les divers points de vue.

La formulation des questions est l'une des sources possibles de biais les plus importantes des informations. Quant à l'élaboration du questionnaire, nous avons utilisé les types « questions fermées », à choix unique. Le but est de faciliter à l'interlocuteur de choisir les réponses exactes, ainsi que de lui « orienter ses opinions sur les réponses proposées ». Il s'agit donc de diriger l'interlocuteur vers les réponses qu'on lui propose au lieu de réfléchir à d'autre. En conséquent, nous avons l'avantage de « recueillir des informations immédiatement » grâce à ce type de question. Nous utilisons aussi des « questions ouvertes », à choix multiples. Ces questions sont effectuées afin d'obtenir aussi bien « des informations quantitatives que qualitatives » : les questions ouvertes en effet ont l'avantage de « laisser à l'individu la liberté de s'exprimer comme il veut », de formuler à sa guise son opinion en réponse à la question posée.

1.3. Les observations directes

La gestion du temps est la principale difficulté quand rencontre lors de l'écriture d'un mémoire.

Une des difficultés ressenties au cours de l'entretien est de savoir se positionner face aux professionnels interrogés, mais également de ne pas perdre le fil du questionnaire tout au long de la conversation.

1.3.1. Discussions des résultats obtenus

Ce présent chapitre a pour but d'analyser et d'interpréter les résultats obtenus concernant l'hypothèse première et puis la deuxième. Nous allons présenter d'abord, l'analyse sur la gestion d'approvisionnement, c'est-à-dire la description de la gestion et de la valorisation de stock et la gestion de stock pratiqué par l'entreprise. Voyons en premier lieu la vérification de la première hypothèse.

1.3.2. Le Logiciel

Pour faire la saisie, nous avons besoin d'un logiciel de traitement du texte comme « Word 2010 ». Nous avons besoin aussi d'autre logiciel pour dresser un tableau, c'est « l'Excel 2010 ». Donc, pour l'élaboration de ce mémoire, ces deux logiciels sont obligatoires.

1.3.3. Problèmes rencontrés sur la méthodologie

La recherche que nous avons faite doit être exhaustive mais ceci ne peut pas être possible et que l'échantillon est limité. Au cours de l'enquête, certains employés ne sont pas très ouverts durant les interviews, ils ont peur du fait que les questions posées touchent leurs confidentialités. Il y a ceux qui ne veulent pas parler tout simplement. Il y a ceux qui mentent à propos de leurs cas. Mais malgré ces obstacles, nous avons pu obtenir quand même les données nécessaires à notre étude.

1.3.4. Communication téléphonique et enregistrement AUDIO

Au cours de la descente sur terrain au sein de l'entreprise AUCHAN DAKAR, un matériel a été utilisé pour mémoriser les informations nécessaires sur l'élaboration de ce mémoire. Ce matériel a été indispensable au cours de la visite de l'entreprise afin d'obtenir des données fiables. L'utilisation de ce matériel a permis d'enregistrer d'autres interprétations concernant les points de vue de l'interlocuteur lors de l'enquête. En plus, par le biais du téléphone, plus

de renseignements non définis dans le questionnaire ont été obtenus. Ils ont pu être exploités pour compléter les informations obtenues.

La communication téléphonique nous a beaucoup aidées dans la mesure où les déplacements étaient impossibles pour éviter la propagation du virus, il nous a permis dans un premier temps de fixer les rendez-vous pour la visite du terrain, dans un deuxième temps il nous a permis de récolter des informations pertinentes auprès d'un manager comme MR SOYINKA CAMARA.

1.3.5. Contraintes sur le temps et coûts

Le travail de recherche que nous avons effectué est en fait, limité par le temps. Le personnel de l'entreprise n'a pas du temps pour faire de l'entretien qui entraîne ainsi la difficulté sur la collecte d'informations. En plus, nous avons rencontré un problème comme, nous l'avons déjà dit : le personnel de l'entreprise n'avait pas eu beaucoup de temps à nous consacrer. Alors, nous avons dû, pour y parvenir, dépenser pas mal.

1.3.6. Les systèmes d'approvisionnement

Le choix de la bonne méthode d'approvisionnement est un critère fondamental qui a un impact direct sur le niveau des stocks et la performance du système d'approvisionnement. Ainsi, chaque méthode d'approvisionnement est adaptée à un contexte particulier. Cependant, Quelle que soit la méthode choisie, son bon fonctionnement dépend des paramètres de gestion et de la pertinence de leur calcul.

1.3.7. Résultat obtenue par le biais d'investigation.

Dans cette partie, il est question de présenter l'analyse des résultats issue des questionnaires et l'entretiens. La population ciblée sont les employé de AUCHAN.

Contrôler les factures fournisseurs.

Pour contrôler la facture d'un fournisseur, il est nécessaire de disposer à la fois du bon de commande et du bon de réception. Le bon de commande permet de vérifier le prix de vente unitaire tandis que le bon de réception permet de connaître la quantité effectivement reçue (qui peut être différente de la quantité commandée, en cas de rupture de stock chez le fournisseur par exemple). Ce contrôle se réalise sur la base de trois documents différents (la commande d'achat, le bon de réception et la facture) est appelé 3 ways match en anglais.

Ces contrôles peuvent toutefois être difficiles à réaliser et consommateur de temps, en particulier en l'absence des systèmes d'information de gestion. Le contrôle peut alors être réalisé sur la base de la commande d'achat et de la facture fournisseur uniquement (2 ways match), voire sur la base uniquement de la facture fournisseur (1 way match).

❖ LE PROCESSUS DE GESTION DES APPROVISIONNEMENT

Ce processus se déroule en quatre étapes :

- ❖ **Création de la demande d'achat,**
- ❖ **Création de la commande d'achat**
- ❖ **Réception**
- ❖ **Contrôle de la facture fournisseur**
 - La gestion des approvisionnements diffère suivant le type d'achat :
- ❖ Direct
- ❖ Indirect
 - **Les trois principales méthodes de réapprovisionnement**

2. La méthode du réapprovisionnement des stocks à la demande

Avec le réapprovisionnement des stocks à la demande, les produits faisant partie des commandes quotidiennes sont sélectionnés et placés sur les rayonnages. Cette technique de réapprovisionnement des stocks est généralement utilisée lorsque le picking suit la méthode **du wave picking (picking par vague)**. Ainsi, les références ultérieurement emballées, préparées et expédiées, sont choisies lors du réapprovisionnement.

Le réapprovisionnement des stocks à la demande est dynamique et est réajusté continuellement lors de chaque vague. Cette technique est surtout utilisée :

- Si la **zone de préparation de commandes** ne dispose pas de suffisamment de place pour entreposer les produits correspondants à chacune des références.
- Si la **demande est très variable** et donc difficile à prévoir.

3. Le réapprovisionnement des stocks avec rupture de stock minimum programmée

Avec cette technique, le **réapprovisionnement des stocks** est enclenché dès qu'un produit atteint la limite du **stock minimum**. De plus, les mouvements dédiés au réapprovisionnement sont minimisés et réservés aux situations strictement nécessaires.

Cette méthode est recommandée si :

- **La demande est stable ou qu'il s'agit de produits à faible rotation.** En effet, il n'est pas nécessaire de réapprovisionner instantanément le stock de ce type de références, il est possible de programmer un **stock de sécurité** qui vous indique à quel moment le reconstituer.

4. La stratégie de réapprovisionnement des stocks « top off », basée sur le Lean time

Le **réapprovisionnement des stocks top off** tire profit des fluctuations de l'activité de préparation de commandes de l'entrepôt pour remplir les rayonnages de picking.

Il s'agit d'une **technique très souple, qui optimise les flux de travail**. Nous l'utilisons également pour ravitailler les stocks à l'avance lorsque l'entrepôt est en période de faible activité et qu'une nouvelle vague de commandes est prévue.

La grande différence entre ce type de réapprovisionnement des stocks et le précédent est que les marchandises sont approvisionnées en continu (pas besoin d'attendre que le stock minimum soit atteint. Nous avons recours au réapprovisionnement top off principalement dans les cas suivants :

- Pour les **références au taux de rotation très élevé** et dont il est nécessaire d'avoir du stock à n'importe quel moment pour satisfaire la demande.
- **Lorsque l'activité de préparation de commandes est très importante**, cela permet d'éviter l'étape de ravitaillement avant l'extraction des marchandises et d'optimiser les temps en suivant la logique du **Lean logistics**.

SECTION 2 : INTERPRETATIONS ET RECOMMANDATIONS

Dans ce deuxième chapitre nous allons mener une analyse des forces, des faiblesses d'Auchan dans le secteur de distribution ainsi que les opportunités et les menaces auxquels l'enseigne est confronté. Dans ce chapitre, nous allons enfin faire une analyse SWOT des données recueillies et faire des recommandations.

2.1. Analyse SWOT

Le SWOT est un outil qui nous a permis de confronter l'analyse des données interne et externe de l'environnement de la société de AUCHAN DAKAR. Elle permet de regrouper dans un même tableau :

- **L'opportunité** : il s'agit de toute situation favorable à une entreprise.
- **Menace** : à l'inverse, toute situation non favorable dans l'environnement extérieur d'une entreprise etc...
- **La faiblesse** : une faiblesse est une limite, un défaut ou une non-conformité.
- **Force** : avantage par rapport à ses concurrents. Pour conclure cet outil permet d'analyser les données recueillies au moyen de la recherche documentaire, de l'internet de la communication téléphonique et du questionnaire.

2.2. Forces et faiblesses

Pour bien analyser les forces et les faiblesses de la société AUCHAN DAKAR sur le marché, il est indispensable de citer ci-après les forces et faiblesses de l'entreprise. Les forces de l'entreprise se trouvent à la réception des marchandises, à l'enregistrement et à la sortie des stocks. Tandis que les faiblesses sont autour à la non séparation des fonctions, à l'inexistence des règles d'accès au stock, manque de procédure de stock et l'insuffisance d'espace pour les stocks

Force	FAIBLESSE
Secteur de la grande distribution	Des produits présentant des failles de sécurité ou des problèmes d'hygiène
Le client économise du temps en passant sa commande en ligne.	La concurrence est très rude
Possède plusieurs canaux de communication.	Le groupe Auchan est en concurrence directe avec les principaux leaders du marché, à savoir le carrefour et Supeco.
Bonne réputation concernant les prix pratique en magasin	Espace et matériel : <ul style="list-style-type: none"> – Magasin insuffisant ; – Manque de matériels contre l'incendie.
Perspectives d'avenir très intéressantes et surtout très lucratives.	Logiciels de stock et autres : <ul style="list-style-type: none"> – L'inexistence d'un logiciel de gestion des stocks ; – Négligence dans le remplissage et la production de documents de gestion de stocks

Commentaire : D'après les enquêtes que nous avons menées auprès des manager, caissier, employé de l'entreprise nous avons ressorti quelque faiblesse de Auchan Dakar et ces faiblesses constituent une menace qui empêche Auchan d'être compétitive et performante avec la filiale Supeco et nous essayerons de trouver des solutions pour cette menace dans la seconde partie. Concernant l'opportunité d'Auchan est mieux positionné stratégiquement par rapport à la filiale Supeco, puis la stabilité politique constitue un avantage considérable pour qu'il est des progrès et l'avancement en terme du développement économique, nous précisant belle et bien que sans la stabilité politique aucun secteur d'économie peut avancer ce pour cette raison que la stabilité joue un rôle primordial.

2.3. Menace et opportunité

Comme les forces et les faiblesses, il est nécessaire aussi de présenter dans le tableau qui suit les opportunités et les menaces de la société AUCHAN DAKAR sur le marché.

Menace	Opportunité
La pandémie a frappé l'économie de plein fouet, stoppé des années de croissance.	La stratégie qu'il tente d'appliquer est nouvelle.
Le couvre-feu, les restrictions imposées aux rassemblements ou aux déplacements ont réduit l'activité.	Au Sénégal, l'entreprise a établi 25 supermarchés et magasins de proximité discount dans le pays, ciblant les quartiers populaires urbains que les autres distributeurs étrangers ont évités.
Elle fait face à des ruptures des stocks auquel, elle est parfois confrontée.	L'entreprise compte sur le volume des ventes, et non sur les marges, pour réaliser ses bénéfices.
-Insuffisance de personnel pour la gestion des stocks et des approvisionnements et le manque de formation du personnel existant ; -Ne dispose pas d'une bonne politique d'approvisionnement ; -Insuffisance de formation du personnel chargé de la gestion des stocks	Le consommateur sait presque tout du groupe, et ceci améliore nettement l'image globale de l'entreprise.

Commentaire : Il n'y a pas des problèmes sans solution, bien évidemment y a pas une entreprise ou une société sans limite que soit en interne ou externe, dans cette partie notre menace constitue de concurrents directs les principales enseignes comme Supeco, cette compétitivité met en danger la performance de l'entreprise, car de plus l'entreprise Auchan dispose d'une clientèle suffisamment large et fidèle ce qui lui permet de faire connaître son

service plus rapidement qu'une entreprise naissante. J'ai donc pu identifier dans ma recherche de concurrents directs les principales enseignes suivantes :

- SUPECO
- CARREFOUR MARKET

2.4. RECOMMANDATION

Dans cette partie, nous ferons part de quelque suggestion qui devraient en principe contribuer à l'amélioration de la qualité de services fournis par la société, également permet de maintenir son développement. Ainsi, pour essayer de remédier à ces manquements constatés, nous nous sommes proposé d'apporter notre modeste contribution en faisant quelques recommandations que nous voulons énoncer que ce soit sur le plan technique, financier, ou encore organisationnel.

AUCHAN Dakar est la principale concernée par ce problème et on doit donner toutes les possibilités pour n'est pas avoir toujours le même problème qui freine l'entreprise, car son image et sa réputation sont sauvegardées. De ce fait elle doit investir dans cette solution qui sera bénéfique pour l'entreprise. Voici la recommandation énumérée :

Comme recommandation on propose que Auchan mette en place une méthode de réapprovisionnement en faisant des stocks d'alerte pour enclencher automatiquement le réapprovisionnement et aussi de faire l'inventaire physique.

D'ailleurs, depuis quelques années, Auchan cherche à développer une stratégie durable basée sur une consommation plus responsable et sur moins de gaspillage. Cependant il y a une différence entre l'image qu'Auchan cherche à véhiculer et celle perçue par les clients. Le capital marque d'Auchan ne permet pas à Auchan d'être référent en matière de développement durable.

Afin de renforcer sa position sur le domaine du développement durable, Auchan devrait s'appuyer sur la tendance « consommation locale » en développant le commerce avec les producteurs locaux. Auchan devra proposer une offre de produits mais aussi un environnement et une expérience d'achat qui se rapproche le plus possible des valeurs de la consommation locale à savoir qualité, proximité et authenticité. Auchan doit donc repenser son offre mais aussi toute sa relation client et sa communication s'il souhaite être un acteur majeur du développement durable au Sénégal et dans le monde hier.

La deuxième solution que nous proposons est :

- Les magasins Auchan comme nous avons pu le voir précédemment ont vocation à entretenir une véritable relation de confiance avec ses clients et a pour volonté de se positionner comme un partenaire de la vie quotidienne, cela permettra d'améliorer davantage le nombre des clients, C'est ainsi qu'Auchan bénéficiera d'une force dans

le secteur de la distribution en termes de légitimité. Ensuite elle doit faire face aux ruptures de stock auxquelles elle est parfois confrontée.

CONCLUSION

Considérée autrefois comme une fonction essentiellement à caractère administratif dans une économie de production, la fonction achats est devenu stratégique dans une économie de marche ou la compétitivité de l'entreprise du professionnalisme de ses agents.

Pour que cette fonction puisse être à la hauteur de la mission qui lui incombe, il est nécessaire de redéfinir la politique d'achats en fonction des objectifs qui lui sont assignés.

La procédure d'achat est une opération qui demande une préparation minutieuse, rigoureuse et le respect de certaines règles essentielles en raison des nombreuses spécificités que représente tout marche.

Ici les objectifs sont de mettre en place une gestion rationnelle d'approvisionnement. A ce sujet, il doit remplacer les documents papier par l'informatique. Cette technique facilite le stockage des articles et met instantanément à disposition les informations. Elle partage aussi l'information à temps réel au sein de l'entreprise

En parlant les fruits de recherche, il s'agit ici des résultats obtenus durant l'enquête. Alors ces résultats ont permis de mettre l'accent sur la responsabilité des deux hypothèses, d'une part, sur le fonctionnement de l'entreprise AUCHAN DAKAR avec la gestion d'approvisionnement et d'autre part, sur l'importance de l'analyse de la gestion de stock au sein de cette entreprise. A ce sujet, nous pouvons soutenir l'idée selon laquelle beaucoup de mots et d'expression ont été utilisés pour qualifier et quantifier la gestion d'approvisionnement et de stock au sein de AUCHAN DAKAR par l'intermédiaire de la Direction d'Approvisionnement, de Production et Technique. Cependant, nous pouvons les conclure comme nous avons décrit les matériels utilisés et la méthodologie adoptée au cours de cette étude. Nous avons aussi mené une enquête basée de questionnaire destiné aux employés et aux clients pour vérifier que les hypothèses de départ.

Dans ces matériels, nous avons présenté la zone d'étude, la présentation de la justification du choix de la zone de recherche (présentation de l'entreprise AUCHAN DAKAR et de ses activités, de ses missions, de ses objectifs), la gestion d'approvisionnement et de stock pratiqué par l'entreprise, le système de collecte des données et le type des documents et matériels utilisés. Dans ce cas, nous avons utilisé des différents documents. Il s'agit des données primaires, c'est la théorie générale sur la gestion d'approvisionnement et de stock et les données secondaires, ce sont les documentaires (interne et externe de l'entreprise, les rapports et mémoires ayant une affiliation avec l'étude, les archives). Nous avons utilisé aussi des documents comme les fiches des articles et de stock, les factures d'achats des matières

premières. Ensuite, nous avons recommandé la méthodologie de collecte des données nécessaires pour la vérification empirique de notre recherche. Dans ce cas, nous avons effectué une enquête en élaborant un questionnaire et une méthode d'analyse à l'aide de logiciels « Word 2010 et Excel 2010 » et de FFOM.

Pour que la société AUCHAN DAKAR soit géré de façon rationnelle la gestion d'approvisionnement et de stock, il est recommandé à tout prix et jugé urgente les compétences en approvisionnement, notamment sur l'établissement de besoin ; la gestion des stocks ; l'exploration de marché ; la négociation envers les clients potentiels pour garder la crédibilité de l'entreprise ; le respect des lois, des politiques, des valeurs et des mode de fonctionnement de l'entreprise et la manifestation des compétences personnelles. En outre, il doit juger urgent aussi la mise en place de solides systèmes de gestion d'approvisionnement et de stock.

Enfin, la vie et la survie de la société AUCHAN DAKAR dépendent non seulement des hommes qui l'animent, de ses partenaires et de son environnement mais aussi et surtout d'une stratégie ou d'une politique d'approvisionnement et de gestion des stocks plus efficace.

REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUE

(MEMOIRE, RAPPORT DE STAGE, DOCUMENT).

Olivier BRUEL

« politique d'achat et gestion des approvisionnements », Edition DUNOD, 1999.

Paul FOURNIER & Jean-Pierre MENARD

« Gestion des approvisionnements et des stocks », Edition Gaétan Morin, 2009.

WEBOGRAPHIE

<https://www.lsa-conso.fr/auchan-et-brioche-pasquier-luttent-contre-les-ruptures,192895>

https://www.actelligence.com/files/MSIEUT1/Rapport_Auchan.pdf

<https://www.cairn.info/revue-congolaise-de-gestion-2015-1-page-153.htm#>

<https://www.etudier.com/dissertations/Auchan-Distribution/80339.html>

<http://www.livrer->

[auchan.net/img/image_transferer/dossier_de_presentation_approlog_janv07.pdf](http://www.livrer-auchan.net/img/image_transferer/dossier_de_presentation_approlog_janv07.pdf)

<http://boulachinp.free.fr/ESCI/ESCI%201%E8re%20ann%E9e/Appro-Stock->

[Planif/Gestion%20des%](http://boulachinp.free.fr/ESCI/ESCI%201%E8re%20ann%E9e/Appro-Stock-Planif/Gestion%20des%20)

<http://www.mucbts.fr/2014/03/chapitre-10-les-achats-et-les.html>

www.memoireonline.com

www.mediatheque.supdeco.sn

www.etudes-et-analyses.com

www.livrer-auchan.net

www.tel.archives-ouvertes.fr

www.youtube.com

www.conseillogistique.com

www.etudes-et-analyses.com

www.livrer-auchan.net

www.tel.archives-ouvertes.fr

www.youtube.com

www.conseillogistique.com

[Evaluation%20de%20la%20gestion%20des%20stock%20au%20sein%20de%20l'entreprise.pdf](#)

ANNEXES

QUESTIONNAIRE

1)-Est-ce qu'il a du département d'approvisionnement au sein de votre entreprise ?

OUI non

2)-Si oui, combien le nombre des employés à ce département ?

5 10 20

3)-Quelle est le mode de gestion de stock pratiqué par l'entreprise ?

FIFO LIFO CUMP

4)-Est-ce que le système de gestion d'approvisionnement est fiable ?

OUI NON

5)-Comment collecter les informations au sein de votre entreprise ?

Par internet Par enquête Par observation directe

6)-Comment collecter les informations auprès des clients ?

Par enquête Par journaux

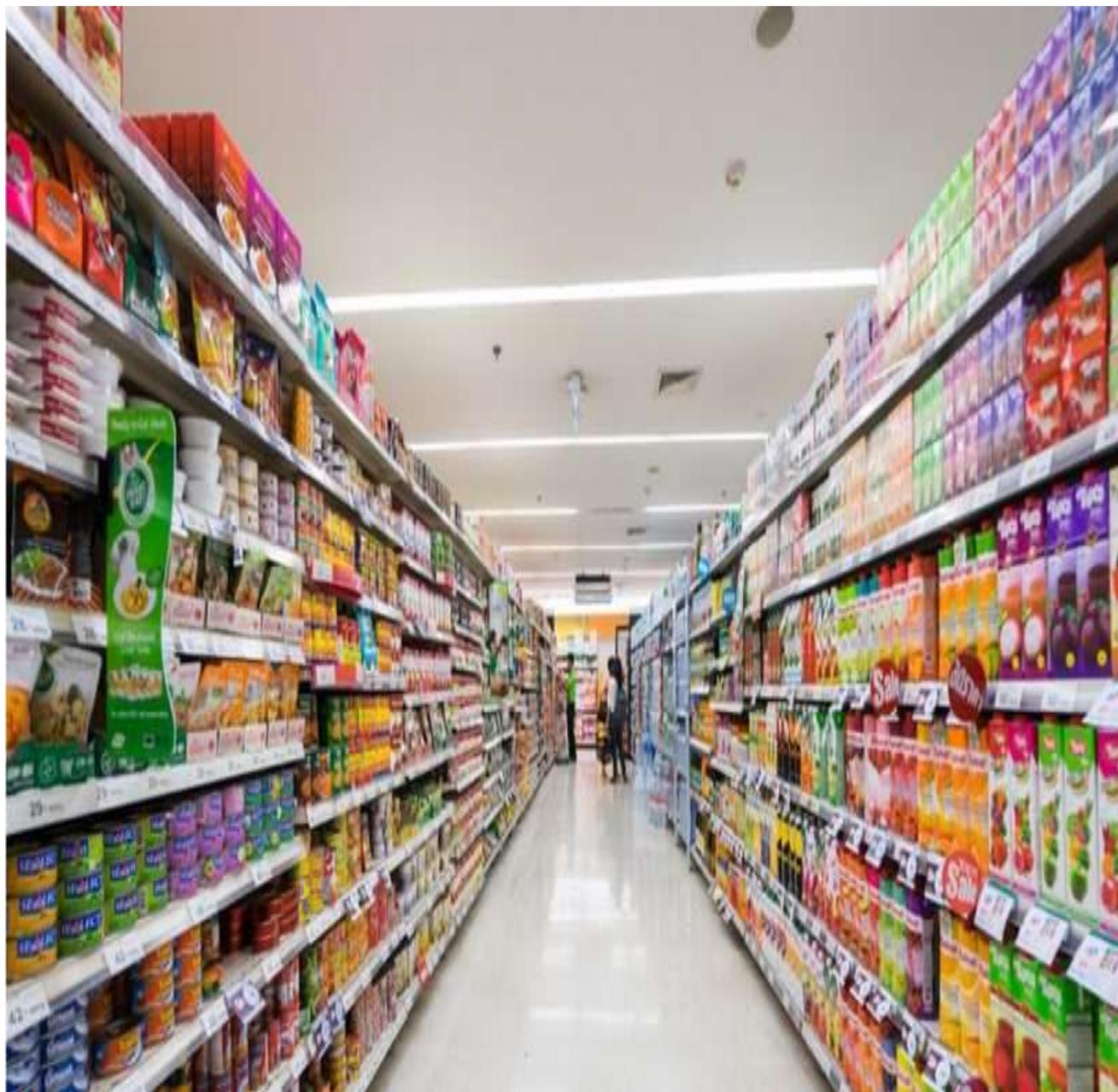
Ces questions ouvertes et fermées sont destinées d'une part, à la Direction Générale de AUCHAN DAKAR, et d'autre part, aux Directions d'approvisionnement, de production et le personnel dans ces directions.

ANNEXE 1 :

Tableau II : Fiche d'identité

Non de l'organisation	Auchan Dakar
Finalité	Economique : l'organisation fait du profit Maximiser le profit, pérenniser l'activités
Nature	Commercial de distribution (Hypermarché et supermarché) Vente de produit de consommation
Type de l'organisation	Entreprise privée à but lucrative
Taille	Très grande entreprise
Section d'activité économique	Secteur tertiaire
Répartition du pouvoir	Centralisé
Champs d'action géographique	International
Secteur privé / public	Entreprise privée
Ressources	Humain Financier Immatériel : site internet (Auchan.fr)
SITE WEB	www.auchan.sn/f

ANNEXE 2 : RAYON PRODUIT



Source : [ALeKk039EjoQFD0ID0BWG5NR8v6mW6C_iA
:1626981161900&source=univ&tbm=isch&q=photos+AUCHAN+senegal&sa=X&ved](https://www.google.com/search?q=photos+AUCHAN+senegal&sa=X&ved=1626981161900&source=univ&tbm=isch&q=photos+AUCHAN+senegal&sa=X&ved)

Annexe 2 : presentation de Auchan



Source : [ALeKk039EjoQFD0ID0BWG5NR8v6mW6C_iA](https://www.google.com/search?q=photos+AUCHAN+senegal&sa=X&ved=1626981161900&source=univ&tbm=isch&q=photos+AUCHAN+senegal&sa=X&ved)
:1626981161900&source=univ&tbm=isch&q=photos+AUCHAN+senegal&sa=X&ved

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES ABREVIATIONS	V
SOMMAIRE	VI
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I : CADRE DE L'ETUDE	5
Section 1 : Présentation d'Auchan	5
1.1. Historique et Mission de l'entreprise	5
1.2. Organisation générale de l'entreprise.....	6
1.2.1. Organisation administrative	6
1.2.2. Organisation	9
Section 2 : Activité et Moyens Logistiques	10
2.1. Moyens logistiques.....	11
Section 3 : Activités de l'entreprise	15
3.1 Achat et Approvisionnement.....	15
- Les éléments incorporels :	17
3.1.1. Méthode de réapprovisionnement	17
3.2. La Gestion de stock.....	19
3.3. La rupture de stock	19
3.3.1. Calcul du stock moyen sur une période donnée.....	22
3.3.2. Calcul du taux de rotation	22
3.3.3. Présentation des documents de gestion de stocks	23
3.3.4. Le Bon de commande.....	23
3.3.5. Le Bon de réception	23
3.3.6. Le Bon d'entrée	23
3.3.7. La Fiche de stock.....	23

3.3.8. Le Bon de sortie	24
3.3.9. Le Bon de livraison	24
3.3.10. La Fiche de casier.....	24
3.3.11. Le Bon de retour.....	24
3.3.12. La facture.....	24
CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE ET RECOMMANDATION	25
SECTION 1 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS SUR LES	
TERRAIN.....	26
1. Méthode et technique d'investigation	26
1.1. Recherche documentaire	26
1.2. Questionnaire.....	26
1.3. Les observations directes	27
1.3.1. Discussions des résultats obtenus.....	27
1.3.2. Le Logiciel	27
1.3.3. Problèmes rencontrés sur la méthodologie	27
1.3.4. Communication téléphonique et enregistrement AUDIO.....	27
1.3.5. Contraintes sur le temps et coûts.....	28
1.3.6. Les systèmes d'approvisionnement.....	28
1.3.7. Résultat obtenue par le biais d'investigation.	28
2. La méthode du réapprovisionnement des stocks à la demande	29
3. Le réapprovisionnement des stocks avec rupture de stock minimum programmée.....	29
4. La stratégie de réapprovisionnement des stocks « top off », basée sur le Lean time	30
SECTION 2 : INTERPRETATIONS ET RECOMMANDATIONS	31
2.1. Analyse SWOT.....	31
2.2. Forces et faiblesses	31
2.3. Menace et opportunité.....	33

2.4. RECOMMANDATION	35
CONCLUSION	37
REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUE.....	39
WEBOGRAPHIE.....	39
ANNEXES	40
TABLE DES MATIERES	45