

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 : L' ANALYSE DE LA GESTION DES STOCKS DANS LA
GRANDE DISTRIBUTION : CAS D'AUCHAN SENEGAL**

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

Présenté par : M. BOPO NGONDET

Farel Christian

Sous la direction de :

Dr. DJIBY LY

Enseignant Chercheur à l'IST

Année académique : 2022 – 2023

DEDICACE

Ce mémoire est dédié à toutes les personnes qui m'ont toujours soutenu financièrement et moralement en particulier à Maman **MAKITA Jeannine**, Maman **DIMBA MOUELET Sylvie** et à Maman **Laure SANDRA KINGBO**, ces femmes qui prennent soin de moi depuis toujours et malgré la distance qui nous sépare en ce moment.

REMERCIEMENT

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont aidé de près ou de loin pour la rédaction de ce mémoire, en particulier mon directeur de Mémoire Docteur DJIBY Ly

Je remercie également Monsieur Kellog ETOUA qui est un employé d'Auchan Sénégal. Je lui dis merci pour le temps qu'il m'a accordé, pour son apport dans mon travail car grâce à lui j'ai pu avoir les réponses à toutes mes questions.

Je remercie mes amis qui m'ont soutenu dans la difficulté durant tout mon parcours académique à l'étranger, en particulier Ndréa ASSAMEGOUM YANGAMA et BOUSSOHOU LEKIBI Chancelvie, OBIANG ZE Jean Baptiste, BIDAYI Djernny Felly et BALEMBA BABISSA Chrystanie YELENAH

SOMMAIRE	
DEDICACE	I
REMERCIEMENT	II
SOMMAIRE	III
LISTE DES ABBREVIATIONS	IV
FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE	V
RESUME	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : CADRE DE L'ETUDE	Erreur ! Signet non défini.
Section 1 : Présentation de l'entreprise	Erreur ! Signet non défini.
Section 2 : Activités de l'entreprise	13
CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE	23
Section 1 : Présentation et analyse des résultats sur le terrain	23
Section 2 : Interprétation et recommandations	33
CONCLUSION	35
BIBLIOGRAPHIE	Erreur ! Signet non défini.
LISTE DES ANNEXES	VIII

LISTE DES ABBREVIATIONS

CE : Communauté Européenne

CUMP : Cout Unitaire Moyen Pondéré

DEPS : Dernier Entré Premier Sorti

DLC : Date Limite de Consommation

MOFF : Menaces – Opportunités – Forces - Faiblesses

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

PDV : Point De Vente.

PEPS : Premier Entré Premier Sorti

PSE : PLAN Sénégal Emergent

SWOT: Strengths Weaknesses Opportunities Threats

WMS : Warehousing Management System

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

NOM DE L'ENTREPRISE	AUCHAN SENEGAL
DATE DE CREATION	2014
SIEGE SOCIAL	Yoff Layenne Route de l'Aéroport Ex Imprimerie TANDIAN
DIRECTEUR GENERAL	Laurent Leclerc
STATUT JURIDIQUE	Société Anonyme (SA)
TEL	(+221) 33 868 18 99
EFFECTIF	1700 COLLABORATEURS
NOMBRE DE MAGASIN	32
ACTIVITE	Les hypermarchés, les supermarchés, l'immobilier, la banque, l'e-commerce, l'ameublement et la décoration.
ADRESSE MAIL	serviceclient@auchan.sn
Site web	www.auchan.sn
BOITE POSTALE (BP)	4720 DAKAR – Sénégal

RESUME

Tout au long de notre recherche en rapport avec la gestion des stocks dans la grande distribution, nous voulons mettre en évidence l'importance d'avoir des outils de gestion des stocks adaptés aux besoins actuels en termes de qualité et de performance. 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 des outils de gestion des stocks permet à une entreprise surtout une entreprise de grande distribution telle qu'Auchan, de s'assurer d'avoir des méthodes optimales de gestion. Ainsi, cette entreprise a besoin de personnes qualifiées dans le domaine de la gestion des stocks, que les outils soient adaptés à la gestion des stocks sans oublier la nécessité d'avoir une certaine discipline organisationnelle. Cette étude veut d'une part connaître le système de gestion des stocks de l'entreprise Auchan Sénégal, 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 d'un système de gestion des stocks adapté aux activités exercées par 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 d'obtenir les fruits de cette recherche. Au cours de cette étude l'usage des certains mots difficiles ont été obligatoire.

Mots clés : Gestion des approvisionnements, stocks, Rupture de stocks, gestion des stocks

ABSTRACT

Throughout our research related to inventory management in retail, we want to highlight the importance of having inventory management tools adapted to current needs in terms of quality and performance. Show the different triggers of this management in the professional environment. Which leads to say that the main objective is to demonstrate that the mastery of inventory management tools allows a company, especially a large distribution company such as Auchan, needs qualified people in the field of inventory management as well as as tools adapted to inventory management without forgetting the need to have a certain organizational discipline. This study wants on the one hand to know the inventory management system of the company Auchan Senegal, on the other hand, to improve the treatment of this management. From all these objectives flow the two hypotheses that Auchan cannot operate without the existence of an inventory management system adapted to the activities carried out by the company. So during this research, the implementation of all the necessary steps to confirm or not the accuracy of these hypotheses is necessary. The realization of these steps like the materials and methods made it possible to obtain the fruits of this research. During this study, the use of certain difficult words was compulsory.

Keywords: Supply chain Management, Stock, out of stock, Inventory management.

INTRODUCTION GENERALE

Les entreprises et autres organisations de tous les secteurs ont souvent des stocks importants et ont pris conscience de l'importance d'une gestion rationnelle dans ce domaine, tant dans le secteur public que privé d'autres organisations de tous les secteurs ont souvent des stocks importants et ont compris l'importance d'une gestion rationnelle, tant dans le secteur public que privé.

Même s'il y a eu d'énormes progrès dans les techniques de fabrication qui ont considérablement réduit le coût des marchandises vendues , certaines fonctions professionnelles au sein d' une organisation peuvent néanmoins fonctionner à un rythme plus lent que celui auquel elles étaient habituées avant, bien qu'il y ait eu d' énormes progrès dans les techniques de fabrication qui ont considérablement réduit le coût des marchandises vendues , certaines fonctions au sein d'une organisation peuvent néanmoins fonctionner à un rythme plus lent que celui auquel elles étaient habituées avant l' avènement de l' ère industrielle, il y'a eu une évolution rapide dans les méthodes de fabrication et encore plus de gestion des marchandises. L'avènement de la grande distribution avait alors pour objectif de permettre aux producteurs de regrouper des grandes quantités de marchandises dans un lieu précis afin de les commercialiser auprès des consommateurs.

Ainsi, l'objectif général de notre étude est de montrer qu'il est possible de gérer efficacement les ressources, montrer qu'il est important d'avoir des méthodes diversifiées au sein des entreprises de grande distribution afin de mieux gérer les stocks avec un but précis : la satisfaction indéfinie du client final afin d'aider à la survie d'une entreprise de distribution comme Auchan.

Dans un contexte de concurrence constante au sein des grands distributeurs avec pour objectif principal la satisfaction perpétuelle du client final, avoir une bonne gestion des stocks demeure l'un des principaux critères permettant aux grands distributeurs de rester performant sur le marché.

C'est dans cette optique que le Sénégal évolue depuis plusieurs années en insistant les grands distributeurs tels que Casino, Super marché exclusive, SUP ECO et Auchan à venir s'installer au Sénégal afin de combler ou encore satisfaire la demande toujours croissante des biens de

première nécessité voulu par les ménages. En effet, la population Sénégalaise, précisément celle résidant à Dakar, dans sa composante du pouvoir d'achat et habitude alimentaire nous révèle que la plus grande partie du budget des ménages est principalement destinée à la consommation de produits alimentaires, le reste étant consacré au logement, le paiement des factures d'eau et d'électricité puis à l'habillement. Ainsi, Auchan qui est un des grands distributeurs connus dans le monde et précisément en Afrique s'est alors installé au Sénégal depuis 2014 avec pour but de satisfaire cette forte demande des ménages. Après chose faite, les résultats sont assez pertinents car il y'a désormais une forte progression, un grand impacte assez visible du distributeur Auchan dans la vie des populations. En effet, ce distributeur a rendu l'accès facile et à des prix abordables des produits de grande nécessité aux populations résidant à Dakar et bien à l'intérieur du pays. Auchan a permis également aux producteurs locaux tels que la laiterie du berger d'écouler leur marchandise avec deux effets immédiats qui sont la satisfaction du client final mais également l'obtention des bénéfices par les producteurs locaux.

Auchan a apporté aux populations depuis son arrivé un large choix des produits qui sont évidemment de bonnes qualités car Auchan respecte les normes de qualités et d'hygiène, des prix à la portée de toutes les bourses et un accès facile aux produits car Auchan est désormais dans la plupart des grandes villes du pays.

Autrefois, les habitudes de consommation des sénégalais étaient portées sur l'achat au détail.

Le secteur informel était malheureusement la porte ouverte aux produits de contrefaçon qui traînaient dans les rues de Dakar. C'étaient en générale des produits importés des pays d'Asie comme la Chine, l'Inde, Pakistan... Il faut dire que ces produits de mauvaise qualité étaient à la portée des ménages et ceux-ci y trouvaient leur compte. Mais depuis l'arrivée d'Auchan ces mauvaises pratiques ont baissées C'est dans ce cadre général et subséquemment à ce qui précède que nous avons jugé nécessaire de poser la problématique suivante : Comment l'entreprise Auchan organise-t-elle aujourd'hui, la gestion de ses stocks dans le temps, dans l'espace et en fonction des circonstances évidentes du marché sénégalais ?

Pour bien cerner cette question de départ, nous l'avons explicitée en questions spécifiques à savoir :

- **Les procédures d'organisation inhérentes à la gestion des stocks mises en place par l'entreprise Auchan sont-elles en phase avec les exigences et les pratiques de la grande distribution et du marché Sénégal ?**

- Les acteurs de la chaîne logistique de l'entreprise Auchan disposent-ils réellement de compétences avérées et suffisantes pour gérer de manière efficace et efficiente les instructions et les transmutations liées à l'organisation de la gestion des stocks de produits alimentaires et à la grande distribution ?

Afin d'élucider toutes ces questions, il conviendra pour nous de présenter en chapitre 1 le cadre de l'étude pour ensuite mettre en évidence en chapitre 2 le cadre analytique de notre thème.

.
. .
. .

CHAPITRE I : CADRE DE L'ETUDE

kK

Notre objectif dans cette partie sera de ressortir l'histoire relative à la venue ou encore l'installation du grand distributeur Auchan au Sénégal, les conditions qui ont favorisée la venue quoi que très ressentie de cette société de distribution au Sénégal. Nous verrons également le fonctionnement de ce distributeur, comment cette société s'organise afin d'être parraine et constante sur le marché afin de toujours être compétente sur un marché qui évolue constamment.

I. Historique de l'entreprise

Etant l'un des plus grands distributeurs au monde avec un chiffre d'affaire estimé à plus de 50Milliards d'euros TTC en 2018 et un nombre d'employé avoisinant 300.000 également en 2018, Auchan a été créé en 1961 par Gérard Mulliez en s'inspirant des grands distributeurs tels que Carrefour avec pour ambition d'occuper une place importante dans le secteur Intermarché français. Auchan a au fur et à mesure que les années se sont succédées, procédé à certains changement, apporté des améliorations afin de s'adapter aux changements survenus dans le monde et précisément dans le secteur de la grande distribution.

C'est à partir de 1981 que le groupe Auchan s'internationalise avec une installation en Espagne sous le nom de "al campo" qui est la traduction espagnol d'Auchan. S'en suivent des années d'expansion à travers l'Europe et l'Amérique.

Avec plus de 50ans d'expérience dans le domaine de la distribution, Auchan ne cesse de grandir et de s'installer dans plusieurs pays à travers le monde. Auchan est le seizième plus grand distributeur au monde et occupe déjà une place importante dans la grande distribution en Europe mais également en Afrique.

L'entreprise s'est agrandi au fur et à mesure et s'est installée dans des pays paisibles, des pays ayant des économies prometteuses, des pays ayant une stabilité politique dont le climat est propice pour les affaires. Parmi ces pays figurent le Sénégal.

Le groupe Auchan est installé au Sénégal depuis 2014 avec comme chef Laurent Leclerc, l'entreprise est arrivée avec une approche innovante et inclusive qui consiste à s'illustrer et devenir leader du commerce moderne au Sénégal et bien évidemment devenir un pionnier dans ce domaine à travers toute l'Afrique de l'Ouest. L'entreprise veut donc inciter les populations à se tourner vers des nouvelles pratiques de consommation. Ainsi, le choix du lieu était quasiment propice pour s'implanter et développer son réseau commercial. Car, prenant en compte les réalités de la société sénégalaise, on constate qu'il y'a différents consommateurs ou encore

différentes classes sociales mais un accès limité à certains produits nécessaires pour certains. La marque a alors su se servir de telles caractéristiques pour cibler sa clientèle et attirer des consommateurs bien précis et sans contraintes discriminatoires.

Le Sénégal est donc un pays qui est en pleine mutation depuis des années avec une population majoritairement jeune et dont l'arrivée des populations étrangères est devenue un fait quotidien. Toute cette diversité arrimée au fait que la population soit composée d'une majorité qui aspire au goût modernisme, ce qui constitue pour Auchan un levier important pour mettre en avant ses magasins de grande distribution.

Pour l'entreprise, le but de cette installation était de contribuer à la démocratisation d'un commerce moderne, accessible à tous et répondre aux attentes de la grande majorité de la population sénégalaise. Ce projet qui cadre exactement avec le Plan Sénégal émergent (PSE) avec la modernisation graduelle de l'économie locale dont le développement des infrastructures commerciales, est un axe majeur. Il accompagne, au Sénégal, la démocratisation d'un commerce moderne, accessible à tous, offrant des prix de bonne qualité et des offres diversifiées, une qualité des services qui s'adapte aux besoins de la population locale.

Statut juridique

Cette entreprise est un regroupement de personnes physiques partageant la même vision, et qui sont prêts à mettre en commun leurs efforts et leurs patrimoines, afin d'atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés en créant l'entreprise. La forme juridique de l'entreprise est la Société Anonyme.

La vision de l'entreprise

-Construire ensemble la meilleure chaîne d'approvisionnements au coût le plus bas, et conforme aux critères de certification.

Mettre en place des linéaires pleins toute la journée et des prix toujours plus bas. Avoir une mise à disposition rapide des nouveaux produits. Une sécurité alimentaire parfaite, du fournisseur jusqu'au consommateur. Avoir un fonctionnement simple et efficace, garant d'une sérénité logistique. Un enthousiasme au service du commerce. Avec les partenaires, une relation loyale en totale conformité avec les engagements. Des échanges en toute transparence pour un progrès continu.

II. Organisation Générale de l'entreprise

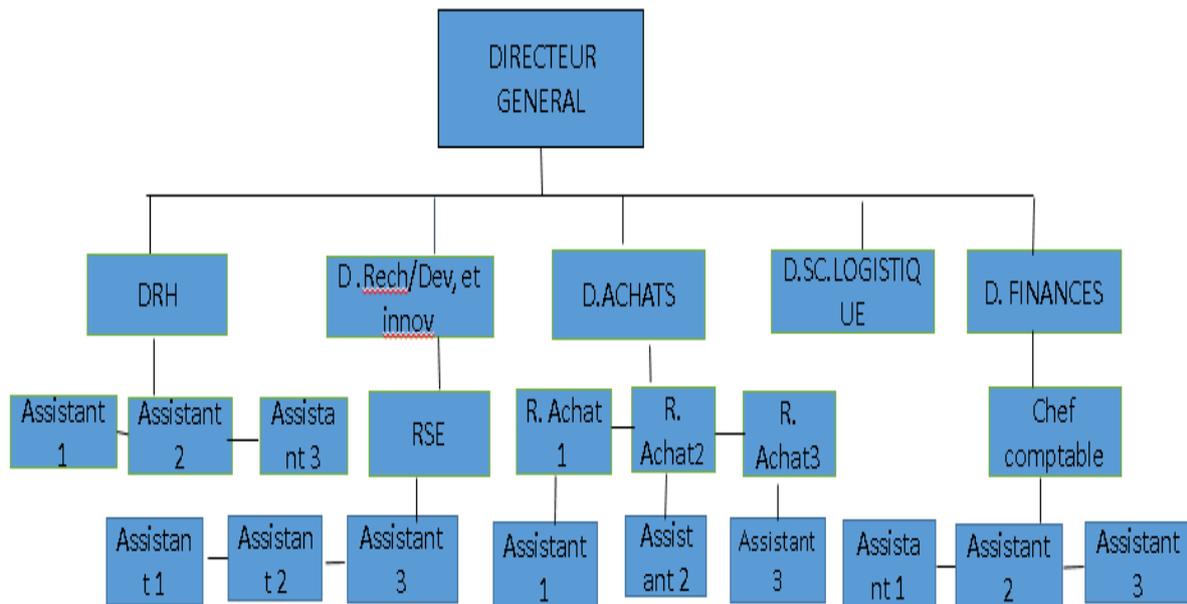
Auchan est un grand groupe qui occupe la 15ème place au rang des grands distributeurs dans le monde mais ce groupe occupe également une place importante dans chaque pays où il s'installe particulièrement pour le cas des pays Africains tels que le Sénégal. Cette position de leader qu'occupe ce distributeur est sans doute le fruit de son organisation qui est très bien réfléchie et sans cesse améliorée avec un but précis qui est de satisfaire de façon perpétuelle les besoins de sa clientèle tout en se maintenant au rang de leaders mondiaux dans le domaine très compétitif de la distribution. Auchan a alors une organisation composée de plusieurs maillons qui travaillent les uns en collaboration avec les autres afin d'assurer une satisfaction constante des besoins de la clientèle.

Administration

L'administration est composée d'un ensemble de personnes ayant des responsabilités bien précises et qui exercent en toute collaboration. L'administration générale ne s'implique pas directement dans la gestion des magasins. Chaque magasin détermine ses besoins et décide du moment où il doit s'approvisionner en cas de nécessité. Le grand distributeur Auchan dispose d'une organisation décentralisée.

L'administration a pour rôle de déterminer les objectifs annuels en termes de résultats financiers et commerciaux, il définit l'approche à adopter afin d'atteindre certains objectifs à court ou à long terme, la direction générale décide des stratégies qui doivent permettre à l'entreprise d'atteindre les objectifs fixés.

Figure 1 : Organigramme de l'organisation générale d'Auchan Sénégal :



La direction générale

Le directeur générale à la responsabilité ou la tâche de mettre en place toute la stratégie qui permettra à l'entreprise de progresser et obtenir les résultats attendu pour l'année. Il délègue les taches aux différents responsables des départements afin que ceux-ci ordonnent les activités auprès des personnes auxquelles elles ont la charge.

Directeur finances

Le directeur financier est garant tant à l'égard de l'intérieur de l'entreprise que de l'extérieur de la régularité des comptes, de la maîtrise des délais de clôture et du respect des obligations fiscales. Il assure le contrôle interne des processus de la direction financière visant à garantir la fiabilité des comptes et la mise sous contrôle des risques financiers. En gestion de trésorerie, il assure la liquidité de l'entreprise (veille au respect des échéances), mais ne gère pas nécessairement en date de valeur. Il travaille à l'amélioration de la productivité de son service, par exemple en dématérialisant les pièces comptables et supports de paiement. Il travaille essentiellement à l'intérieur de son service. Il est au stade du « comptable ». Il lui faut maîtriser ce premier degré avant de gravir les autres. Ainsi, le directeur financier sera difficilement crédible auprès des autres fonctions si les comptes sont inexacts, sortent avec retard ou si son service est mal géré.

Chef comptable

D'assurer le paiement, selon les procédures administratives de Bel Avenir, des transactions nécessaires en support aux activités, incluant les achats et les contrats de service. · D'assurer la provision et la justification des avances de fonds au personnel · Rapporter à la hiérarchie toute anomalie ou écart constaté par rapport à l'application des procédures et code en vigueur. · Assurer la bonne collaboration avec les institutions bancaires et les fournisseurs. · Classer et conserver de façon chronologique, toutes les pièces comptables. Traiter et saisir toutes les données comptables dans le logiciel de comptabilité. De préparer les rapports financiers mensuels, annuels et les prévisions de dépenses, sous la direction du Directeur Administratif et financière · Assurer l'ensemble des opérations bancaires, incluant la réconciliation bancaire et de la feuille de balance, la préparation des chèques et transferts, la supervision de la petite caisse, et la vérification des transferts de fonds. Elaborer les documents comptables à la fin de l'année (Balance, Etats financiers, Bilan, Grand livre, Tableau d'emplois-ressources). Assister à l'orientation administrative du personnel du projet.

Assistants comptables

L'assistant comptable participe à la réalisation des missions d'expertise comptable : il réalise les travaux de saisie et/ou de révision confiés par le chargé de mission dans le respect des délais, des normes et des procédures comptables. Il véhicule l'image de son cabinet auprès des clients. Responsabilités plus ou moins importantes en fonction du niveau de formation et ou de l'ancienneté.

Le directeur des ressources humaines

Le Directeur des ressources humaines (DRH) prend en charge la gestion administrative et sociale du personnel d'Auchan.

Concrètement, il s'agit de s'occuper des salariés, de leur embauche à la fin de leur contrat :

Recrutement, embauche et rédaction des contrats de travail, vérification de la conformité des contrats et des pratiques de l'entreprise, aux règles de droit du travail (Code du travail, conventions et accords collectifs), contrôle des conditions de travail des salariés, gestion de la paie des salariés (établissement des bulletins de paie et déclarations sociales), suivi de la vie professionnelle des salariés, maladies, accidents, formations, congés, rupture de contrat, gestion de carrière.

Assistants ressources humaines

L'Assistant Ressources Humaines (RH) est chargé de la réalisation et du suivi administratif de la gestion du personnel du d'Auchan. Assurant un lien direct entre les collaborateurs et la direction des ressources humaines, il prend en charge la gestion administrative des contrats de travail, des absences, congés, visites médicales et déclarations aux organismes sociaux. Selon son expérience, l'Assistant RH peut également intervenir sur le suivi de la formation, les recrutements, la gestion de la paie, les problématiques de relations sociales, etc.

Directeur recherche, développement et de la formation

Le Directeur de la Division Formation et Développement du personnel (Politiques, programmes et stratégie) supervise une équipe chevronnée de chargés des ressources humaines axés sur les politiques, qui vont concevoir et mettre en œuvre des stratégies, des meilleures pratiques, des politiques pertinentes et des procédures innovantes pour l'exécution des principaux programmes : rémunération et avantages, gestion de la performance et développement de carrière, diversité, leadership et apprentissage, qui s'inscrivent pleinement dans la stratégie de CHRM. Il utilise les enquêtes sur la satisfaction du client et prend les organisations sœurs comme référence pour concevoir des politiques judicieuses, conformes à la stratégie globale de RH de la Banque.

Assistants développement et formation

L'assistant de direction et développement est un pion indispensable à son supérieur hiérarchique qui se repose beaucoup sur ses qualités et son travail. Une grande complicité et une totale confiance entre l'assistant de direction et son employeur sont indispensables à la bonne exécution des tâches quotidiennes.

Directeur de la centrale d'achat

Le rôle du Directeur de la centrale des achats est de définir et de mettre en œuvre la stratégie et la politique achats, en accord avec l'environnement et les besoins d'Auchan.

La mission du Directeur d'achats implique ainsi de mobiliser ses compétences pour le développement de l'entreprise, notamment à travers la maîtrise des dépenses.

Ainsi, le directeur des achats remplit cinq missions principales :

-Définir la stratégie et la politique d'achat : échanger avec la direction générale pour s'adapter aux objectifs stratégiques, réaliser une veille économique, recueillir les besoins des différents services...

-Manager le service achats : optimiser son organisation, recruter de nouveaux talents, animer et former son équipe...

-Participer aux négociations : accompagner ses équipes sur les dossiers sensibles ou stratégiques, suivre les accords-cadres...

-Piloter les projets achats : assurer un suivi par jalons, mettre en place les processus et outils...

-Suivre les fournisseurs et les performances achats : élaborer un cahier des charges, définir les indicateurs clés de performance, observer l'ensemble des coûts et du budget achats, réaliser un reporting régulier...

Tout au long de sa carrière, le directeur des achats poursuit sa recherche de produits ou de services de qualité au meilleur prix. Fin négociateur, son rôle est de conclure des partenariats avec des fournisseurs et les inciter à respecter leurs engagements (délais de livraison, démarche RSE, rapport qualité/prix...).

Le directeur logistique et supply chain

Le Directeur Logistique et supply chain est le directeur de l'ensemble de la logistique et des transports de l'entreprise, il a notamment sous sa responsabilité les sites logistiques, y compris les sites sous-traités. Son périmètre couvre l'acheminement des produits de leur approvisionnement jusqu'à leur distribution sur le lieu de vente, voire jusqu'au client final. Il a la responsabilité du déploiement et de la gestion des stocks de marchandises sur l'aval de la chaîne logistique y compris sur les lieux de vente en cas de réseau de distribution intégré. Chargé d'organiser et de mettre en œuvre les stratégies logistiques de distribution, il participe au sein de la Direction des Opérations et de la Supply Chain ou en collaboration avec celle-ci (en cas de rattachement fonctionnel) à la définition des moyens opérationnels (réseaux logistiques et transports). À ce titre, il assume le choix de solutions de transport et d'acheminement, des solutions logistiques, l'homologation et la gestion des opérateurs lui incombent (activité en propre ou confiée à des prestataires). Il assure le pilotage opérationnel de l'ensemble de ces opérations et opérateurs. Il est en relation directe avec les Services Approvisionnements et Commerciaux de l'entreprise, et avec les transporteurs, entrepositaires et autres prestataires (tels les spécialistes du conditionnement et autres opérations à valeur

ajoutée). En collaboration avec les fournisseurs, il pilote les projets de partage des approvisionnements, de mutualisation ou de consolidation des flux (GPA, GPMA,...) initiés par la Direction des Opérations Supply Chain.

La direction Achat

Le responsable achats, en lien avec la direction générale, définit et met en œuvre la politique d'achat d'un ensemble de produits pour le compte de l'entreprise, des points de vente. Il est le garant de l'atteinte des objectifs qualitatifs, quantitatifs, organisationnels et financiers de l'entreprise en matière d'achats. Il a un rôle stratégique au sein de l'entreprise puisqu'il contribue à l'accroissement des marges et du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mettre en œuvre la politique d'achat, il s'appuie sur l'équipe d'acheteurs, qu'il anime et gère au quotidien. Il suit avec précision les fournisseurs, les indicateurs de performance d'achats, et identifie les leviers nécessaires afin d'atteindre les objectifs. Il est amené à prendre en charge certaines négociations pour des dossiers stratégiques.

Responsables produits

Les tâches du responsable des achats sont les suivantes :

Analyser le marché des produits, les besoins des consommateurs et de la concurrence. Définir les caractéristiques de nouveaux produits, l'adaptation de produits existants. Consulter et sélectionner les fournisseurs, les sous-traitants, les prestataires. Réaliser le plan marketing du produit ou de la gamme après élaboration du cahier des charges techniques. Analyser les parts de marché, ventes, marges bénéficiaires des produits ou de la gamme et proposer des ajustements (opérations de promotion, alignement sur la concurrence...). Concevoir le plan média de mise sur le marché du produit ou de la gamme et les supports de promotion (fiche technique, argumentaire de vente, catalogue...). Apporter un appui technique au réseau commercial.

Responsable environnement

Le responsable environnement met en place la politique opérationnelle de l'entreprise en matière d'environnement. Il veille à appliquer la réglementation et le respect des normes environnementales (ICPE, loi sur l'eau, ISO 14001...). Il optimise les déchets, le traitement des pollutions, la prévention des nuisances.

Organisation de la centrale et des magasins d'Auchan

Avec plus de 30 magasins au Sénégal, le grand distributeur Auchan fonctionne avec une gestion plus ou moins centralisée. En effet, la ville de Dakar à elle seule dispose de plus d'une quinzaine de magasin du fait que la ville de Dakar est la zone la plus attrayante du pays et regorge plus de 4millions d'habitants dont nous avons majoritairement des jeunes qui aspirent à une diversité et modernité dans leurs habitudes alimentaires.

Ainsi, Auchan occupe une superficie de et son siège au Sénégal est du côté de Yoff, les stocks de marchandise d'Auchan sont gérés du côté de Pikine sur une superficie de..... Auchan travail au Sénégal avec plus de 1400 collaborateurs composés à plus de 90% des sénégalais, cela cadre exactement avec la politique inclusive prônée par les dirigeants du pays qui consiste à faciliter l'accès à l'emploi pour les jeunes sénégalais.

Auchan collabore également avec des centaines d'éleveurs et agriculteurs pour leurs permettre d'évacuer leurs aliments en toute quiétude. Auchan dispose des offres diversifiées à savoir :

Les rayons alimentaires à libre-service

Regroupent tous les produits de grande consommation, c'est-à-dire tous les produits frais industriels comme par exemple les épices sucrées et salées, les boissons, les fromages et la charcuterie en libre-service, les aliments et accessoires pour animaux, les parfums, les espaces concernant la santé et la beauté.

Les rayons concernant les métiers de boucherie

Ceux-ci regroupent tous les produits frais traditionnels comme la boulangerie, la pâtisserie, les fruits et légumes, la volaille, la boucherie, la poissonnerie ainsi que les traiteurs.

Les rayons habillement, bijouterie et bébé

Ils réunissent les différents textiles, soins et bijoux adaptés pour les grands comme pour les petits (aliments et layette bébé, vêtement pour hommes, femmes et enfants).

Section 2 : Activités de l'entreprise

Auchan est une entreprise de nagos, cette entreprise fait dans l'achat et la revente avec pour but de satisfaire sa clientèle en proposant des prix à la portée de toute les bourses.

L'approvisionnement, achat et gestion des stocks

Au sein d'Auchan, les ventes génèrent les approvisionnements, les flux sont pilotés et maîtrisés tout au long de la chaîne. Les approvisionnements et la logistique Auchan maîtrisent à terme la totalité des flux de marchandises.

Stock et approvisionnements sont presque toujours les deux faces de la même médaille, dans la mesure où le stock est le résultat d'une différence de débit entre un flux entrant et un flux sortant. Impossible de traiter l'un sans évoquer l'autre. Mais l'entreprise peut définir des priorités : elles conduisent soit à donner plus d'importance aux stocks, soit à favoriser les approvisionnements. Dans le domaine universitaire, de très beaux modèles de gestion des stocks ont été développés dès le début des années cinquante et traduisent la volonté d'en optimiser la gestion. L'objectif était de trouver la quantité optimale à réapprovisionner (Economic Order Quantity), c'est-à-dire la quantité qui permettait de minimiser le cout total de gestion. La périodicité des approvisionnements se déduisait alors des résultats précédents.

Les modes d'approvisionnement

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



Le circuit « transit » : 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.

Le circuit « stock » : Le « circuit stock » permet de faire face à des délais de livraisons longs, au non fiabilité de certains fournisseurs, et permet d'accéder aux meilleures conditions d'achats. C'est le circuit principal pour les produits imports.



II La distribution

Pour satisfaire constamment ses clients, Auchan par l'intermédiaire de leur chaîne globale de distribution, permet à un produit d'être présent dans les hypermarchés au bon moment et au meilleur prix.

De plus, des équipes en magasins, en centrale d'achats, en approvisionnements et logistique, travaillent quotidiennement en étroite collaboration avec les équipes des fournisseurs et partenaires logistiques et transports.

On peut donc dire que les approvisionnements et la logistique jouent un rôle clef dans la chaîne globale de distribution en garantissant son bon fonctionnement quotidien.

Ces deux compétences fondamentales font d'Auchan un des leaders de la grande distribution au Sénégal et dans tous les pays où le grand distributeur est installé dans le monde.

La distribution comporte les activités en rapport avec l'acheminement des produits aux consommateurs finaux, autrement dit, c'est amener les produits au bon endroit, en quantités

suffisantes avec le choix requis, au bon moment et avec les services nécessaires à leurs ventes, à leur consommation et le cas échéant à leur entretien . Ces exigences découlent d'une multitude d'opérations, elles sont assumées par des individus et des organisations qui forment les différents circuits de distribution.

Importance, objectif et rôle de la distribution au sein d'Auchan Sénégal

Importance de la distribution

L'importance de la distribution apparaît très clairement concernant les produits de grande consommation, du fait d'une urbanisation croissante, de la complexité grandissante des biens et services, de la concurrence grandissante dans le secteur, des besoins variés et imprévisible des consommateurs et de l'apparition de nouvelles méthodes de vente innovantes au Sénégal grâce à l'essor des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

Il s'agit d'un engagement durable, car les choix relatifs au circuit de distribution et /ou à la force de vente engagent l'entreprise à long ou moyen terme.

Objectifs de la distribution

La distribution des produits proposés par Auchan Sénégal répond à deux objectifs distincts :

- Disposer de stock suffisant au bon moment dans un nombre suffisant de points de vente. Ceci présente le double objectif de ne pas avoir un produit sur stocké et de ne pas avoir de problème de rupture de stock.
- Assurer la présentation du produit sur le lieu de vente de manière à ce que le produit puisse attirer le consommateur et qu'il puisse le trouver aisément (combinaison entre technique de vente et merchandising).

Le rôle économique de la distribution

La distribution joue un rôle important dans le contexte économique actuel :

La distribution est un élément fondamental dans la chaîne logistique d'Auchan Sénégal car elle est l'élément central qui permet au distributeur de rendre accessible ses produits dans les différents points de vente afin de les rendre accessibles pour les consommateurs. Afin de rendre faisable la distribution, Auchan travaille avec des partenaires fiables qui sont les producteurs. Il y'a alors un cercle de cause à effet qui se traduit par les partenariats locaux qui utilisent Auchan comme canal leur permettant de commercialiser leurs produits à des prix abordables.

Ainsi, Auchan rend accessible les produits locaux, ce qui incite les producteurs à augmenter leur main d'œuvre afin de produire d'avantage et commercialiser de manière constante des produits frais tels que DOLIMA et JABOOT.

Les formes de la distribution

La forme de distribution est un système organisé en vue de proposer une offre commerciale compétitive aux consommateurs par opposition à la formule qui désigne les caractéristiques visibles par les clients.

La distribution à Auchan se présente sous les formes qui suivent :

La distribution physique des produits ou logistique

La distribution physique des produits ou logistique grâce aux conteneurs, à l'usage de palettes, de matériels automatiques de manutention, à la rationalisation des méthodes de stockage, à l'optimisation des tournées de livraison, à l'implantation des magasins, des entrepôts. Le principal entrepôt d'Auchan se situe au niveau de Pikine, une commune située à plusieurs kilomètres de la capitale Dakar.

Les méthodes de vente

Parmi, les méthodes de vente, on peut citer par exemple la généralisation du libre à service à Auchan, y compris pour les produits de boucherie destinés aux ménages.

Les outils de la distribution

Pour que le distributeur puisse accomplir ses fonctions avec succès, il doit faire référence aux outils de la distribution qu'on cite comme suite :

Le merchandising

Le merchandising est l'ensemble des méthodes et techniques utilisées sur le point de vente pour assurer une meilleure revente du produit par sa présentation, son animation et sa gestion.

Le Merchandising est également l'ensemble des méthodes ayant trait à la présentation et la mise en valeur des Produits, le merchandising peut couvrir les points suivants :

- Le choix de l'emplacement
- La quantité des produits à exposer
- La disposition des produits

- Le matériel de présentation utilisé

En effet, le merchandising consiste à optimiser le contact entre le produit (service) et le consommateur, dans le but de le conduire à l'achat. Cette optimisation nécessite un traitement efficace des aspects spatiaux et temporels, de la part du distributeur chargé de ce contact au produit de vente.

Les stratégies et choix des canaux de la distribution

Cette partie est réservée aux stratégies et facteurs d'influence de la stratégie du distributeur, ensuite, à la structure de la distribution, les critères de choix d'un circuit de distribution et on termine par les raisons d'être des intermédiaires.

Cette stratégie consiste à distribuer un produit dans le plus grand nombre de points de vente possible. Elle convient aux produits de grande consommation, souvent en parallèle avec une communication, aussi intensive. Le principal avantage de cette stratégie est qu'elle permet de générer un chiffre d'affaires important et de faire connaître le produit assez rapidement.

Par contre, elle entraîne des coûts de distribution également importants, ainsi que la difficulté de bâtir une image de marque cohérente (puisque'on peut trouver le produit partout).

La distribution sélective

Elle est utilisée quand un fournisseur approvisionne seulement quelques commerçants, qu'il doit choisir en fonction de critères qualitatifs (taille, compétence, services offerts à la clientèle) sans discrimination ni limitation quantitative Injustifiées. La sélection d'un commerçant par un fabricant n'empêche pas ce commerçant de vendre des produits concurrents. Parfois la distribution d'un produit peut être sélective par la force des choses, si quelques distributeurs seulement acceptent de vendre le produit. L'avantage pour le fabricant est le moindre coût de distribution et l'assurance de vendre son produit par l'intermédiaire de distributeurs correspondant aux critères qualitatifs fixés. Le principal inconvénient est la faible couverture du marché. Cette stratégie est souvent attaquée par la grande distribution qui ne peut vendre certains produits.

La distribution exclusive

C'est un contrat par lequel le concédant s'engage, sur un territoire donné, à ne vendre qu'à son concessionnaire qui doit, à titre de réciprocité, respecter Certains critères et s'interdire de

commercialiser des produits concurrençant et les produits concédés . Cette stratégie permet à un fabricant de dominer la distribution de son produit ainsi de conforter son image de marque.

Les facteurs d'influence de la stratégie de la distribution

Le distributeur fixe sa stratégie, compte tenu de l'évolution de son environnement. Plusieurs facteurs externes et internes jouent un rôle essentiel.

Les facteurs externes

Les facteurs économiques et démographiques

La taille et la densité des populations et les disparités des niveaux de vie entraînent des différences sensibles dans la consommation des ménages et en amont, des entreprises. Ces disparités se traduisent par des différences sensibles dans les circuits de distribution.

Les facteurs technologiques et logistiques

L'ensemble des fonctions logistiques se trouve modifié par les nouvelles technologies de l'information : les opérations de transport (groupage, dégroupage, tournées), les opérations techniques de distribution physique (manutention , préparation de commandes , reconditionnement ...), les opérations de gestion des biens en stock ou en magasin (tenue des stocks et entreposage , gestion des dates de préemption , traitement des commandes), les opérations comptables et de paiement (facturation , paiement ...) et les opérations de gestion des promotions (gestion des coupons).

Les facteurs juridiques

Les évolutions de la distribution ne sont pas sans conséquences sur les autres secteurs de l'économie. Parmi les facteurs juridique qui influence sur la stratégie du distributeur, on peut citer par exemple les risques de monopole, de pratiques discriminatoires, de disparition de certaines formes de commerce traditionnel, ces facteurs c'est le raison de la concurrence du commerce moderne ou certains fabricants soumis au pouvoir des distributeurs ou poussé le législateur à intervenir, tant en ce qui concerne les possibilités d'implantation des formules de vente que les pratiques commerciales relatives aux conditions d'achat et de vente.

Les facteurs de concurrence

La mondialisation des échanges, la concentration des groupes de distribution, l'implantation de formules de vente en dehors de leur pays d'origine, l'intervention des distributeurs en amont de la filière ont entraîné une exacerbation de la concurrence.

Les facteurs culturels et l'évolution des modes de consommation :

Les facteurs culturels, les habitudes et modes d'achat, les modes de consommation ne permettent pas de transposer dans n'importe quelles conditions une formule de vente d'un pays à l'autre.

Les facteurs internes

La nature de produit, les conditions de stockages, les moyens financiers, matériels et humains sont des facteurs internes qui peuvent influencer sur la stratégie de la distribution.

Le choix des canaux de distribution

Les circuits de distribution utilisés au sein d'Auchan dépendent souvent des magasins qui souhaitent s'approvisionner car au sein d'Auchan les magasins agissent de façon autonome, ils n'attendent pas les directives de la centrale.

Typologies des circuits de distribution

Il existe trois types de circuits de distribution que nous allons présenter comme suite :

Les circuits directs

Ils s'agissent des circuits qui ne comportent aucun intermédiaire entre le producteur et le consommateur.

Les circuits courts

Les circuits courts se sont des circuits avec un seul intermédiaire, généralement, des détaillants.

Les circuits longs

Ce sont ceux qui font intervenir dans le circuit composé au moins de deux agents économiques distincts entre le producteur et le consommateur.

La mise en place du système de distribution

La mise en place du système de distribution déroule en trois méthodes :

- La mise en place d'un circuit direct : qui diffère selon la méthode de vente directe adoptée soit la vente par correspondance, soit par la vente à domicile.

- La mise en place d'un circuit contractuel : durant laquelle le choix du circuit contractuel (franchise ou concession) par Auchan lui exige le suivi de certaines étapes pour recruter les membres de son circuit, de ce fait, Auchan sélectionne ses futures partenaires après une étude de leur situation et exigences .

-Le Cross Docking : Le fournisseur prépare une commande passée par un point de vente. Elle est d'abord acheminée à la centrale qui la livrera ensuite au magasin destinataire. Dans ce cas, la centrale n'est qu'un simple intermédiaire.

Tout au long de notre premier chapitre nous avons analysé de manière globale l'historique et l'organisation générale d'Auchan Sénégal. Cette analyse nous a permis de comprendre que l'entreprise Auchan est arrivée récemment au Sénégal et que cette structure dispose d'une organisation décentralisée. Ainsi, cette grande entreprise fonctionne de manière décentralisée, chaque magasin fonctionne de manière autonome.

Après avoir montré les éléments relatifs au fonctionnement d'Auchan dans le chapitre 1, il conviendra pour nous de révéler dans le chapitre 2 les informations que nous avons obtenues lors de notre descente sur le terrain puis d'analyser celles-ci.

CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE

CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE

Section 1 : Présentation et analyse des résultats sur le terrain

I. Présentation des résultats

Sur le terrain nous avons mené une étude qualitative qui nous a permis d'avoir des informations très importantes, ces informations nous ont permis d'aller au bout de notre étude avec une certaine satisfaction car la tâche n'a pas été facile.

La documentation

Nous avons accompli cette tâche grâce à une recherche constante qui nous a conduit à une consultation des documents contenant des informations en direct avec notre sujet. Cette étape a été primordiale pour nous, car grâce à elle nous avons eu des informations fiables. Cette recherche documentaire a été effectuée dans de différentes manières à savoir :

- La consultation des ouvrages de nature différente, généraux ou spécifiques dans la Bibliothèque de Supdeco.
- La lecture de certains mémoires et rapports de stages ayant des thèmes identiques au notre.
- Des recherches documentaires en ligne sur des sites tels que Google escholar.

La descente sur le terrain

Cette étape consistait à aller auprès de nos cibles à savoir les magasins Auchan afin de recueillir des informations pertinentes pouvant nous permettre d'aller jusqu'au bout de notre étude en toute quiétude. Nous avons par conséquent eu l'occasion de rencontrer malgré des énormes difficultés quelques employés du grand distributeur Auchan qui nous ont permis d'avoir certaines informations complémentaires pour notre travail.

Le choix d'une étude qualitative

Cette étape a été très importante car elle nous a permis de faire un travail de qualité. En effet, le déroulement de cette partie consistait à établir un guide d'entretien qui ferai office de questionnaire mais avec une ouverture par rapport aux réponses que pourrai nous donner notre interlocuteur. Cette phase a été cruciale pour la suite de notre travail car d'elle dépendait la suite logique de notre travail.

1. Ce que représente le stock pour un grand distributeur comme Auchan Sénégal

Pour une entreprise comme Auchan, le stock c'est de la marchandise, le stock c'est de l'argent. Le stock est un bien immobilisé dont le but est de le consommé ou encore de l'évacuer afin d'en tirer un profit considérable. Le stock peut être vu comme étant un bien physique dont le but est de l'évacuer afin d'obtenir en échange de la monnaie. Détenir des stocks permet principalement de pouvoir répondre aux besoins de ses clients dans un délai très court. Une bonne gestion des stocks assure aussi à Auchan qu'il dispose d'assez de quantités de produits pour fonctionner normalement. Mais les stocks entraînent des coûts pour une entreprise.

2. Les outils adaptés à la gestion des stocks au sein des grands distributeurs comme Auchan

Pour avoir une gestion des stocks optimale dans des grandes enceintes comme Auchan, il est primordial d'avoir un bon bâtiment qui répond aux normes, ce bâtiment fera office d'entrepôt. Il permettra à l'entreprise de pouvoir stocker une grande quantité de marchandise. Cela permettra également à l'entreprise de palier aux aléas liés aux ruptures de stock. Elle pourra ainsi satisfaire de façon perpétuelle la demande de la clientèle en produits de grande nécessité. Il est également nécessaire d'avoir les hommes. En effet, rien ne peut se faire sans l'apport de l'homme, l'entreprise doit avoir une main d'œuvre qualifiée. Pour chaque activité exercée par une entreprise de distribution, il est primordiale d'avoir une main d'œuvre qualifiée, cela permet à l'entreprise de satisfaire la demande constamment et d'éviter des retours de la part des clients. Ainsi, avoir une main d'œuvre qualifiée et expérimentée permet à l'entreprise de satisfaire la clientèle et faire face à la concurrence qui est en constante évolution.

Aussi, pour une entreprise de grande distribution il est aussi important d'avoir des outils informatique qui répondent aux exigences de l'activité exercée.

3. La méthode utilisée par Auchan pour valoriser ses stocks

Il existe plusieurs méthodes de valorisation des stocks. Au sein du grand distributeur Auchan, la valorisation des stocks passe d'abord par des inventaires. Les inventaires peuvent être annuel encore appelé inventaire complet. Il permet d'inventorier toute la marchandise de l'entreprise de manière globale. Nous avons également l'inventaire permanent et l'inventaire cyclique. L'inventaire permet ainsi d'identifier les démarques inconnues telles que le vol, puis les démarques connues telles que les cassures ou les produits dont la date d'expiration a été dépassée. Au terme de l'inventaire, Auchan fait le rapport et met à jour les données chiffrées informatisées en harmonie avec les résultats obtenus au terme de l'inventaire. La valorisation

est donc le fait de constater l'écart qu'il y'a entre les données informatisées et la réalité, puis faire des ajustements. Il est important de savoir identifier les produits qui se vendent et ceux qui ne se vendent pas rapidement. Un inventaire permettra de connaître les stocks d'invendus, liés à des prix trop élevés ou à un mauvais emplacement, les ruptures de stocks, pour des produits très prisés ou positionnés au bon emplacement.

4. Les méthodes utilisées par Auchan pour la gestion de ses stocks

Il existe plusieurs méthodes de gestion de stocks. Au sein d'Auchan, c'est le type de marchandise qui détermine l'outil à adopter pour la gestion des stocks. Les méthodes de gestion de stocks utilisées par Auchan sont diversifiées. Nous avons par exemple les produits alimentaires, précisément ceux qui sont au niveau de l'épicerie. Ces produits sont gérés en fonction des date limites de consommation (DLC). Les dates d'arrivées de ces produits sont contrôlées mais leur distribution se fait en fonction de leurs date limites de consommation. La Date Limite de Consommation (DLC) est la date à laquelle un produit alimentaire peut être consommé en toute sécurité, sans risque pour la santé des consommateurs. Au-delà de cette date, la qualité et la sécurité du produit ne peuvent plus être garanties, et il est donc recommandé de ne pas le consommer.

Pour calculer la DLC d'un produit alimentaire, plusieurs facteurs doivent être pris en compte

- La nature du produit: certains aliments sont plus périssables que d'autres et ont donc une DLC plus courte
- Les conditions de stockage : la température, l'humidité et d'autres conditions de stockage peuvent affecter la durée de conservation d'un produit.
- Les méthodes de conservation: certains produits peuvent être conservés plus longtemps s'ils sont congelés ou mis en conserve
- Les résultats des analyses microbiologiques : des tests microbiologiques peuvent être réalisés pour évaluer la sécurité et la qualité du produit. Il y'a également les produits qui n'ont pas de date d'expiration, les produits à longue durée. Au sein d'Auchan tel que les vêtements. Ces produits sont gérés grâce à la méthode de Premier entré Premier sorti (PEPS). La méthode du premier entré premier sorti, ou PEPS, consiste à évaluer les stocks aux derniers coûts d'acquisition ou de production. Il s'agit de l'une des deux techniques de valorisation des stocks reconnues par la législation comptable française, l'autre technique étant celle du coût unitaire moyen pondéré (CUMP).

Pour cela, chaque sortie de stock est valorisée au coût du produit le plus ancien en stock. Ainsi, lors de l'inventaire, les produits d'une même catégorie en stock sont les plus récents, ils sont évalués avec les coûts d'acquisition les plus récents.

La méthode du PEPS est admise fiscalement uniquement pour les produits en stock qui sont interchangeables.

Pour l'évaluation des produits en stock, on utilise notamment la méthode PEPS avec les produits périssables pour les sortir les articles les plus anciens afin d'éviter qu'ils ne perdent de la valeur. La méthode PEPS a l'inconvénient de répercuter tardivement les variations de prix des approvisionnements et des marchandises.

Il y'a également la méthode de 20/80. D'après cette méthode, l'analyse des stocks consiste à rechercher les 20% des articles en nombre représentant 80% de la valeur totale du stock. A ces derniers, il sera appliqué un suivi rigoureux car, l'engagement financier supporté est assez élevé. Le reste des articles, de moindre valeur, seront quant à eux gérés avec un peu plus de souplesse. Au sein d'Auchan il y'a des produits de forte valeur, des produits qui sont très consommés tels que le sucre, le riz...etc. Ces produits sont les plus vendus par Auchan, ce qui signifie qu'ils sont les plus commandés par Auchan auprès des fournisseurs.

5. L'importance de connaître la rotation des stocks

La rotation des stocks est un élément primordial dans la gestion des stocks au sein de la grande distribution car c'est grâce à la rotation des stocks que l'entreprise peut savoir à quel moment il faut lancer une nouvelle commande, savoir quels sont les produits qui se vendent facilement, des produits qui se vendent facilement et les produits qui ne doivent plus être commandés par l'entreprise à un moment bien défini. La rotation des stocks est un concept important dans la gestion des stocks qui mesure la rapidité avec laquelle les produits sont vendus ou utilisés par une entreprise. Elle est calculée en divisant le coût des marchandises vendues par la valeur moyenne des stocks.

6. Les éléments qui permettent de déduire que l'entreprise possède une bonne gestion des stocks

Pour mesurer la performance en rapport avec la gestion des stocks au sein d'un grand distributeur tel qu'Auchan, il est nécessaire d'analyser le niveau de stock, la périodicité des commandes. En effet, la périodicité de commande est le temps qui sépare deux commandes. Grâce à cette information, nous pouvons savoir si l'entreprise a une bonne gestion des stocks.

Nous avons également au sein d'Auchan un élément important à évaluer qui est la rotation des stocks. Il est important de savoir combien de temps mettent les marchandises dans les magasins d'Auchan. Par rapport à cela, nous avons constaté que la durée des marchandises dans les magasins dépend de la nature du produit. Par exemple les produits alimentaires tels que la volaille mettent au maximum deux semaines dans les magasins Auchan. Il y'a également le stock de sécurité. Le stock de sécurité est un indicateur pertinent qui permet de d'évaluer la performance de la gestion des stocks au sein d'une entreprise de grande distribution. Au sein d'Auchan, le stock de sécurité est régulièrement évalué à deux semaines. Celui-ci permet à l'entreprise de palier aux aléas tels que les retards de livraison ou encore l'absence du produit commandé au sein des locaux du fournisseur.

7. La gestion des produits ayant une faible rotation des stocks

Au sein d'Auchan, les produits qui ont une faible rotation sont les produits qui ont du mal à se vendre ou encore ces produits ne sont pas très consommés par les clients d'Auchan. Ces produits sont gérés par le système informatique, cela dépend d'abord de l'historique de vente du produit. Le gestionnaire de stock se sert de l'historique de vente de ce produit afin de planifier les quantités futures à commander auprès des fournisseurs potentiels.

L'entreprise peut faire face à des situations où les produits à faibles rotations ne se vendent pas, face à cette situation l'entreprise sera dans l'obligation de déstocker ces produits et utiliser des techniques de vente telles que l'instauration des promotions afin d'inciter les consommateurs à acheter rapidement les produits. Nous avons le cas en Europe des jours de promotion tels que le BLACK FRIDAY qui est une technique de déstockage utilisée par les entreprises pour liquider rapidement des produits qui seront bientôt expirés. Le fait de garder en entrepôt des produits périssables, cela entraîne des coûts de stockage que doit supporter l'entreprise.

La rotation des stocks désigne la fréquence à laquelle une entreprise doit renouveler ses stocks, avant la rupture. Calculer la rotation de ses stocks est donc capital pour estimer sa performance en matière de gestion des achats, des stocks, et des approvisionnements.

8. La gestion des ruptures de stocks au sein d'Auchan Sénégal

La gestion des ruptures de stock au sein d'Auchan Sénégal dépend parfois du fournisseur et de la date limite de consommation du produit. En effet, ayant un entrepôt d très grand, Auchan gère les ruptures de stocks en fonction de la date d'expiration du produit. S'il s'agit d'un produit tel que le sucre, Auchan peut stocker une quantité pouvant permettre de satisfaire une demande

d'au moins un mois si le fournisseur prévient qu'il risque d'avoir des difficultés très prochainement pour effectuer des livraisons. Il s'agit du stock de sécurité. S'il s'agit des produits de boucherie, le stock de sécurité ne peut pas dépasser deux semaines.

Aussi, l'entreprise peut être confrontée à des situations imprévisibles telles que la guerre en Ukraine, ce genre d'évènement s'imprévisible ne peut être anticipé par l'entreprise surtout dans le long terme. L'entreprise sera donc obligée d'être passive en cas de rupture de stocks car Auchan n'est pas un producteur. Auchan est une entreprise qui achète des produits et les revend aux consommateurs en ajoutant une marge pour avoir un bénéfice.

La rupture de stock a lieu lorsque l'entreprise reçoit une commande contenant un produit ou des quantités supérieures à celles dont elle dispose dans son entrepôt pour satisfaire la demande. Une telle incidence a des conséquences très négatives : Auchan peut perdre une opportunité de vente et l'image qu'a d'elle le consommateur est entachée peut être entachée.

9. Les attentes d'Auchan en termes de système de suivi des stocks

Au niveau d'Auchan, il n'y a pas énormément d'inquiétudes liées au suivi des stocks car Auchan utilise des outils adaptés, des outils de dernière génération qui permettent d'avoir un suivi des stocks facile et satisfaisant pour le personnel et la clientèle. Cet outil est le Warehousing Management System. Au sein de la structure, tout est digitalisé y compris les commandes des magasins vers l'entrepôt, les employés sont là juste pour aider le système à déplacer les marchandises.

10. les circuits de distribution utilisés par Auchan

Les circuits de distribution représentent les différents canaux de vente et de distribution utilisés par une entreprise pour commercialiser ses produits ou services. Ils permettent de mettre en relation les producteurs avec les consommateurs, en assurant la disponibilité des produits sur le marché.

Auchan utilise habituellement deux circuits de distribution qui sont le circuit direct et le circuit indirect. En outre, Auchan fait également du cross docking. En effet, au sein de la structure, le circuit indirect se traduit par le transport des marchandises au niveau de l'entrepôt de Pikine puis ces marchandises sont distribuées au niveau des différents magasins qui sont à Dakar et à l'intérieur du pays. Il y'a également le circuit direct. Pour ce cas, c'est le magasin concerné qui fait la commande directement auprès des fournisseurs puis la commande est directement livrée au magasin concerné. Ce cas est parfois encadré par le CROSS DOCKING est un mode

d'organisation des flux de marchandise permettant de les acheminer depuis le fournisseur jusqu'à un endroit appelé plateforme ou centrale. La marchandise est ensuite acheminée en direction des points de vente. Le procédé est très utilisé pour l'approvisionnement des grandes entreprises et plus précisément celles à succursales multiples. Il n'y a pas de stockage dans la centrale qui sert de Cross-Docking. Le circuit direct offre plusieurs avantages, notamment :

- Contrôle total : Le fabricant a un contrôle total sur toutes les étapes de la distribution, ce qui lui permet de maintenir la qualité de ses produits et de contrôler la relation avec les consommateurs.
- Relation directe avec les consommateurs : Le fabricant peut interagir directement avec les consommateurs, recueillir leurs commentaires et leurs préférences, et personnaliser ses offres en fonction de leurs besoins.
- Marges bénéficiaires élevées : En éliminant les intermédiaires, le fabricant peut obtenir des marges bénéficiaires plus élevées, car il n'a pas à partager ses revenus avec d'autres acteurs.

11. Auchan a une organisation décentralisée

La gestion des activités au sein d'Auchan est décentralisée. En effet, Auchan dispose de la direction, des entrepôts et des magasins. Chaque magasin est autonome dans sa gestion. Le magasin est un client de l'entrepôt principal. Chaque magasin dispose d'une autonomie dans la gestion de ses produits. La direction d'Auchan ne gère alors pas tous qui concernent la gestion de ces différents magasins.

12. Les difficultés rencontrées par Auchan lors du suivi des stocks

Lors du suivi des stocks de manière globale, Auchan dispose des outils nécessaires qui permettent à la structure de fonctionner de manière optimale. Avec les outils à sa portée, Auchan est très peu inquiétée. Car cela ne tienne, Auchan peut par moment rencontrer des difficultés liées directement à la main d'œuvre. En effet, il peut y avoir des actes maladroits tels que des cassures, des mauvais rangements, des mauvaises numérotations des colis. Ces actes peuvent avoir des conséquences graves sur toute la chaîne de distribution ou la conservation de certains produits.

Après des longues journées d'investigations, nous avons obtenu des résultats pertinents qui nous ont permis d'identifier des éléments aussi positifs que négatifs au sein d'Auchan Sénégal.

L'obtention de ces résultats nous oblige à élaborer un sectionnement stratégique des forces et faiblesses de l'entreprise grâce à la matrice SWOT.

13. La structure du parc automobile d'Auchan

Auchan dispose d'un parc automobile assez varié et qui répond aux exigences internationales. La structure transporte ses marchandises avec ses propres véhicules peu importe la provenance des marchandises, qu'elles soient importées ou achetées auprès des fournisseurs locaux. Auchan travaille également avec certains collaborateurs à qui il confie le transport ou encore l'acheminement de certaines marchandises vers les magasins qui sont dans le besoin.

Auchan a donc une gestion globale de son parc automobile mais travaille également en étroite collaboration avec certains partenaires, ce qui permet alors à Auchan d'avoir une gestion optimale de sa chaîne d'approvisionnement.

II. Analyse des résultats avec l'outil SWOT

1. Définition de l'outil SWOT

Le SWOT (Acronyme de Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats) ou MOFF pour les Francophones (Menaces - Opportunités - Forces - Faiblesses,) est un outil très pratique lors de la phase de diagnostic stratégique. Il présente l'avantage de synthétiser les forces et faiblesses d'une entreprise au regard des opportunités et menaces générées par son environnement. L'outil SWOT combine l'étude des forces et des faiblesses d'une organisation, d'un territoire, d'un secteur, etc. avec celle des opportunités et des menaces de son environnement, afin d'aider à la définition d'une stratégie de développement.

2. L'objectif de l'outil SWOT

Le but de l'analyse SWOT est de prendre en compte dans la stratégie, à la fois les facteurs internes et externes, en maximisant les potentiels des forces et des opportunités et en minimisant les effets des faiblesses et des menaces. La plupart du temps cette analyse est conduite sous la forme de réunions rassemblant des personnes concernées par la stratégie ou des experts. L'analyse SWOT permet d'identifier les axes stratégiques à développer. Bien qu'avant tout destinée à la planification, l'analyse SWOT peut servir à vérifier que la stratégie mise en place constitue une réponse satisfaisante à la situation décrite par l'analyse. Elle peut être utilisée en évaluation :

- Pour définir les axes stratégiques ou en vérifier la pertinence (par exemple, lors de la rédaction de CSP ou de leur évaluation).
- Comme intermédiaire pour juger de la pertinence et éventuellement de la cohérence des programmes en cours.
- Pour vérifier la pertinence et la cohérence de la stratégie ou du programme, encore plus si cet exercice n'a pas été fait lors de leur élaboration.

3. Les outils de l'analyse SWOT

	POSITIF	NEGATIF
Interne	Forces	Opportunités
Externe	Faiblesses	Menaces

4. Tableau de la matrice SWOT d'Auchan Sénégal

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Grande entreprise de négos ✓ Prix à la portée de toutes les bourses. ✓ Vaste gamme de produits ✓ Possède un grand nombre de magasins ✓ Outils de gestion des stocks efficaces 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Produits mal repartis dans certaines zones ➤ Nombre assez faible de personne formées dans l'utilisation des NTIC ➤ Manque de magasins dans certaines zones peuplées ➤ Dépendance de certains producteurs locaux ➤ Difficulté dans la gestion des produits saisonniers

Opportunités	Menaces

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Utilisation des outils informatique de dernière génération (WMS) ✓ Pays ayant une forte population ✓ Concurrents ayant des zones restreintes ✓ Produits attrayants et variés ✓ Partenariat avec les meilleures écoles de commerces (SUP DE CO) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cible constante des pilleurs ➤ Environnement très concurrentiel ➤ Conjoncture marquée par la Guerre en Ukraine ➤ Augmentation global des prix de certains produits ➤ Absence de certains fournisseurs sur le territoire National
--	--

Les forces

S'agissant des forces d'Auchan Sénégal, nous soulignons beaucoup d'éléments flagrants parmi lesquels le fait qu'Auchan soit une grande entreprise de nagos. C'est un élément important car Auchan est considéré ainsi comme un intermédiaire entre les producteurs locaux et internationaux et les consommateurs locaux. Dans cette posture Auchan ne produit pas, il se limite à acheter et revendre ce qui a déjà été produit. Auchan propose également des prix à la portée de toutes les bourses. Ce qui explique le fait que les populations de toutes les couches sociales n'hésitent pas à se rendre dans les magasins Auchan pour se fournir en produits de gamme variées dans les différents supermarchés installés partout dans le pays. En outre, Auchan dispose d'outils de gestion de stocks fiables qui lui permettent de tenir tête aux concurrents et satisfaire la clientèle constamment.

Les faiblesses

Auchan présente certaines limites telles que la mauvaise répartition des produits dans certaines zones. En effet, Auchan peut parfois privilégier l'accès à certains produits dans des zones très proches de Dakar, ce qui fait que certaines zones éloignées telles que Keur Massar sont victimes des ruptures de stocks concernant les produits tels que le riz. Aussi, Auchan est arrivé récemment au Sénégal où sont installés depuis des années des grands distributeurs tels que Casino, ce qui plonge Auchan dans une rude concurrence sur le marché de la grande distribution. Nous pouvons également constater un manque de magasins Auchan dans certaines zones peuplées, couplé au fait que Auchan dépende de certains producteurs locaux et la

difficulté pour Auchan de garder une constance dans la distribution de certains produits lors des périodes exceptionnelles telles que le ramadan.

Les opportunités

Dans cet aspect, Auchan se positionne très bien avec l'utilisation d'outils informatiques de dernière génération (WMS). Grâce à eux, la gestion des stocks à Auchan semble être juste un détail sachant que le distributeur est installé dans un pays ayant une forte population qui constitue un marché formidable pour les grands distributeurs comme Auchan qui dispose de produits de qualités et de nature diversifiées. Surtout lorsque nous constatons que les concurrents d'Auchan dans le secteur ne s'étendent pas toujours sur une vaste partie du territoire Sénégalais.

Les menaces

Malgré sa popularité auprès de la jeunesse et même des personnes de tranches d'âge variées, Auchan est depuis quelques temps la cible constante des pilleurs, ce qui fait que le grand distributeur essuie parfois des pertes en marchandises et malgré la notoriété de celui-ci, nous ne pouvons pas oublier que le Sénégal est un pays en plein essor économique et qu'Auchan est dans un environnement très concurrentiel, toutes ces difficultés liées au fait que la conjoncture a été marquée par la Guerre en Ukraine, ce qui a entraîné une variation ou encore une augmentation des prix à l'international de certains produits tels que le blé.

Section 2 : Interprétation et recommandations

Après avoir révélé les résultats que nous avons obtenu lors de notre passage sur le terrain, la bienveillance nous conduit à faire une interprétation suivie de quelques recommandations afin pour une amélioration des services de ce grand distributeur.

I. Interprétation

Les résultats de notre étude traduisent le fait que le Sénégal est un pays ayant un fort potentiel car il regorge d'une population majoritairement jeune. Ainsi, Auchan dispose d'une forte population qui est très attirée par les produits dont dispose Auchan. Ainsi, le grand distributeur détient déjà une part importante de marché, les consommateurs sont très attirés par la qualité et la diversité des produits proposés par Auchan. Cette entreprise doit son succès auprès de la population du fait qu'elle dispose des outils de gestion de stocks très performants. Des outils tels que le WMS permet à Auchan de gérer de manière optimale ses stocks de marchandise, grâce à ses outils qui sont de dernière génération.

En outre, Auchan est dans un milieu qui est très concurrentiel du fait de la présence des distributeurs renommés tels que Casino ou Hypermarché exclusive. Auchan peut également être confronté à des situations incontrôlables telles que les ruptures de stocks qui peuvent avoir des répercussions sur toute la chaîne logistique et même la satisfaction client.

Ainsi, Auchan est un expert dans le domaine de la grande distribution mais peut apporter des améliorations constantes afin d'avoir une gestion optimale de sa chaîne logistique. Ainsi, la structure pourra avoir une maîtrise globale des services dont elle dispose, ce qui permettra de satisfaire de manière perpétuelle la demande client.

II. Recommandations

Auchan est un grand distributeur ayant acquis une renommée sur le plan internationale grâce à la qualité de ses services. Car cela ne tienne, nous pouvons apporter les suggestions suivantes:

-Elargir si possible la chaîne de magasin vers les zones reculées du pays afin de permettre aux personnes vivant dans les zones éloignées d'accéder aux produits de grande nécessité et à bas prix.

-Adopter des méthodes de gestion des stocks classiques pour pouvoir palier aux possibles dysfonctionnements quoi que rare mais qui peuvent arriver avec les outils tels que WMS

-Maximiser dans la formation du personnel à l'utilisation des outils de gestion des stocks.

-Pratiquer une répartition plus équitable des produits de grande consommation dans les différents magasins installés sur le territoire National.

CONCLUSION

En définitive, la grande distribution est un mode de commerce qui a été instauré dans le but de permettre à différents producteurs de pouvoir réunir dans un même lieu leurs produits et les commercialiser, ce mode de vente a débuté aux Etats Unis puis en Europe et s'installe en Afrique depuis quelques décennies car l'Afrique est considérée comme un grand marché pour les producteurs soit locaux qu'internationaux. Ainsi, Ceux-ci peuvent évacuer leurs produits toutes en respectant certaines normes de consommation telles que la norme CE. Ainsi, les commerçants utilisent constamment des outils incontournables pour l'acheminement des marchandises du producteur au distributeur et du distributeur au client final en essayant constamment de minimiser les couts et maximiser le profit. C'est dans cette optique que s'inscrit le Grand distributeur Auchan depuis son installation au Sénégal. Celui-ci travaille avec une main d'œuvre jeune et qualifiée, utilise des outils de dernière génération et tente constamment de se mettre ou encore de rester à jour dans l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication sans pour autant maximiser sur l'utilisation des outils de dernière génération tels que le WMS qui est primordiale pour une gestion optimale des stocks de marchandises avec un seul but qui est la satisfaction globale et perpétuelle du consommateur finale.

La grande distribution est donc un secteur ayant un grand potentiel mais dominé par les grands distributeurs étrangers. L'Afrique demeure donc au rang de consommateur perpétuel quoi que certains producteurs locaux parviennent à se hisser au rends des producteurs qui respectent certaines normes, ce qui leurs donne le droit d'exister sur le marché national et d'évacuer leurs produits avec comme intermédiaires les grands distributeurs tels que Casino, Auchan et Hypermarché Exclusive.

Bibliographie

Dacosta, M. C. (2021). Mémoire portant sur l'ANALYSE DE LA GESTION DES APPROVISIONNEMENTS ET DES STOCKS DES PRODUITS AGROALIMENTAIRES : Cas des produits PATISEN.

Gratacap, P. M. (2008). *LOGISTIQUE ET SUPPLY CHAIN MANAGEMENT*. Dunod, Paris.

HASSAN, M. (2021). Mémoire portant sur l'analyse de la gestion d'approvisionnement de denrées alimentaires dans une entreprise de distribution: Cas de AUCHAN.

MELISSA, D. Y.-B. (2016). Mémoire portant sur l'analyse critique de la gestion des stocks et la distribution Etude de Cas : TCHIN - LAIT CANDIA.

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE A : GUIDE D'ENTRETIEN

ANNEXE B : PHOTO D'UN RAYON D'AUCHAN SENEGAL

Série	Questions
	Q1 : Que représente le stock pour une entreprise comme Auchan ? Le stock est de l'argent immobilisé

Comprendre les fondements de gestion des stocks au sein d'Auchan Sénégal

Q2 : Quels sont les outils de gestion des stocks adaptés aux activités exercées par Auchan ? **Le PEPS ; le 20/80**

Q3 : Quelle est la méthode adoptée par Auchan pour la valorisation de ses stocks ?

Le PEPS

Q4 : Quelle est la méthode utilisée par Auchan pour la classification de ses stocks ?

LE 20/80

Q5 : Quelle est l'importance de connaître la rotation de stock d'un produit (Food et Non Food) ? **Cela permet d'avoir une maîtrise globale sur les stocks de l'entreprise**

Q6 : Quels sont les éléments qui permettent de déduire que l'entreprise possède une bonne gestion des stocks ? **Avoir des outils de gestion des stocks performants et avoir un grand entrepôt**

Q7 : Comment gérer les produits ayant une faible rotation des stocks ? **Il faut déterminer les commandes en fonction de la quantité de produits disponible en entrepôt.**

Q8 : Comment gérer les ruptures de stock ? **En ayant un stock de sécurité conséquent et en ayant une relation étroite avec les fournisseurs.**

Série	Questions
Questions relatives à l'objectif de ce travail de recherche	<p>Q9 : Quelles sont les fonctions qui participent à la maîtrise et au bon suivi des stocks ? Nous avons la bonne rotation des stocks, l'utilisation des outils de gestion des stocks adaptés à la nature des produits...</p> <p>Q10 : Quelles sont les actions à mettre en place afin d'améliorer vos stocks et éviter des ruptures de stock ? Avoir un suivi régulier des stocks, toujours avoir un stock de sécurité et avoir des agents bien formés dans le domaine</p> <p>Q11 : Quelles sont vos attentes en terme de système de suivi des stocks ? Nous souhaitons que les agents soient plus attentifs afin d'éviter les erreurs lors du suivi ou de la gestion des stocks.</p> <p>Q12 : Quelles sont les principales difficultés rencontrées lors du suivi des stocks ? Les difficultés sont liées à l'ensemble des erreurs commises par les hommes lorsqu'ils ne sont pas bien formés.</p>



Photo propre prise à Auchan Point E

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENT	II
SOMMAIRE	III
LISTE DES ABBREVIATIONS	IV
FICHE SIGNALETIQUE DE L'ENTREPRISE	V
RESUME	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : CADRE DE L'ETUDE	Erreur ! Signet non défini.
Section 1 : Présentation de l'entreprise	Erreur ! Signet non défini.
II. Organisation Générale de l'entreprise	6
Section 2 : Activités de l'entreprise	13
L'approvisionnement, achat et gestion des stocks	13
CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE	23
Section 1 : Présentation et analyse des résultats sur le terrain	23
I. Présentation des résultats	23
II. Analyse des résultats avec l'outil SWOT	30
Section II : Interprétation et recommandations	33
1. Interprétation	33
2. Recommandations	34
CONCLUSION	35
BIBLIOGRAPHIE	Erreur ! Signet non défini.
LISTE DES ANNEXES	VIII

**L'ANALYSE DE LA GESTION DES STOCKS DANS LA GRANDE DISTRIBUTION : CAS D'AUCHAN
SENEGAL**