

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Economie industrielle

Thème

La logistique et la compétitivité de l'entreprise
Cas CEVITAL

Préparé par :

- AZOUZ OUMESSAD
- DJEDRA SIHAM

Encadreur:

- OUABBAS FATAH

Date de soutenance : 04 /07/2019

Jury :

Président : **RachidM^{ed}**

Examineur : **MouffokNacaredine**

Rapporteur :

Remerciements

Tout d'abord nous remercions le bon dieu de nous avoir donné le courage et surtout la volonté pour réaliser ce modeste travail.

Nous voulons particulièrement remercier notre encadreur Mr OUABBAS Fatah d'avoir accepté de nous encadrer pour aide.

Nous remerciment s'adressent aussi, à tous les employés du groupe CEVITAL, qui ont été d'une amabilité sans réserve et d'une rare générosité dans leur conseil et leur appui moral.

Enfin nous remercions tous ceux qui ont soutenu et aidé à l'accomplissement de ce modeste travail.



*Ames très chers parents qui m'ont toujours soutenue, cru en moi et qui se sont
Énormément sacrifiés pour moi.*

*A toi ma chère **maman**, la prune de mes yeux.*

*A toi mon cher **père**, mon idole, ma raison de vivre.*

*A mon frère **Yanis***

*A mes chères sœurs **fatima** et **nassem***

*A mon cher mari **idir** ma source de bonheur qui a toujours été là A mes
Cotés*

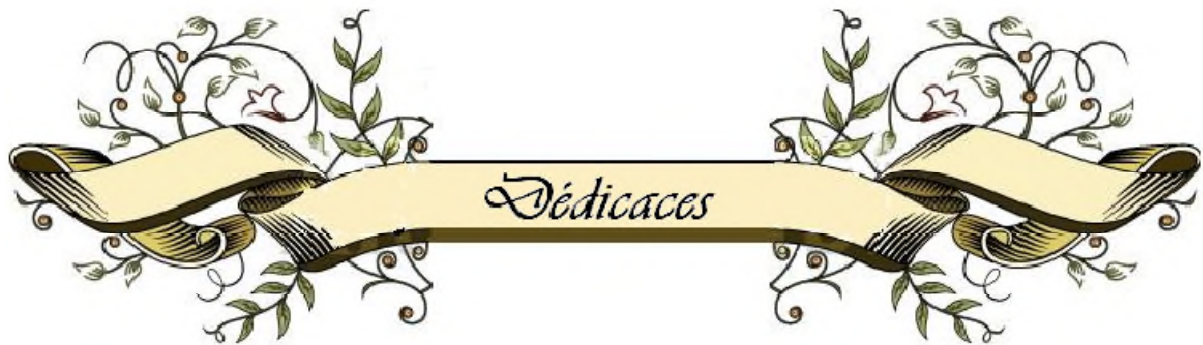
*A ma Belle-mère **HADJIRA** et sa fille **YAMINA**, son fils **BELKASEM**,
Akheirdine et **Lamia** et leur fils **Aksim***

Toute ma famille : tantes, oncles, cousines, cousins, petits et grands

*A mes très chères copines ,À ma chère binôme **oumessad***

*A toutes celles et ceux qui ont directement ou indirectement contribué à la
réalisation de ce mémoire.*

SIHAM



En signe de respect et de reconnaissance, Je dédie ce travail :

A mon très cher père, pour ses sacrifices ses conseils, qui m'a encouragé à aller
del'avant tout au long de mes études

A ma très chère mère qui m'a tout donnée, qui ma soutenu par ses prières, son
amour

Sa tendresse et qui est toujours présente et continue de l'être pour faire mon
bonheur.

A mes très chers frères : Farid et Me Barak et Abdelouahab et Abderezak

Ames très chèressœurs Noura et Meriem

A toute ma famille

*A mes très chères copines À ma chère binôme **Siham***

Ames amis et particulièrement les plus intimes Shahrazade et Malia

Atoute ma promotion d'économie industrielle

Atout ceux- qui ont contribué de près ou de loin à l'aboutissement de ce travail.

OUMESSAD

Liste des abréviations

AMA : Américain Marketing Association

ASLOG : Association Français pour la Logistique

CSCMP : Council of Supply Chain Management Professionnels.

DA : Dinar Algérien.

DL : Délai Livraison.

DRH : Direction des Ressources Humaines.

FCR : Facteur Clés Réussite

FCS : Facteur Clés Succès

GDS : Gestion Des Stocks

NCPDM : National Council of Physical Distribution Management

PF : Produit Fini

ECR ; Efficient Consumer Réponse

SC : Supply Chain

SCC : Supply Chain Council

SCM : Supply Chain Management

SPA : Société Par Action

TIC : Technologie de L'information de la Communication

Liste des figures

NEMERO	TITRE DES FIGURE	PAGE
01	Les flux logistique	08
02	Supply Chain	09
03	Différent structure dès la Chain logistique	15
04	Le lien entre la logistique et la supply Chain	18
05	Le carré de la compétitivité	30
06	Les cinq forces de porter	39
07	Les force de Michael porter	41
08	Organisation complexe CEVITAL	49
09	L'organisation de la logistique ou service	59

Liste des tableaux :

Numéro	Titre des tableaux	page
01	Le cout pénurie de la nature interne et externe	24
02	Le cout d'achat des articles	26
03	Les défient CLR de CEVITAL	54
04	AXE n ⁰ 1 les points de vue de CEVITAL	59
05	AXE n ⁰ 2 basée sur la compétitivité de l'entreprise de CEVITAL	62

SOMMAIRE

Remerciements

Dédicace

Abréviations

Liste des figures, tableaux,

Introduction générale.....1

Chapitre 01 : cadre conceptuel de la logistique

Introduction.....3

Section01 : généralités sur la logistique.....3

Section02 :la chaine logistique et supplychain management15

Section03 :la gestion des stocks21

Conclusion.....27

Chapitre 02 : généralités sur la compétitive

Introduction.....28

Section 01 : La compétitivité des entreprises28

Section 02 : les mesures et déterminants de la compétitivité34

Section 03 : L'avantage concurrentiel et l'avantage compétitif.....37

Conclusion.....44

Chapitre 03 : Etude du cas de la logistique et la compétitivité de l'entreprise CE Vital

Section 01 : La présentation de l'organisme d'accueil CEVITAL.....45

Section02 : Etude de la logistique au sein de l'entreprise CEVITAL.....51

Section03 : Analyse des résultats du guide d'entretien.....58

Conclusion.....70

Conclusion générale.....71

Bibliographie

Les annexes

Résumé

Introduction générale

Introduction générale

A travers l'histoire économique, on trouve de nombreuses définitions de l'entreprise, il est important de réaliser que chaque définition est marquée par son époque : elle dépend à la fois des formes d'organisation du travail et de la production et des analyses théoriques que les hommes ont fait de l'activité économique de cette époque.

L'entreprise est une entité économique autonome disposant qui mobilise des moyens humains et matériels et financiers pour réaliser des biens et des services, qui sont mis sur le marché pour satisfaire un besoin exprimé ou potentiel, des prix adéquats avec la demande et la qualité des produits, toutefois, l'objectif principal de l'entreprise est de réaliser et maximiser le profit.

La logistique est une fonction essentielle pour l'entreprise, car elle regroupe l'ensemble des activités en œuvre pour assurer la disponibilité d'un bien ou d'un service, à un lieu où le besoin existe, et garantissant une gestion optimale de la combinaison « quantités, Délais, et coûts ». Mais la logistique ne se limite pas à l'organisation des transports, des matières premières et marchandises, il s'agit des techniques de contrôle de gestion, des Flux de matières premières et de produits depuis leurs sources d'approvisionnement jusqu'à leur

Point de consommation. Plusieurs acteurs disent que la chaîne logistique s'appuie sur : L'évolution de la logistique qu'elle comprend : la logistique industrielle (achat des matières Premières, transport de ... etc.), la logistique de stockage (transport de produits finis et leurs

Entreposage), la logistique de distribution (transport de commandes au point de distribution, stockage ; et la gestion de stock dans le magasin de détail), la gestion des stocks dans une entreprise diversifiée et internationale est un élément clé de succès.

Elle détermine le niveau de satisfaction du service et l'optimisation des coûts, et bien évite les ruptures des stocks qui génèrent une perte du chiffre d'affaires, de clientèle, l'impact négatif sur l'image car une bonne synchronisation des activités logistiques est un facteur clé de la compétitivité de l'entreprise.

La compétitivité peut être définie en toute généralité comme la capacité d'un pays ou d'une Entreprise à maintenir ou augmenter ses parts de marché par rapport à ses concurrents. C'est donc une notion fondamentale dans les mesures où le système capitaliste est fondé sur une concurrence c'est sa connaissance et sa maîtrise de la logistique qui détermine sa performance, la logistique est importante pour tous les acteurs et véritable outil de compétitivité.

Introduction générale

Pour développer cette étude, notre choix porté sur l'entreprise CEVITAL comme cas pratique qui est aujourd'hui un acteur économique majeur dans son secteur d'activité. La problématique de cette étude consiste ainsi notre question principale peut se formuler de cette manière :

« Dans quelle mesure la logistique est un facteur clé de la compétitivité des entreprises ? »

Notre problématique s'articule autour des questions suivantes :

- Quel est le rôle de la logistique dans l'entreprise CEVITAL ?
- Comment mesure la compétitivité ?

Pour répondre à ces questions, nous avons proposé les hypothèses suivantes :

H1 : la logistique véritable outil de la compétitivité.

H2 : pour une entreprise être compétitive, il ne suffit pas une seule mesure, dont la compétitivité s'agit d'une multitude de mesures.

Afin d'accomplir ce travail, nous sommes inspirés de plusieurs ouvrages ainsi adopté une démarche structurée d'une introduction générale, de trois chapitres, et une conclusion générale.

Le premier chapitre est consacré à la présentation de cadre conceptuelle de la logistique contenant trois sections, sur la généralité de la logistique, l'autre chaîne logistique et supply Chain management dernière sur la gestion des stocks.

Le second chapitre comprend généralité sur la compétitivité contenant trois sections, sur le fondement théorique de la compétitivité, l'autre les mesures la compétitivité, dernière sur l'avantage concurrentielle.

En ce qui concerne le troisième chapitre pratique, on identifie le groupe CEVITAL, L'étude de la logistique et la compétitivité. la première section consacre sur la présentation de l'entreprise CEVITAL, la deuxième section sur L'étude de la logistique ou bien de CEVITAL et la troisième section l'analyse des résultats de l'entretien.

CHAPITRE I

Introduction

La logistique se définit traditionnellement comme la technologie de la maîtrise des flux de marchandises et de matière qu'une entreprise expédie vers ses clients, transféré ou entre au sein de ses unités de production et reçoit de ses fournisseurs. Les décisions de déclenchement des opérations (sortir du stock, mettre en fabrication, etc.) doivent être coordonnées de telle sorte que soient assurées en toutes circonstances la continuité et la fluidité des flux, se traduisant par une absence simultanée de ruptures et de surcapacités. En tant que démarche transversale, la logistique est évidemment en relation étroite avec d'autres fonctions principales ou de soutien.

Aujourd'hui le terme logistique recouvre des interprétations très diverses, cela va du simple transport jusqu'à une science interdisciplinaire combinant ingénierie, micro-économie et théorie d'organisation.

Section 01 : généralité sur la logistique

La logistique est issue du génie militaire, responsable de l'approvisionnement des troupes afin qu'elles conservent leurs capacités opérationnelles dans la durée. Les deux métiers base de la logistique sont donc la gestion des stocks de marchandises.

Afin de comprendre le concept de la logistique, il va falloir citer les différents actes suivants : définition, l'historique, les différents types et le rôle de la logistique.

1. définition de la logistique

Pour bien comprendre (National Council of physical Distribution Management) a proposé cette définition pour la logistique : « Terme employé dans l'industrie et le commerce pour décrire le vaste spectre d'activité nécessaire le terme logistique nous ayant retenus quelques des définitions qui nous paraissent les importantes.

En 1962, le NCPDM (pour obtenir un mouvement efficace de produits finis depuis la sortie des chaînes de fabrication jusqu'au consommateur, et qui dans quelques

Cas inclut le mouvement des matières premières depuis leurs fournisseurs jusqu'au début de la chaîne de fabrication. Ces activités incluent le transport des marchandises, l'entreposage, la manutention, l'emballage, le contrôle des stocks, le choix des emplacements usines et

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

d'entrepôts, le traitement des commandes, les prévisions de marché et service offert aux clients ». ¹

Et pour le « Council of logistics management » la logistique est définie comme étant « la partie du processus et la chaîne d'approvisionnement qui planifie, met en œuvre et contrôle le transit et le stockage efficient des biens et services ainsi que de l'information adjacente, de l'endroit de leurs créations jusqu'à celui de consommation, dans le but de répondre aux exigences des consommateurs ». ²

ASLOG (association française des logistiques d'entreprise) définit la logistique comme « l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tel que localisation des usines et entrepôts, approvisionnements, gestion physique des flux de fabrication, emballage, stockage, et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transport et tournées de livraison. » ³

2. historique :

Le dictionnaire de l'Académie française donne la science du calcul comme premier sens au mot « logistique ». Etymologiquement, le terme « logistique » provient du grec *logistikos*, ce qui est « relatif à l'art du raisonnement ». Platon est notamment cité comme le premier à avoir utilisé le mot *logistikos* pour opposer le calcul pratique (logistique) à l'arithmétique théorique. La logistique est encore largement empreinte de cette acception puisque de nombreux travaux académiques ainsi que de nombreuses préoccupations des entreprises se centrent sur l'optimisation (de tournées, de chargement de palette, des coûts...).

Le terme « logistique » trouve ensuite son origine dans le milieu militaire et provient du grade d'un officier en charge du « logis » des troupes, lors du combat. Napoléon Ier met en place un

¹<http://www.Acharkau.com/la-logistique/histoirelogistique>

²MORANA : de la logistique au supply Chain vers une intégration des (SCM) : processus. Édition, e-thèque paris, 2003, p4

³D.Texier, H.mathe. Colin, « la logistique au service de l'entreprise : moyens mécanismes et enjeux », Dunod paris, 1983.p12.

⁴BARBARA,(LM) et pascal(s) :la logistique, Edition DUNOD,paris.2015

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

encadrement de l'approvisionnement en vivres et en munitions. Ainsi, le grade de « major général des logis » fut donné à « un officier qui avait la fonction de loger ou de camper les troupes, de diriger les colonnes, de les placer sur le terrain » (Jomini, 1837) le logisticien militaire avait en charge le transport, le ravitaillement et le campement des troupes. Le terme « logistique » est entré dans le langage courant à partir du début des années quatre-vingt-dix, lorsque la première guerre du Golfe a éclaté. A partir de cette période, démocratisé le mot en parlant de « soutien logistique » dans le cadre d'actions militaires ou humanitaires. Il est classiquement reconnu qu'une des principales organisations logistique à caractère militaire du XXe siècle fut la coordination du débarquement des troupes alliées en Normandie en juin 1944. Le savoir-faire acquis s'est alors diffusé dans les entreprises, d'abord aux États-Unis, ensuite dans les pays européens. Le développement de la fonction logistique au sein des entreprises européennes est également lié à un contexte économique qui en a amené l'émergence.⁴

3. les différents types de la logistique :

La logistique est un secteur vaste, ces types sont :⁵

- La logistique d'approvisionnement : que consiste d'amener dans les usines les produits de base, composants et sous-ensembles nécessaires à la production.
- Logistique d'approvisionnement général : qui permet d'apporter à entreprises de service ou des administrations les produits divers dont elles ont besoin pour leur activité.
- Logistique de production : qui consiste à apporter au pied des lignes de production les matériaux et composant nécessaires à la production et à planifier la production ; cette logistique tend à absorber la gestion de production tout entière.
- La logistique de distribution : qui consiste à apporter au consommateur final, soit dans les grandes surfaces commerciales, soit chez lui en vente par correspondance par exemple, les produits dont il a besoin.
- La logistique militaire : qui vise à transporter sur un théâtre d'opération les forces et tout ce qui est nécessaires à leur mise en œuvre opérationnelle et leur soutien.
- La logistique de soutien : qui consiste à organiser tout ce qui est nécessaire pour Maintenir en condition opérationnelle d'un système technologique complexe en phase d'exploitation.

⁵GRATACAP Anne, MEDAN Pierre, logistique et supply chain management, édition DUNOD, 2^{ème} édition, paris2008.

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

- Une activité dite de service après-vente : assez proche de la logistique de soutien, on utilise assez souvent l'expression (management de services) pour distinguer le pilotage de cette activité.
- Des reverses logistique : traduites en français par « logistique à l'envers », qui consiste à reprendre des produits dont le client ne veut pas ou qu'il veut faire réparer, ou encore à traiter des déchets industriels, emballages et produits inutilisables

4. Le rôle de la logistique :

La fonction de la logistique dans l'entreprise est d'assurer au moindre cout la coordination de l'offre et de la demande, aux plans stratégiques et tactiques, ainsi que l'entretien à long terme de la qualité des rapports fournisseur-client qui la concerne.⁶

Elle a pour but :

- la gestion économique de la production, en supprimant les ruptures de stocks coûteuses et ce grâce à une information constante sur l'état du marché ;
- la réduction des stocks grâce à une rotation accélérée des marchandises entreposées ; la réponse adaptée à une demande très volatile ;
- la mise à disposition du produit chez le client final dans les délais les plus courts et au meilleur cout de distribution possible ;
- la surveillance et l'amélioration de la qualité de la chaîne qui relie le producteur au consommateur pour parvenir au « zéro défaut »

5- les objectifs de la logistique :

- ✓ **Réponse rapide** : une réponse rapide est préoccupée par la capacité d'une entreprise à satisfaire les exigences du client en temps opportun. Au lieu de stocker les marchandises et la fourniture à la demande, les ordres sont exécutés sur la base de L'expédition à l'expédition. Ici, il contribue à reporter les opérations logistiques pour le plus tard possible, puis d'exécuter une livraison rapide en cas de besoin par le client.
- ✓ **Minimum variance** : la variance est tout événement imprévu qui perturbe le système. Opérations logistiques sont perturbées par des événements tels que des retards dans la réception de la commande, la perturbation dans l'industrie manufacturière, les biens endommagés à l'emplacement et à la livraison d'un client à un emplacement incorrecte, etc. la solution traditionnelle pour faire face à la variance était de garder le stock de

⁶ MARIE (pierre). « la logistique fonction stratégique pour les entreprises ».lyonnaises, mars2006, pages 3.

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

sécurité ou utiliser les transports à cout élevé. Ces pratiques étaient couteuses et risqués et donc ont été remplacés par la technologie de l'information pour obtenir un contrôle de la logistique positive.⁷

- ✓ **Inventaire minimum** : l'objectif de l'inventaire minimum implique un engagement d'actifs et de la rotation des stocks. L'engagement de l'actif est la valeur financière de l'inventaire développé tout le système logique et la rotation des stocks est le taux d'utilisation des stocks au cours de temps. L'objectif est de réduire l'inventaire sans sacrifier la satisfaction du client.
 - ✓ **Mouvement de consolidation** : l'un des couts logistiques le plus important est le transport. Le cout de transport dépend du type de produit, la taille de l'expédition et la distance. Signifie la consolidation de mouvement regroupant les petites expéditions ensemble afin de réduire les couts de transport.
 - ✓ **Amélioration de la qualité** : la logistique est une partie principale de développer et de maintenir l'amélioration continue. La logistique devra expédier le produit hors des locaux de client et répéter la fonction logistique. Cela ajoute au cout à l'insatisfaction des clients.
 - ✓ **Soutien de cycle de vie** : soutien de cycle de vie et aussi appelé le soutien de la logistique du berceau. Cela signifie aller au-delà de la logistique inverse et recyclage
- Pour inclure la possibilité de service après-vente, les rappels de produits et l'élimination

6- les différents flux de la logistique :

La logistique traverse trois flux : physique, informationnelle, et financière. ces flux peuvent découler des règles stipulées dans le contrat de partenariat :⁸

➤ Les flux physique

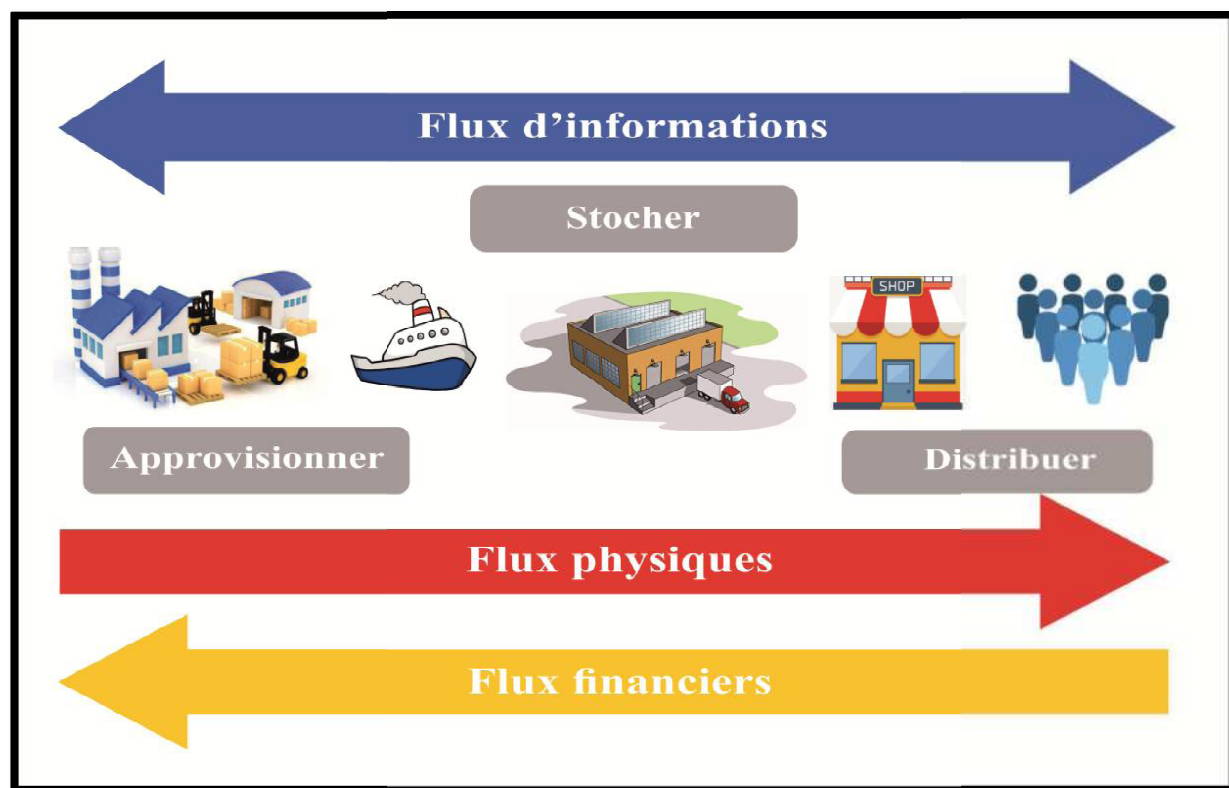
Ce sont les mouvements de transport de marchandises et leurs transformations depuis la matière première jusqu'aux produit finis dans le sens amont /aval, en passant par divers stade de production. L'écoulement de flux physique résulte de mise en œuvre des diverses activités de manutention et de transformation des produits quel que soit leur état.

Les flux Physique est généralement considéré comme étant le plus lent des trois flux.

⁷ Barczyk(D) et Evrard(R), logistique management, édition Nathan/universel, 2002.

⁸ <http://www.logistiqueconseil.org/articles/gestion-flux-logistique.htm.consulte> le 02/11/2018

Figure°01 : flux logistique



Sour :cite intrnte

➤ Les flux d'information

Elle représente les opérations de transfert ou de modification de donnée ou d'information entre les différents acteurs de la logistique. Elle peut être partagée en deux type qui sont les flux de données d'entrées et les flux de donnée suivis. Elles caractérisent la prise de décision par l'ensemble des acteurs de la chaine a long, et à court terme si l'identification des informations et faite la communication deviendra rapide.

➤ Les flux financiers

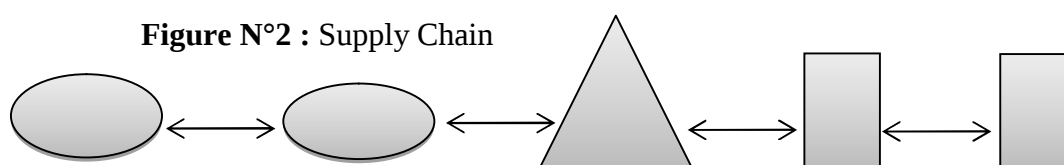
Enfin, les derniers types de flux à maitriser sont les flux financiers ou flux monétaires ce sont des transferts de fonds entre deux entités effectués par différents modes de paiement (virements, chèques...) durant le processus de fabrication, il existe des flux financiers « sortants » afin de réaliser l'ensemble des achats et approvisionnement nécessaire au démarrage de la production, des flux « circulants » permettant de financer avant la vente via la trésorerie l'ensemble des

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

encours de fabrication et des stock de produit semi-finis et enfin des flux (financiers entrent) lors des paiements des clients.

Section 02 : la chaine logistique et supply Chain management

La supply Chain s'inscrit comme une démarche de fonctionnement qui vise à assurer une bonne gestion et synchronisation de l'ensemble des processus qui permet à un ou plusieurs systèmes client ou fournisseurs de prendre en compte et de répondre plus efficacement à la demande des clients (fournisseurs du fournisseur au client du client).⁹



Fournisseur entreprise client de client

Du fournisseur



Flux information, Flux physique, Flux financier.

2.1 Évolutions et définition de la supply Chain

2.1.1 : évolution

Bien que les concepts de la supply Chain soient largement diffusés et connus de la plupart des entreprises, toutes n'ont pas encore mis en œuvre les processus leur permettant de tirer le meilleur parti de leurs outils et de leurs organisations.

Dédiée au service et à satisfaction du client, la supply Chain est incontestablement un élément clé de la différenciation et de la compétitivité.¹⁰

2.1.2 : définition de la chaine logistique

La chaine logistique contient toutes les activités associées au flux et la transformation des bien, depuis les matières premières jusqu'à 'au produit fini livré à l'utilisateur, ainsi que les flux

⁹ REMYLeMoigne : supplychain management Edition Dunod, paris,2013

¹⁰ KREBS(B) : le livre blanc de la supply Chain, septembre 2010.P1

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

d'informations associés. On peut définir la chaîne logistique comme « l'ensemble des processus requis, depuis l'acheminement des matières premières, jusqu'à la livraison de produits et services, et qui sont reliés d'un bout à l'autre de la chaîne afin de satisfaire les besoins des clients »

Avant de définir la supply Chain revenons sur le sens du terme anglais supply Chain. En tant que substantif, il signifie « offre ». employé comme verbe, il se traduit par « fournir » ou « approvisionner ».

Donc « chaîne de l'offre » et « chaîne d'approvisionnement » sont deux expressions acceptées et synonymes. Ce terme est souvent traduit en français par chaîne logistique. Le périmètre de la supply Chain a évolué à cause d'un environnement concurrentiel et globalisé.

L'expression supply Chain s'utilisait pour décrire la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise. Étant donné qu'il s'agit d'une chaîne, la représentation la plus classique de cette dernière est une séquence horizontale de nœuds et de flèches, d'amont en aval, reliant le fournisseur du fournisseur au client du client.¹¹

Définition 1: la chaîne logistique englobe tous les acteurs impliqués dans la production et la livraison d'un produit fini ou d'un service depuis le fournisseur du fournisseur jusqu'au client du client, elle est constituée de fournisseurs, de fabricants, de distributeurs, et de clients.¹²

Définition 2 : l'ensemble des processus de traitement des flux physiques et des flux d'information permettant d'amener les produits depuis les lieux de production ou de fabrication jusqu'emplacements de vente au consommateur.¹³

Définition 3 : l'approche supply Chain est définie comme le management des flux physiques, financiers et de communication cherchant la rentabilité et la pérennité de l'entreprise. Elle renvoie au domaine du management et de la stratégie d'entreprise. Et s'apparente à la notion de « logistique globale », les professionnels désignent par ce terme « l'optimisation des flux d'information (intégration de technologies informatiques et de réseaux de communication qui leur sont associés).¹⁴

¹¹ MELCHIOR de Bary et MOREAU Thomas, *Supply chain : 60 outils pour améliorer ses pratiques*, Vuibert, Paris, janvier 2017, p(14-16).

¹² LE MOGNE Rémy : *supply chain management*, 2.édition, DUNOD, 2007, p9. .

¹³ DIEMER,(Arnaud) : les fonction d'appui à la production « approvisionnement et logistique », (PDF)

¹⁴ WACKERMANN Gabriel, Sous la dir.de, « logistique mondiale transport et communication » Ellipses édition marketing, Paris. 2015, P20.

2-2 les fonctions de la chaine logistique

La fonction logistique dans l'entreprise global des flux de produits, du personne et d'informations en vue de la satisfaction des besoins, de sa clientèle aux meilleurs conditions économiques et pour un niveau de service déterminé : le but principale de cette fonction est d'optimiser les sous-système logistique (approvisionnement, production(ou exploitation, distribution et transport) :¹⁵

- **L'approvisionnement :**

C'est la première étape dans la chaine logistique, cette fonction consiste à vérifier et à garantir la disponibilité des matières nécessaires à la composition d'un produit ou à la réalisation d'un service.

L'acheteur ou l'approvisionneur doit commander au fournisseur les intrants nécessaires à réalisation du produit ou du service de son entreprise.

Sa préoccupation principale est de s'assurer de commander des matières de qualité en quantité suffisante, au bon moment et au moindre cout.

La bonne gestion des approvisionnements peut avoir un effet positive sur la rentabilité, en effet, non seulement une réduction des couts des matières peut augmenter le bénéfice, mais s'accompagner d'une réduction de l'investissement dans le stock.

- **La production :**

La fonction de production est au cœur de la chaine logistique, il s'agit là des compétences que détient l'entreprise pour fabriquer, développer ou transformer les matières premières en produits ou services.

Elle donne une capacité a la chaine logistique pour produire et donne ainsi un indice sur sa réactivité aux demandes fluctuantes du marché. Si les usines ont été construites avec une grand capacité de production, parfois excessive, alors on peut être réactif à la demande en présence de quantités supplémentaire à faire, cet environnement a l'avantage d'être disponible pour des clients en cas de demandes d'urgentes, mais d'un autre coté une partie de la capacité de production peut rester inactive ce qui engendrent des couts et dépenses en plus. D'un autre coté si la capacité de production est limitée, la chaine logistique a du mal à être très réactive et donc

¹⁵ <http://www.imq.qc./logistique-fonctions-logistique.Fonction> logistique-technique de logistique de transport-institut Maritime du Québec. (Consulté 26/02/2019)

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

peut perdre des parts du marché vu qu'elle n'est pas capable de répondre favorablement à certaines demandes. Il faut donc trouver un équilibre entre réactivité et coûts.

- **Le stockage :**

Les entreprises et beaucoup d'organismes divers disposent souvent de stocks importants ont pris conscience de l'intérêt tout particulier d'une gestion rationnelle dans ce domaine.

Un stock peut être défini comme un ensemble de marchandises ou des articles accumulés dans l'attente d'une utilisation ultérieure plus ou moins proche et qui permet d'alimenter les utilisateurs au fur et à mesure de leurs besoins sans leur imposer les délais à-coups d'une fabrication ou d'une livraison par fournisseurs. Ils sont partagés entre les différents acteurs de la chaîne : les fournisseurs, les producteurs et les distributeurs.

Mais avoir des stocks engendre des coûts et des risques, tels que les produits périssables, les produits qui peuvent perdre leurs valeurs sur le marché à cause de la rapidité d'innovation, les coûts de stockage, etc.

Cependant, une meilleure gestion de ces stocks est la clé pour générer des économies importantes et d'optimiser la chaîne logistique, permet de répondre aux demandes des clients et les utilisateurs, et satisfaire, dans des conditions économiques, leurs exigences.

- **Distribution et transport :**

La fonction de transport intervient tout au long de la chaîne logistique, le transport des matières premières, le transport des composants entre les usines, le transport des composants vers les centres d'entreposage ou vers les centres de distribution, ainsi que la livraison des produits finis aux clients. Le rapport entre la réactivité de la chaîne et son efficacité peut être aussi vu par le choix du mode de transport. Les modes de transport les plus rapides comme par exemple les avions, sont très coûteux, mais permettent de réagir très vite et ainsi de satisfaire les demandes non prévisibles.

Les modes de transport par voies ferrées ou par camions sont plus efficaces du point de vue des coûts engendrés mais moins rapides. L'ensemble des partenaires peut choisir de combiner ces modes de transport et de les adapter à certaines situations selon l'importance de la demande et le gain total en genre.

- **La vente**

La fonction de vente est la fonction ultime dans une chaîne logistique, son efficacité dépend des performances des fonctions en amont. Si on a bien optimisé pendant les étapes précédentes, alors facilite la tâche du personnel chargé de la vente, car ils pourront offrir des prix plus compétitifs

que la concurrence, sinon les marges seront très étroites et les bénéfices par très importants, voire même engendré des pertes.

2-3 les flux de la chaine logistique

L'entreprise effectue différentes opérations (d'achat, production, vente, financement et d'investissement), avec ses partenaires, ce qui donne lieu à échanges et à des transferts.

Ces derniers sont appelés flux, il existe trois types de flux :¹⁶

a. Les flux d'information : les flux d'information représentent l'ensemble des transferts ou échange de données entre les différents acteurs de la chaîne logistique. Il s'agit en premier lieu des informations commerciales, notamment les commandes passées entre clients et fournisseurs, une commande comprend généralement la référence du produit, la quantité commandée, la date de livraison souhaitée et prix éventuellement négocié lors de la vente, mais les entreprises s'échangent aussi des informations plus techniques, paramètres physiques du produit, gammes opératoires, capacités de production et éventuellement de transport, information de suivi des niveaux de stock. Ces dernières sont de plus en plus réclamées par les clients qui souhaitent connaître l'état d'avancement de fabrication de leur produit.

Le flux d'information est de plus en plus rapide grâce aux progrès des techniques d'information et de communication (TTC). Toutefois le développement des flux d'information au sein de la chaîne logistique trouve ses limites dans le besoin de confidentialité entre acteurs.

B. les flux physiques : le flux physique est constitué par le mouvement des marchandises transportées et transformées depuis les matières premières jusqu'aux produits finis en passant par les divers stades de produit semi-finis. Il justifie l'organisation d'un réseau logistique, c'est-à-dire les différents sites et les espaces de stockage nécessaires pour pallier les aléas et faire tampon entre deux activités successives.

L'écoulement de flux physique résulte de la mise en œuvre des diverses activités de manutention et de transformation des produits quel que soit leur état. Le flux physique est généralement considéré comme étant le plus lent des trois flux.

C. Les flux financiers : Le flux financier concerne la gestion budgétaire des entreprises : ventes des produits, achats de composants ou de matières premières, mais aussi des outils de production, de divers équipements, de la location et bien sûr du salaire des employés.

Le flux financier est géré d'une manière centralisée dans l'entreprise par le service financier, en des relations avec les diverses fonctions, achat, production et commercial, sur long terme.

¹⁶http://www.pentalog.fr/expertise_metier/distribution_logistique.htm

Il correspond aussi aux investissements lourds tels que la construction de nouveaux bâtiments et de lignes de fabrication

2.4 La structure de la chaîne logistique :

La structure d'une chaîne logistique liée à la nature et des objectifs souhaités lors de la conception, plusieurs structures ont été développées, du point de vue flux physique, elles peuvent être classifiées en quatre types :¹⁷

a-structure divergente : Une chaîne est dite divergente si un fournisseur alimente plusieurs clients ou un réseau de magasins.

b-structure convergente : Une chaîne est dite convergente si un client est alimenté par plusieurs fournisseurs de différents réseaux de distribution, cette structure est également présente dans les réseaux d'assemblage.

C -structure en réseau : c'est la combinaison des deux structures précédentes, elle peut être assimilée au réseau informatique (centralisation et distribution)

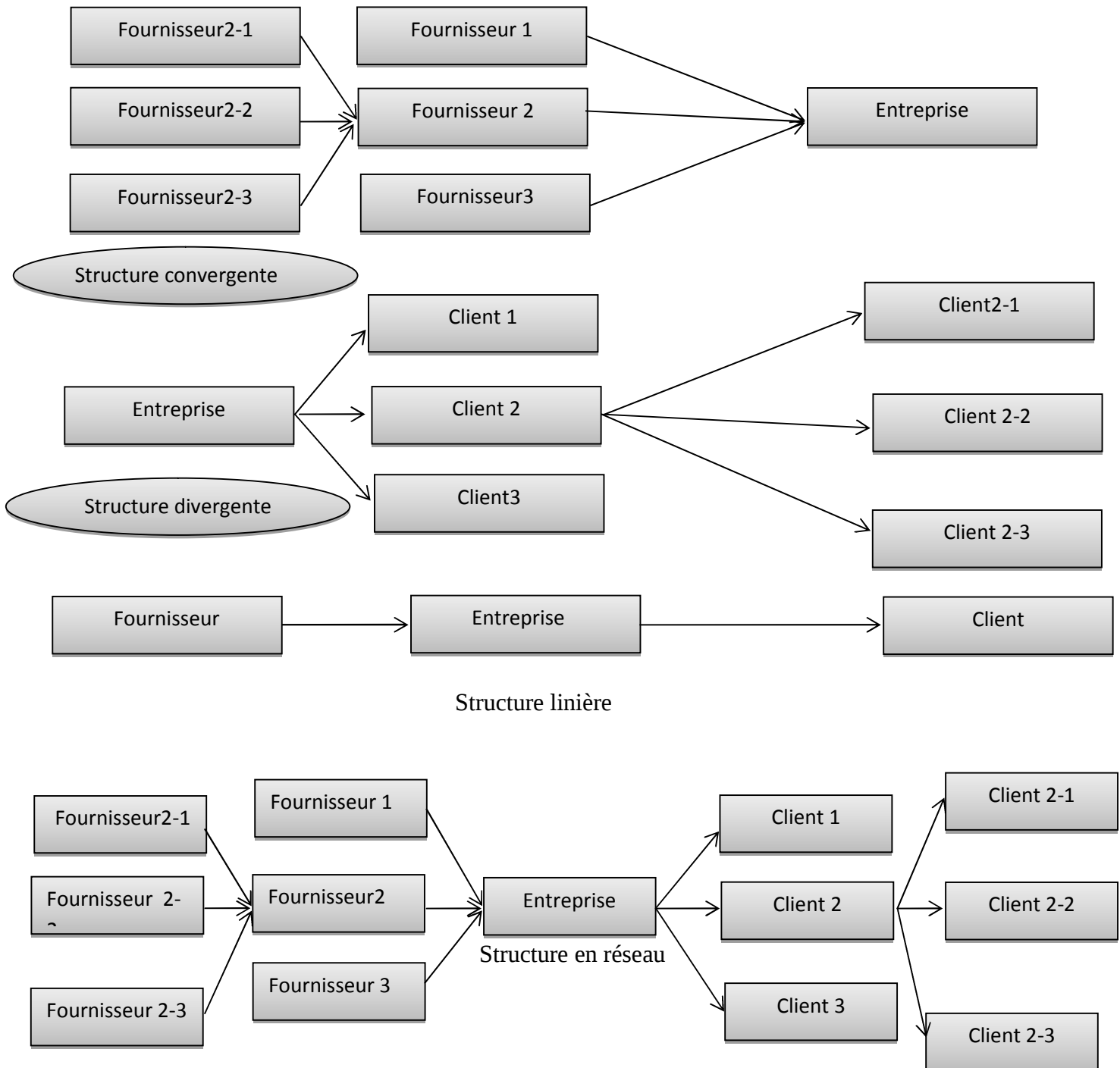
e-structure séquentielle ou linéaire : chaque entité de la chaîne alimente une seule autre entité en aval.

¹⁷ MERZOUK.Salah Eddin, problème de dimensionnement de lot de livraison : application au cas d'une chaîne logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de technologie de Belfort, 2007, page14.

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

Figure 3:

Différentes structure des chaines logistiques



Source : MERZOUK Salah op.cit. Eddi page 1

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

Une structure purement convergente signifie l'absence de réseaux de distribution pour la vente des produits.

De même, une structure purement divergente est improbable, car cela signifierait que le produit fini ne découle que d'un fournisseur amont.

Généralement, la typologie d'une chaîne logistique est donc le type réseau, avec des ramifications plus ou moins grandes.

Ainsi certaines chaînes logistiques peuvent s'avérer très étendues, en particulier pour des produits complexes, une entreprise peut ainsi se trouver en rapport avec plusieurs fournisseurs, pour les grands réseaux, le classement des acteurs de la chaîne se fait en deux catégories :

Les membres essentiels (acteurs industriels majeurs contribuant à l'élaboration du produit) et

Les membres secondaires (consultant, banque, partenaires de recherche,...) pour la recherche de performance, ces auteurs proposent alors de se concentrer sur les membres essentiels seulement et même sur certaines relations uniquement, notamment les relations avec les fournisseurs des composants les critiques. On peut restreindre le réseau à optimiser.

2.5 Les enjeux de la chaîne logistique

Les modèles traditionnels de stratégie se sont complexifiés avec le développement de la concurrence mondiale.

D'une approche de l'avantage concurrentiel : domination par les prix (et donc les coûts) ou différenciation, nous sommes entrés dans l'ère du prix et de la différenciation.

Il faut maintenant être leader dans tous les domaines : prix, qualité, délai, flexibilité, niveau de service.

➤ Les prix / les coûts :

La pression permanente sur les prix oblige les producteurs à améliorer régulièrement leur productivité et à revoir leur organisation industrielle. Cette tendance les amène à agir sur l'ensemble du siècle.

La qualité n'est pas des produits

La qualité est vraiment un objectif dans la mesure où elle se présente comme un pré requis pour pouvoir être compétitive.

➤ Le délai :

Le délai se définit comme le temps s'écoulant entre client et la réception du produit commandé.

Dans l'entreprise, industrielle ou non, pour l'utilisateur, il est plus souvent perçu

Comme le temps entre la constatation du besoin et le moment où il peut commencer à l'utiliser.

Ces écarts intègrent des opérations réalisées par le fournisseur (préparation de la commande,

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

expédition, etc.) mais également des tâches internes (constatation du besoin, contact avec le service achats, passation de la commande, puis réception et contrôle).

➤ La flexibilité :

La flexibilité, ou capacité à réagir à des variations de la demande, se présente sous deux aspects : volume de la demande en quantités. Le second précise le délai nécessaire, lorsque l'on a prévu de fabrication un produit donné, pour modifier son plan de fabriquer, réorganiser son processus et passer à un autre article.

➤ Niveau de service :

On entend par niveau la probabilité de satisfaire la demande dans un délai donné. Si le concept se comprend dans le choix des variables, faut-il en effet comparer les livraisons effectuées au Nombre totale de livraison, on plutôt choisir le nombre de lignes de commande ?

Aux critères traditionnels, prix, qualité, délai flexibilité et niveau de service. Sont venus s'ajouter plus récemment les risques et le potentiel de progrès.

➤ Les risques :

À l'heure où la technologie permet tout ou presque, on ne supporte plus le moindre risque : le retard, l'erreur, la panne, la faillite du fournisseur, etc. Deviennent de plus en plus inadmissibles. Le fonctionnement en juste-à-temps de bon nombre d'entreprises n'a fait qu'accroître cette peur de l'aléa. Le niveau au coefficient de risque est alors devenu un des indicateurs à suivre, pour l'entreprise elle-même, mais aussi pour la société cliente, dans le potentiel externe provenant du marché, de la concurrence, des changes, de la législation, etc. Les risques internes liés à l'organisation, la technologie utilisée, le niveau de la main-d'œuvre, la gamme de produits et son renouvellement.

➤ Potentiel de progrès :

Le potentiel reprend des éléments subjectif et objectif, permettent de juger des possibilités d'amélioration de la performance de l'entreprise : climat social, Age moyen du personnel, ancienneté, organisation en ateliers technologique, communication dans l'entreprise, existence de groupes de travail, etc., Après avoir optimisé leurs différentes fonctions séparément production puis distribution et plus récemment achats, les entreprises ont pris conscience que production distribution et plus récemment achats, les entreprises ont pris conscience que l'amélioration de leurs performances passait nécessairement par l'intégration et la vision globale de leur processus.

2. 6le lien entre logistique et supply Chain

Le terme « Chain logistique » vient de l'anglais supply Chain qui signifie littéralement « chaîne d'approvisionnement ».

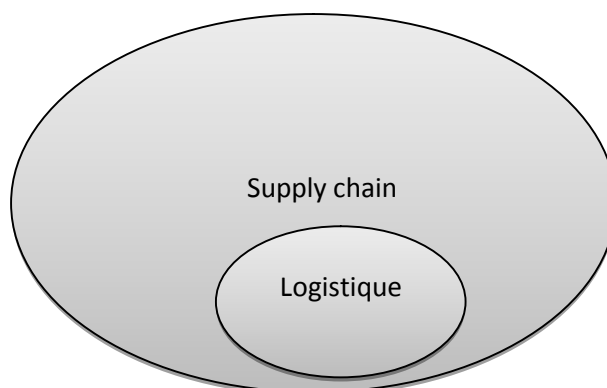
Afin de mieux comprendre d'où viennent les termes chaîne et approvisionnement, l'étude de l'étymologie de ces mots peut aider à mieux comprendre le sens. Tout d'abord le mot chaîne provient du mot latin « catena »qui a pour première signification chaîne, liens, liens , mais aussi entrave, freins ; la seconde définition étymologique caractérise une série d'éléments liés entre eux, ou encore une suite, un en chainement. Une chaîne se définit comme une suite d'anneaux de métal, de plastique, liés uns dans les autres (chainon) ou articulés entre eux (maillons), et servant à orner, à attacher, à transmettre un mouvement. Le mot approvisionnement, quant à lui, désigne l'action de pourvoir, munir quelqu'un, de ce qui lui est nécessaire : tout ce qui concerne les vivres, le matériel, l'énergie, les marchandises...

D'abord, le Council of supply Chain Management Professionnels 16 explique le concept de la Supply Chain par le management de la logistique correspond à une partie de la gestion de la chaîne d'approvisionnement qui prévoit, met en place et le contrôle les flux amont et aval de façon efficace et efficiente, le stockage, les services ainsi que les informations échangées entre les acteurs de la chaîne de leur point de départ et jusqu'au lieu de consommation, pour satisfaire les exigences des clients. Donc, la supply Chain correspond à l'évolution de la logistique.

La logistique n'est que un élément (important) du management de la supply Chain.

On peut schématiser le lien entre la logistique et la supply Chain par le schéma.

Figure 4: le lien entre logistique et supply Chain.



Source : élaborer par nous-mêmes

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

La chaîne logistique est « l'ensemble des entreprises interdépendantes (considérés comme les différents maillons de la chaîne) se coordonnant dans la réalisation des activités (approvisionnement, production et distribution) pour assurer la circulation des produits ou de services de leur conception à leur fin de vie (service après-vente et la logistique de retrait) »¹⁸

Aussi on peut définir la chaîne logistique « une supply Chain est un réseau d'organisations (fournisseurs, usines, distributeurs, clients, prestataires logistique...) qui participent à fabrication, la livraison et à la vente d'un produit à un client. Ces organisations échangent entre elles des produits, des informations et de l'argent »¹⁹

Les besoins des clients changent, ils attendent, de plus en plus, un service comprenant un mode particulier de livraison, de réapprovisionnement, de délai, de fiabilité, de sécurité d'approvisionnement, de transfert de données, d'après-vente.

Dans la grande distribution, l'E.C.R (Efficient Consumer Réponse) amène tous les producteurs à s'intégrer directement à l'acte de vente de consommateur final, concernant les modes de conditionnement, de réapprovisionnement, de prévisions par le biais de techniques de captation de données et transfert direct.

2.2 .Définitions de la Supply Chain Management :

Si le terme supply Chain management (SCM) est très utilisé aujourd'hui, sa signification est toujours source d'une grande confusion.

Le terme supply Chain management a vu sa définition évoluer depuis qu'il existe et, aujourd'hui, des dizaines de définitions différentes ont été recensées.

Certaines définitions présentent le supply Chain management comme un ensemble de processus.

« Le supply Chain management comprend la planification et la gestion de toutes les activités impliquées dans le sourcing et l'approvisionnement, la transformation et toutes les activités logistiques. Il inclut également la coordination et collaboration avec des partenaires qui peuvent être des fournisseurs, des intermédiaires, des prestataires et des clients. Le SCM est une fonction d'intégration dont le rôle principal est d'intégrer les différents métiers et les différents processus dans et entre les entreprises au sein d'un modèle cohérent et performant. Il inclut toutes les activités de gestion de la logistique citées ci-dessus ainsi que les opérations de production et il

¹⁸Krebs(B), le livre blanc de la supply chain , septembre 2010,p1.

¹⁹Remy le moigne, supply chain management, Dunod, paris, 2013.

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

pilote la coordination des processus et des activités au entre marketing, les ventes, le développement produit, la finance et les technologies de l'information »²⁰

2-3 Les activités de SCM :

La supply chaine management est l'intégration des processus opérationnels clés depuis l'utilisateur final jusqu'aux fournisseurs originaux de produits, de services et d'informations qui apportent une valeur ajoutée aux clients et aux autres parties prenantes.

D'après cette définition, les activités de supply chaine management est de :²¹

- Partage mutuellement les informations entre les membres de la chaine logistique.
- Partage mutuellement risques et récompenses en créant un avantage concurrentiel
- Coopérer entre le partenaire avec actions conjointes dans le cadre de relation étroites.
- Partager une même objective et même volonté de servir le client.
- Intégrer des processus de la chaine, depuis les achats jusqu'à la distribution en passant par la fabrication.
- Recherche de partenaires pour établir des relations durables.

2-4 Les objectifs de SCM

Les objectifs de la chaine logistique sont :²²

- La gestion de la chaine logistique vise l'optimisation et l'intégration globales des flux physiques et d'informations.
- La gestion de la chaine logistique couvre les fonctions suivantes (prévision, planification et exécution), depuis l'acquisition des matières premières jusqu'à la
- distribution des produits finis aux clients.
- La mise en place de la gestion de la chaine logistique permet une meilleure circulation des informations entre les fournisseurs et les clients. Pour l'entreprise, c'est une garantie de réactivité et l'assurance de pouvoir répondre aux attentes des clients et la possibilité de se démarquer des concurrents.
- La mise en place de la gestion de la chaine logistique permet la réduction des stocks.
- La gestion de la chaine logistique permet d'affiner les prévisions de matière à, mieux tenir compte des réalités du terrain, de relancer le plan de production pour la qualité
- requise et de livrer à, temps et à l'heure chez les clients.

²⁰ Christopher M. 1992. Logistics and supply chain management. London : pitchman publishing.

²¹ Dominique Estampe « ISTE Performance de la supplychain et modèles d'évaluation » Editions 2015p 16-17

²²<http://www.faq-logistique.com/GCL-Logigaide-Vo108Num01-Gestion-Logistique.htm>

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

- La gestion de la chaîne logistique assure une meilleure adaptation entre l'offre et la demande.
- La gestion de la chaîne logistique permet à l'entreprise de produire au meilleur rapport qualité-prix tout en réduisant au minimum les stocks.

On peut schématiser le lien entre la logistique et la supply Chain par schéma (figure01) expliqué la notion supply Chain, il faut revenir à l'étymologie du terme anglais. Supply qui en tant que substantif a pour équivalent français le mot offre. Lorsque ce terme est employé comme verbe, il peut se traduire par les verbes approvisionner ou encore fournir. Cette expression est entrée dans le vocabulaire courant de l'entreprise et il est important d'identifier avec précision le périmètre d'application.

SECTION 03 : La gestion des stocks

La gestion des stocks consiste principalement à déterminer à quel moment et en quelle quantité un article devrait être renouvelé.

3.1. Définition de la gestion des stocks

La gestion des stocks est une discipline majeure de la logistique que tout acteur exerçant une fonction dans ce domaine doit maîtriser parfaitement afin d'organiser la gestion des flux physiques et des flux d'information de l'entreprise.²³

La gestion des stocks comprend l'analyse des stocks, les méthodes de gestion des stocks et le calcul du stock optimal. La fixation d'un montant, de la composition et de la vitesse de rotation des réserves de matière première et de produit finis (en volume et en valeur) et toutes autres mesures prises a priori pour assurer un approvisionnement efficace sont l'objet de la gestion des stocks.

La gestion informatisée des stocks couvre l'introduction, le contrôle et le traitement des mouvements, l'établissement de l'historique et des journaux de vérification, la collecte d'éléments d'information provenant de magasins éloignés, le contrôle matériel du stock, les procédures d'inventaire.²⁴

3.2 Les activités de la gestion des stocks

La gestion des stocks soulève trois grandes questions :

²³ ZERMATI PIERRE. : « pratique de la gestion des stocks » , éd. Dunod (7^{ème} édition), Paris, 2005. p05 .

²⁴ CIEMENT. CROTEAU, DIANE, RIOPEL « Dictionnaire illustré des activités de l'entreprise, français-anglais : industrie, techniques et gestion édition, Amazon France, 2008, p 273

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

Quoi commander, quand commander et combien commander ? ²⁵

- De l'organisation et du traitement d'informations touchant le niveau des stocks et la nature Quoi commander ? Cette question nous ramené au contrôle du niveau des stocks pour chacun des articles. Les activités du gestionnaire s'orientent autour de la recherche, de l'organisation et du traitement d'informations touchant le niveau des stocks et la nature de ceux-ci.

Cette information doit, en principe, être d'une grande précision afin :

- ❖ D'éviter les situations de rupture de stocks ou de sur-stockage.
- ❖ D'organiser et contrôler l'inventaire périodique.

- Quand commander ? cette question illustre la problématique décisionnelle entourant la détermination des dates de réapprovisionnement.

Pour déterminer le moment opportun de lancement d'une commande certaines méthodes reposent sur l'utilisation du point de réapprovisionnement :

- ❖ Intervalles de réapprovisionnement variables
- ❖ Intervalles de réapprovisionnement fixes

Le calcul de ce dernier tient généralement compte de trois facteurs :

- ❖ La durée du délai de livraison
- ❖ Le taux moyen de la demande
- ❖ La variabilité de la demande
- Combien commander ?

Cette question s'articule autour de la détermination des quantités à commander et des stocks des sécurités.

Pour ce faire, le gestionnaire détermination des méthodes quantitatives ou qualitatives, les quantités qui feront l'objet de la prochaine commande. Elles sont donc fixées sur la base de plusieurs considérations :

- ❖ La demande moyenne durant le délai de livraison
- ❖ La quantité optimale devant être maintenue à l'entrepôt
- ❖ Les couts de maintien en stocks et les couts de commande

²⁵ PELLERIN, L. (1997). La Formalisation des activités de Gestion des Stocks dans PME Manufacturières Québécoises.

3.3. Les couts de la gestion des stocks :

La gestion des stocks fait généralement intervenir quatre grandes catégories de couts : Les couts d'approvisionnements, les couts de maintien en inventaire, les couts de pénurie et couts d'achat :²⁶

3.3.1. Les couts commandent :

Ce sont des couts indépendants, par la définition, des qualités commandées, chaque fois qu'une commande est passée. Un cout fixe est en couru. Peu importe la taille de la commande.

- Préparation du bon de commande
- Traitement de l'information pour préparer la commande
- Frais de poste, de téléphone, de télécopieur, de courrier commandé...etc.
- Frais relies à la réception des marchandises
- Frais relies suivi des commander

3.3.2. Les couts de maintien en inventaire :

Ce sont les couts encourus pour maintenir en inventaire, pendant une certaine période des articles. Le cout de maintien en inventaire est exprimé en dinars par article, par unité de temps. Ou en pourcentage de la valeur d'un article par unité de temps. Sont inclus dans le cout de possession :

- Cout d'utilisation de l'espace d'entreposage (location, électricité, assurances pour l'entrepôt et les installations, manutention, équipements de manutention)
- Cout de détention des articles (assurances pour les produit, surveillance, conditionnement.

3.3.3. Les couts de pénurie :

Ce sont les couts susceptibles de survenir lorsqu'une unité requise n'est pas disponible, Le cout de pénurie est exprimé en dinars par unité de temps.

Les couts pénurie peuvent être de nature interne (associes aux retards ou aux arrêts de production) ou externe. de plus les couts de pénurie dépendent de deux éventualités : la pénurie est récupérable (la satisfaction du besoin est reportée) ou les pénuries est irrécupérable (la satisfaction du besoin est impossible).

²⁶<http://www.gestion.stocks>.

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

Tableau 01 : le cout pénurie de nature interne et externe

Couts internes	Couts externes
-main d'œuvre inoccupée -équipements arrêtés -couts des procédures d'urgences pour accélérer les livraisons -couts occasionnées par les changements dans le programme	-perte de réputation -pertes de commandes -couts de procédure d'urgence pour accélérer les livraisons -couts supplémentaires de sous-traitance pour respecte les délais

3.2.4. Les couts d'achat des articles :

C'est un autre cout important, et cela pour deux raisons : premièrement, il contribue souvent à déterminer le cout de stockage ; si par exemple, il stipulé que le cout de maintien en inventaire est de 5% par mois pour un article dont la valeur unitaire est de 75DA, le cout de stockage sera de 3,75DA par mois pour une unité.

Deuxièmement, le cout d'achat des articles peut intervenir directement dans la détermination de la quantité à commander. Si un fournisseur propose une grille de prix qui dépend des quantités commandées (avec remise par quantité), cela aura pour conséquences de rendre plus avantageux des commandes de plus grandes taille.

En plus des couts d'autres élément importants sont à considérés en gestion des stocks, le premier est la quantité à commander. la détermination de cette quantité est un problème intéressant du fait des différents arbitrages qu'il comporte.

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

Tableau N°2 : le cout d’achat des articles

Délai Administratif	Délai de transmission de la commande	Délai de traitement chez les fournisseurs	Délai de livraison	Délai d'utilisation
- Préparation de la commande - Passation de la commande	-téléphone -télécopieur -poste -messagerie -EDI	-réception de la commande -production -chargement	Temps requis pour acheminer la marchandise du fournisseur à l'acheteur	-temps requis pour que la marchandise reçue soit utilisée (déballage, aspections. préparation. Acheminement aux postes de travail)

3.4. Les facteurs d’amélioration de la gestion des stocks :

Il existe plusieurs facteurs jouent un rôle intéressante dans l’amélioration de la gestion des stocks que nous allons présenter dans ce qui suit :²⁷

3.4.1 Diminution du nombre de références et diminution du nombre de magasins de stockage :

Normalisation elle est obtenue par la chasse aux rossignols (références obsolètes) et par là des pièces de base. Une réflexion sur le nombre et la localisation des entrepôts est également souvent utile. Des regroupements des stocks sur même lieu permettent de réduire les quantités globales détenues, bien entendu une étude préalable est nécessaire pour valider que les couts de possession et de gestion d’un magasin sont bien inférieurs aux couts de transports supplémentaires que généré le fait d’avoir un seul magasin sur deux par exemple.

3.4.2 La souplesse d’approvisionnement :

²⁷ MAHMOUDOU(S) : Analyse de la gestion des stocks et des approvisionnés a la CNSS-Burkina, mémoire de master en administration et gestion des entreprises, institut supérieur de management des entreprise, 2008,p. 33.

Chapitre I : cadre conceptuelle de la logistique

Ce dernier autorise à diminuer les niveaux de stock de sécurité pour un même taux de service. Cela peut résulter de négociation avec les fournisseurs comme le passage des marchés. Annuels, la mise en place de systèmes de prévisions mensuelles, de réduction des couts et des temps de traitements administratifs, et également d'une réduction des lots d'approvisionnements (approvisionnement plus fréquents sur des lots de petite taille).

3.4.3 La qualité et la rapidité de transmission des informations :

Ce sont des facteurs essentiels de la réduction des stocks, à savoir : la qualité et fiabilité des prévisions commerciales, la rapidité de transmission des commandes, la rapidité et fiabilité des réceptions (traitement physique et administratif).

3.5 Les documents de gestion des stocks :

Pour un bon suivi des mouvements de stocks, l'entreprise utilise des documents plus ou moins normalisés :

- a) Bon de livraison (ou de réception ou d'entrée) des matières, marchandises, produits, ou l'on enregistre par type d'élément, les caractéristiques, la date d'entrée en stock les quantités et prix unitaires de chaque élément.
- b) Bon de sortie (ou d'enlèvement ou de matière) : date, caractéristiques, quantités, prix unitaires.

3.6. Méthodes de gestion des stocks :

Les deux paramètres fondamentaux des modèles de gestion des stocks sont la date et la quantité commandée. On peut donc commander à date fixe ou variable, et à quantité fixe ou variable.²⁸

- ❖ Méthode de réapprovisionnement ou méthode calendaire, on commande à date fixe une quantité fixe voisine de la quantité économique de commande (QEC ou formule de Wilson)
- ❖ Méthode de gestion à point de commande. C'est le modèle de commande à date variable et à quantité fixe. C'est l'atteinte d'un certain niveau de stocks, le point de commande, qui déclenche de réapprovisionnement.
- ❖ Méthode de complètement, à date fixe la quantité variable permettant de reconstituer le niveau de stock défini est commandée
- ❖ Méthode de réapprovisionnement à la commande, à date variable une quantité

²⁸ Cours D'initiation. Ala logistique préparé par EBEDE Eric enseignant de logistique

- ❖ Méthode réapprovisionnement à la commande, à date variable

3.7. Les enjeux de la gestion des stocks :

Les responsables de la gestion des stocks doivent éviter deux écueils :

- ❖ **Un niveau de stock très élevé (sur- stockage)**

- Génère de nombreux couts (construction des entrepôts, assurance, personnel affecté à la gestion, à la manutention, au gardiennage, etc....).
- Immobiliser les capitaux ;
- Peut engendrer de graves difficultés financières ;
- Accroît les risques de détérioration ou d'obsolescence des produits stockés ;
- Conduit parfois l'entreprise à céder « au rabais » son stock d'inventue

- ❖ **Un niveau de stocks trop faible :**

- Multiplie les risques de rupture qui entraîne un arrêt de la production
- Désorganise l'entreprise (goulots, d'étranglement, augmentation des stockages intermédiaires)
- Génère des retards dans les livraisons d'où une diminution des ventes et une perte de clientèle.²⁹

Conclusion

La logistique est un des éléments majeurs de la supply Chain, ou chaîne logistique globale. Celle-ci comprend toutes les fonctions engagées dans la satisfaction d'une demande du consommateur : le point de départ vient des commandes de l'aval. Partir de cet objectif, la supply Chain management, met en œuvre des outils et des méthodes permettant d'automatiser et d'améliorer les approvisionnements, en réduisant les stocks et les délais de livraison.

²⁹ www.Simexperts.com « qualifie organisation pour les marché »

CHAPITE II

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

¹Introduction

Le thème de la compétitivité est au cœur de la préoccupation de toutes entreprises quel que soit sa nature d'activité. L'acuité de la concurrence et la montée de l'incertitude impliquent, pour les entreprises, un impératif de compétitivité globale, c'est-à-dire coût et hors coût compétitif, c'est être capable.

D'Affronter la concurrence tout en se protégeant. Et en sortant de l'anonymat, en étant différente des autres, que entreprise, en tant que système, assure sa pérennité .en quête permanente de différenciation, les entreprises définissent de nouvelles stratégies fondées sur la production et l'exploitation des connaissances, stratégies propices à l'innovation et menant à l'entreprise allégée en facteurs de production (travail et capital).plus "légère", l'entreprise est censée être plus mobile, réactive à la versatilité de la demande et à l'offensive des concurrents.

La compétitivité d'une entreprise ne se décrète pas .elle se construit au fil du temps sur une assise territoriale.

En effet, la compétitivité désigne la capacité d'une entreprise, d'un secteur, ou d'une économie à faire face à la concurrence, tant sur les marchés extérieurs que sur son marché interne, dont elles résument la capacité d'être fiable et de se développer par rapport aux autres territoires et entreprise.²

Dans ce chapitre, nous allons présenter trois sections, nous allons aborder d'abord, dans la première section, les fondements théoriques de la compétitivité dont la définition,

Les types, les facteurs ainsi que, la deuxième section sera consacré aux différents mesures de la compétitivité, ensuite nous présenterons, dans la troisième section, l'avantage concurrentiel (compétitifs).

Section01 : le fondement théorique de la compétitivité

La compétitivité est le caractère de ce qui est compétitif .c'est l'aptitude d'une entreprise ou d'une organisation, à faire face à la concurrence. Sur un marché donné, la compétitivité d'une entreprise est sa capacité à occuper une position dominante .Sa compétitivité peut être appréciée par l'évolution de sa part de marche.

1

ZERFA BELKASSEM. « la compétitivité des entreprises algériennes : approche par la normalisation et le management qualité, une étude comparative »
Mémoire de magistère management .université d'oran.2014

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

1-1 définition de la compétitivité de l'entreprise

La définition de la compétitivité diffère d'un auteur à un autre. Plusieurs définitions peuvent être citées :

Selon A.BIENAYME « une entreprise est dite compétitive pour un produit donné, si elle est capable de l'offrir sur un marché à des prix inférieurs ou égaux à ceux des concurrents effectifs ou potentiels »

Selon SHARPLES et MILHAM « La compétitivité est la capacité de fournir des biens et services au temps, place et forme requise par les acheteurs étrangers à prix égal ou meilleur que celui des autres fournisseurs potentiels tout en gagnant au moins le coût d'opportunité des ressources employées » Selon Raymond COURBIS « la compétitivité des producteurs nationaux (ou étranger) se mesure par leur plus ou moins grande aptitude avoir une part élevée du marché » ³

Selon Michael Porter « Chercher à expliquer la 'compétitivité' au niveau nation et

Incorrecte. Ce qu'on doit comprendre, ce sont les déterminants de la productivité et le taux de croissance de la productivité. Pour trouver des solutions, on devrait focaliser, non pas sur l'ensemble de l'économie, mais plutôt sur des industries spécifiques ou encore des segments d'industrie »

Selon Henri SPITEZKI « une entreprise Est compétitive lors qu'elle est capable de se maintenir durablement et de façon volontariste sur un marché concurrentiel et évolutif, en réalisant un taux de profit au moins égal au taux requis par le financement de ces

Objectifs »

a. l'exigence de la compétitivité pour une entreprise

L'entreprise pour assurer sa survie elle doit trouver des actions qui lui permettent

D'augmenter son efficience en particulier dans un contexte fortement concurrentiel. Afin

D'acquérir une part de marché importante, l'entreprise doit réduire les couts de la production

Et de commercialisation par rapport à ceux de ses concurrents.⁴

³ <http://www.toupie.org/dictionnaire/competitivite.RTM.consulté> 07/05/2019

⁴ Phillips .w. Génarad .k. « mangement stratégique et compétitivité ».éd de Boeck, Bruxelles, 1995, p189

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

La compétitivité de l'entreprise est définie par son carré magique, à savoir la Productivité, la qualité, la flexibilité et l'innovation.

Figure 05: le carrée de la compétitivité



❖ La productivité :

Définition de la productivité : est le rapport entre un résultat de la production et la quantité de facteurs qu'il a fallu utiliser.

La nécessité de la productivité consiste à gérer de façon optimale les facteurs de la production. De l'entreprise (équipements techniques, infrastructures, organisation de travail),

Afin de réduire les coûts de revient et donc les prix ; l'augmentation de la productivité permet

Donc une hausse de la compétitivité prix de l'entreprise, mais la compétitivité est difficile à se mesurer lorsqu'il s'agit de développer des services (formation, conseil, assurance)

❖ La qualité :

La qualité est définie comme la perception qu'à la capacité d'un produit à satisfaire ses attentes étant donné son prix, la qualité technique d'un produit

L'exigence de qualité revient pour l'entreprise à rechercher un haut niveau de professionnalisme dans la production de ses produits correspond aux exigences des clients,

L'exigence de qualité se traduit par une amélioration des conditions de vie ou de travail

(Gestion participative) et une coopération avec certains fournisseurs pour développer des solutions communes et de réduire les erreurs pour être compétitive.

❖ la flexibilité :

L'exigence de flexibilité consiste que l'entreprise doit développer des actions pour s'adapter rapidement avec l'évolution de l'environnement (demande, nouvelle réglementation) Qui se traduit par la capacité de l'entreprise à passer d'un type de produit à autre sans perte De temps grâce à des méthodes spécifiques et de la mise en place d'organisation transversales.

❖ l'innovation :

L'exigence d'innovation correspond à la volonté d'introduire des nouveautés (économiques, commerciales, technologiques) afin de détenir un avantage concurrentiel, il Existe différents types d'innovation (innovation de produit, de procédés et celle relative à innovation l'organisation du travail) qui génèrent des gains de productivité et une baisse de couts et donc de prix.

1.2. Les étapes vers la compétitivité

Chaque entreprise doit avoir plusieurs étapes pour leur compétitivité :

- **Évaluation des besoins**

Cette étape consiste à évaluer la connaissance et les habitudes que possède l'entreprise. Cet outil de diagnostic est un excellent point de départ afin d'analyser les besoins courants et futurs de l'entreprise. Il aide les forces, les secteurs qui ont besoins de plus en plus d'attention ainsi que les points d'inquiétude qui pourrait influences la capacité de demeurer compétitif.

- **Le financement**

Le financement d'un projet prometteur vise à augmenter la compétitivité par l'amélioration de la connaissance, des sources et des méthodes de financement à la disposition des entreprises.

- **la par rapport technologie**

Les industries dépendent de plus en plus de la technologie, leur utilisation optimale peut aider l'entreprise à mieux gérer sa croissance, à améliorer son service à la clientèle et à être plus concurrentielle aux entreprises qui ne l'adoptent pas. Dans la nouvelle économie, la mise en place d'une nouvelle technologie adéquate peut procurer à l'entreprise un avantage compétitif.

- **ressources humaines**

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

Chaque organisation préfère avoir des employés qualifiés possédant des compétences, des connaissances, de l'expérience et de la volonté nécessaire pour l'aider à atteindre ses buts,

Toutefois le processus des employés dans une entreprise est fort complexe.

- **Marketing**

Le marketing permet à une entreprise de recueillir l'information ou près des consommateurs, d'élaborer et de commercialiser des services pour répondre à leurs besoins et dévaluer leur degré de satisfaction. Le marketing constitue donc une interface entre l'entreprise et le marché.

- **Le partenariat**

Il porte sur les alliances entre les entreprises du secteur et vise à aider les entreprises à mieux comprendre les divers modes de collaboration afin de former des alliances et des réseaux en affaire.

- **Assurance qualité**

Qualité, amélioration continue, service à la clientèle, analyse comparative et mesure, sont des termes qui s'entendent de plus en plus dans les entreprises.

L'assurance qualité permet de fabriquer des produits de meilleure qualité et qui sont donc compétitifs sur le marché.

- **Un nouveau service**

Le lancement d'un nouveau service est activité intimement liée à la rentabilité de l'entreprise, mais en même temps, elle est très porteuse de risques

La santé financière d'une entreprise est très liée à son rendement dans le lancement de nouveaux services.

1.2. Les types de la compétitivité

En fait la capacité concurrentielle d'une firme reflète son aptitude à gérer au mieux l'évolution du rapport prix /qualité.

Celle-ci est généralement décomposée en deux éléments qui sont : la compétitivité prix, et

La compétitivité hors prix.⁵

⁵ Compétitivité et concurrence. In : www.doc-étudiant.fr consulté le 11-05-2019

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

1-2-2-la compétitivité-prix

C'est la capacité à proposer, sur le marché, des produits à prix inférieure à ceux ses concurrents.

La nation de compétitive des entreprises d'un pays renvoie à la 'attractivité des biens et des services que ses entreprises produisent pour les entreprises ou consommateurs étrangers : c'est la capacité d'un pays à exporter, l'une des forme de compétitivité qu'une entreprise peut choisir d'utiliser pour vendre pus elle repose sur la diminution du prix des biens ou services quelle produits, pour lui permettre d'couler plus vite et plus facilement ses stocks.

La compétitivité prix dépend des prix exportations qui sont généralement déterminés par :

- les couts de production, eux-mêmes déterminée par le cout du travail (salaire), le cout du capital (Cout des intérêts) et leur productivité .celle-ci est mesurée en rapportant la quantité produit au nombre d'heures utilisées pour produire.
- la concurrence : moins il y a de concurrence, plus les entreprises peuvent fixer des prix supérieures à leurs de production
- les couts liés au transport, aux droits de douane et à la réglementation.
- le taux de change c'est à dire la valeur relative de la monnaie nationale par rapport aux autres monnaies.

La concurrence et les couts lies ou transport sont communs à toutes les entreprises qui souhaitent exporter, les déterminants principaux sont donc le taux de change et le cout de production.

Le taux de change peut être influencé par la banque centrale en fonction de sa politique monétaire. Le taux de production, au-delà du cout du travail et du capital, sont déterminés par la productivité.

Plusieurs éléments sont susceptibles d'affecter ces productivités donc la compétitive de nos entreprises :

- les infrastructures (routes, réseau de télécommunications)
- la proximité de partenaires (fournisseurs, prestataires)
- la qualification des travailleurs
- la capacité à organiser la production de manière efficace ou innovante
- le progrès technique incorporé au capital physique (machines)

1-2-3-la compétitivité hors-prix

C'est la capacité à imposer ses produits indépendamment de leur prix (qualité, services accompagnant le produit, capacité de s'adapter à la demande diversifiée : soit par rapport aux goûts soit par rapport aux revenus= différentes gammes).

La compétitivité hors pris qui différencie certains produits, vis-à-vis des produits concurrents, doit permettre à ce dernier d'être peu substituables.⁶

On peut considérer que la compétitivité-prix contribue à expliquer les évolutions a court terme des part de marches .Dans ce cadre, la compétitivité hors prix fera référence a des explications structurelles des performances .c'est-à-dire, les investissements en recherche et développement.

La compétitive hors prix relève plutôt de la stratégie des entreprises. Elle dépend de la fiabilité du produit et de l'innovation. L'environnement économique, fiscal, social ou réglementaire des entreprises oriente fortement ces Stratégies.

Pour favoriser ces stratégies, les états disposent de plusieurs leviers :

- le soutien de l'innovation technique, commerciale et la formation professionnelle
- l'incitation à adopter des stratégies de montée en gamme
- l'aide à la constitution de pôles de compétitive

Section 2 : Les Mesures de la compétitivité

1. les mesures de la compétitivité

Afin d'évaluer la compétitivité, plusieurs instruments ont été utilisés dans les travaux Empiriques. Par catégorie, sont utilisés : les mesures relatives aux coûts de production, les Mesures relatives à la productivité des facteurs, et enfin les mesures relatives aux échanges Commerciaux. Compte au niveau micro-économique, deux types d'instruments ont été au Centre de l'analyse de la compétitivité des entreprises. A savoir, les mesures relatives à la

⁶ « La compétitivité c'est quoi ?et comment l'améliorer? »
Dessine- moi l'économie.
[Http//dessine mois économie/condition](http://dessine-mois-economie/condition). D'utilisation /

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

Part du marché et les mesures relatives au profit.

1.1 Les mesures relatives aux coûts de production

La théorie de l'avantage comparatif stipule la comparaison des coûts relatifs et non des Coûts absolus de production. Cependant, la majorité des travaux d'évaluation de la Compétitivité et par conséquent de l'avantage comparatif ont été principalement axés sur la Comparaison internationale des coûts absolus de production (STANTON, 1986 ; TANGE, 1992). Par ailleurs, étant donné les différentes procédures d'échantillonnage, d'agrégation Ainsi que les différentes sources de données, les coûts de production peuvent ne pas être directement comparables et constituent, par conséquent, des indicateurs imparfaits de la Compétitivité (AHEARN et al. 1990). Ainsi le coefficient de coût des ressources, le coût de production d'une unité de produits, apparaît comme une meilleure alternative pour L'application du modèle de l'avantage comparatif (Van Duren et Martin, 1992).⁷

1.2 Les mesures relatives à la productivité des facteurs

JORGENSON et NISHIMIZU (1978) ont été les premiers à introduire la notion des écarts

De productivité entre deux entités. Défini comme étant la différence relative de produit

Moins la somme de la différence relative du niveau des intrants pondérée par leurs parts, ce

Concept a été empiriquement utilisé par Conrad (1988) et Christensen et al. (1981). Ainsi,

La diminution de l'écart de productivité entre deux entités n'implique que la première entité

est en train d'améliorer sa position concurrentielle par rapport à la seconde.⁸ L'écart de

Productivité comme instrument d'évaluation de la compétitivité présente deux contraintes

Majeures. La première est que cet indicateur ne capte que les différences dues à la

Technologie et aux écarts des efficacités techniques. Les différences de compétitivité dues

Aux différences des prix des facteurs sont négligées. La deuxième est que cet instrument, à

L'instar des coûts de production, ne contient aucune information quant aux déterminants de

La compétitivité hors prix.⁹

⁷ BEHRENS PETER, REVUE internationale de droit économie.

⁸ Edition de Boeck supérieure, France ,2003/2-4

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

1.3. Les mesures relatives aux échanges commerciaux

A l'instar des indicateurs de performance relatifs à la productivité des facteurs, ceux relatifs

Aux échanges commerciaux sont basés également sur la théorie de l'avantage comparatif.

En effet l'existence d'un avantage comparatif entraîne un avantage coût et donc une

Certaine spécialisation dans ce produit expliquant sa part importante dans les exportations.

Dans ce cas, l'entreprise doit s'assurer sa position sur ses produits en termes à sa capacité

De les promouvoir et à les distribuer. Il s'agit de la capacité de l'entreprise à gérer

Concrètement son chiffre d'affaire et défendre durablement ses avantages concurrentiels.

Ces mesures sont régies par des indicateurs : politique produit qui définit les métiers et les

activités de l'entreprise, politique prix suivant le type de stratégie concurrentiel retenue

(Stratégie de domination par les coûts, ou stratégie de différenciation), qualité d'un produit

Et service c'est-à-dire l'aptitude à satisfaire des besoins exprimés ou implicites,¹⁰

Et enfin, la politique de distribution et force de vente concernant la vente du produit final, l'étude

Des rapports de force entre l'entreprise et les autres acteurs de processus de distribution qui

Influence sur la rentabilité de l'entreprise et de sa pérennité.

1.4. Mesures relative à la part du marché

La part du marché ou plus exactement la croissance de la part du marché a été utilisée

comme indicateur de performance dans nombreux travaux empiriques (LARSON et RASK, 1992, cité par LACHAAL L., 2005). Cependant, à l'encontre des mesures relatives Aux

coûts de production et ceux relatives à la productivité des facteurs, cet indicateur capte aussi

bien les facteurs de compétitivité hors prix que les facteurs de compétitivité prix

Affectant la performance d'un produit donné et est considérée comme étant une mesure du

Résultat final de la compétitivité. Par ailleurs, en dépit de son utilisation répandue, une

Insuffisance à l'encontre de cet indicateur peut être avancée. En effet, cet indicateur ne peut pas

distinguer entre un accroissement de la part du marché dû à une performance Supérieure

⁹ MEIROLIVER : « diagnostic stratégique, évaluer la compétitivité de l'entreprise », DUNOD, 3^{ème} édition, Paris 2011 P-2-4

¹⁰ THEVENOT - le partage des connaissances une mémoire interactive pour la compétitive de l'entreprise, SEP DIVISION de Snecma. Paris 1998, p12.

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

de celui dû à une subvention des exportations, ni entre une diminution de la part Due à une faible performance de celle due à un quota. Une telle insuffisance peut s'avérer Trop limitant pour certains produits étant donnée la diversité des mesures de politique en Place et les distorsions qu'elles peuvent cas.

1.5. Les mesures relatives au profit

L'utilisation du profit en tant qu'indicateur de performance de l'entreprise est peu courante

Dans la littérature. Les quelques applications qu'on trouve sont focalisées ou bien sur les mesures des marges brutes et nettes de l'entreprise ou bien sur les indicateurs de Comportement prix-coût. Dans l'étude de KARUNA C. (2007), la compétitivité a été mesurée par trois critères : la substitution des produits, la taille du marché et les coûts D'entrées Selon HENRI MENRAS «un indicateur est une donnée empirique ou plutôt une . Mesure révélant la présence où l'intensité d'un phénomène ou d'une variable».

Les deux facteurs : le coût de production et le prix de vente peuvent être des mesures de compétitivité, mais ils sont insuffisants puisque la concurrence actuelle impose d'autre Facteur de différenciation des produits. Alors, la mesure de la compétitivité doit prendre en Considération un ensemble de facteurs significatif tel que la qualité et le rapport qualité/Prix, la gestion des ressources humaines et l'organisation de l'entreprise.

Section03 : l'avantage concurrentiel (avantage compétitif)

Dans un environnement très concurrentiel, l'organisation assure sa sur survie par sa capacité à s'adapter flexibilité, mais aussi à faire face à la concurrence. On dit alors que, pour être compétitive l'organisation doit développer les avantages concurrentiels par rapport aux autres.

✓ qu'est-ce qu'un avantage concurrentiel

Plusieurs définitions ont été proposées concernant l'avantage concurrentiel.

Selon GERARD GARIBARDI, «l'avantage concurrentiel est la valeur qu'une entreprise est capable de créer pour des clients .il se traduit par la réussite de la mise en œuvre de la stratégie concurrentielle choisie : domination par les couts ou différenciation, exercée soit sur tout le secteur soit sur niche »¹¹

¹¹ Gérard GARIBARDI, « analyse strategique » ,ed EYRALLES,2008,PARIS,P17

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

POUR F.FRERY, l'avantage concurrentiel est défini comme étant « obtention d'un profit durablement supérieur à celui des concurrents » ¹²

L'avantage concurrentiel est mis en évidence à l'issue du diagnostic réalisé par l'organisation. il est constitué d'atouts : les compétences distinctives et les facteurs clés de succès (FCS) ou facteurs clés de réussite (FCR). pour éviter de mettre l'avantage concurrentielle en danger et d'assurer la rentabilité des produits à long terme, l'entreprise fait recours au modèle des (5+1) forces de Porter qui représente l'environnement concurrentiel de la firme et permet d'orienter ses innovations en terme de choix de stratégie et d'investissement. la rentabilité des activités au sein de l'organisation dépend des forces suivantes :

- intensité de nouveaux entrants ;
- menace de produits de substitution ;
- pouvoir de négociation des clients ;
- pouvoir de négociation du fournisseur ;

Souvent le modèle est complété par une autre force, les pouvoirs publics. C'est un élément important car la législation et les normes peuvent influencer chacune des 5 forces du modèle de Porter.

3-1les cinq forces concurrentielles de Porter

Le modèle des cinq forces concurrentielles de Porter est un outil d'analyse stratégique de l'environnement concurrentiel d'une entreprise. L'auteur, MICHAEL PORTER, part du postulat selon lequel la "performance" de l'entreprise dépend de sa capacité à affronter, influencer et résister aux pressions de son environnement concurrentiel. En effet, l'objectif principal d'une entreprise doit être d'obtenir un avantage concurrentiel sur son marché, ce qui se mesure in fine par sa capacité à générer du profit (sa performance).

Ce modèle a pour but de permettre d'identifier les forces en présence dans l'environnement concurrentiel et leur intensité, d'adapter sa stratégie pour obtenir un avantage concurrentiel et ainsi, de réaliser des profits supérieurs à la moyenne du secteur.

Michael Porter a identifié cinq types de forces qui peuvent s'exercer de manière plus ou moins intense dans l'industrie. Celles forces sont exercées par des groupes d'acteurs (nouveaux

¹² Frédéric Fréry l'essentiel du management pour les MBA : « stratégie, les fondamentaux » ed : EYROLLES, 2008, Paris, p 116.

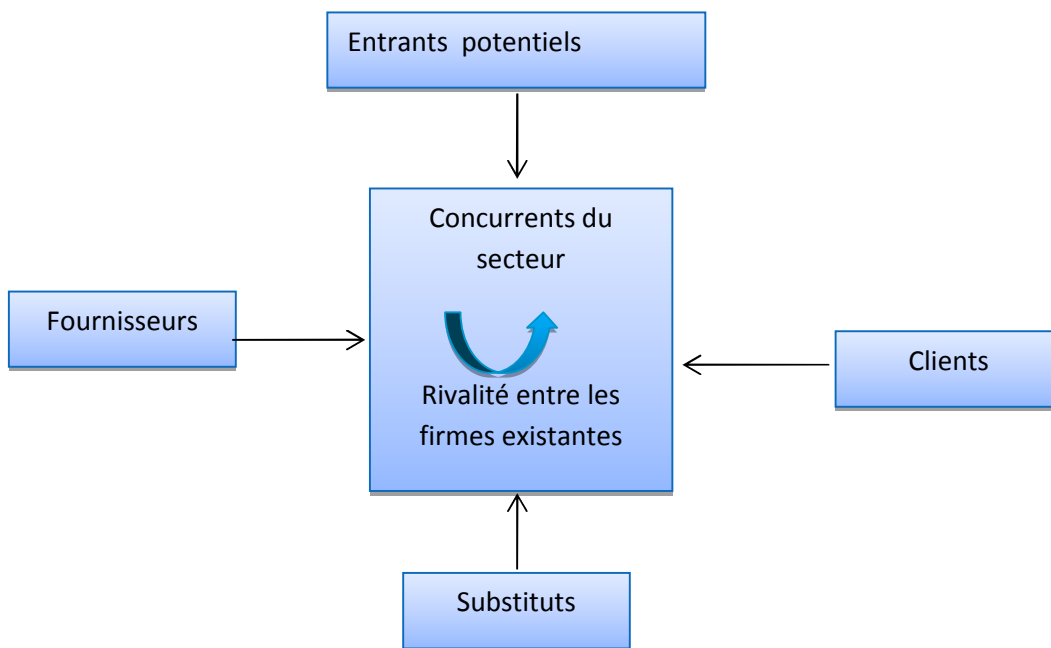
Chapitre II : généralité sur la compétitivité

entrants potentiels, entreprises de produits de substitution, fournisseurs, clients et concurrents directs) qui influencent l'intensité de la concurrence dans l'industrie observée.

L'analyse et la hiérarchisation de l'influence de ces groupes d'acteurs doit permettre de dégager les facteurs clés de succès à maîtriser pour obtenir un avantage concurrentiel.

L'analyse permet ainsi d'évaluer l'attractivité d'une industrie et les facteurs clés de succès qu'une entreprise doit maîtriser pour y réussir. Voici une présentation un peu plus détaillée des cinq forces :

Figure n° 06: les cinq forces concurrentielles de M. Porter



Source : Garcette .p, D'usage, R, strategor, éd Dunod, paris, 2009p82

3-1-la menace de nouveaux entrants potentiels

La menace de nouveaux entrants potentiels dans un secteur apportent avec eux de nouvelles capacités, le désir de conquérir une part de marché, et fréquemment des ressources substantielle.il peuvent en résulter une réduction de la rentabilité.

La menace effective qu'ils représentent pour les firmes déjà implantées dépend :

- Du niveau des barrières à l'entrée présentent dans le secteur ;
- Les économies d'échelle qui obligent soit à agir d'emblée sur une large échelle, soit à supporter un des avantage de cout ;

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

- La différenciation des produits et donc les lourds investissements en marketing qu'il faudra réaliser pour ébranler la fidélisation des clients ;

-L'accès aux canaux de distribution ;

3-1-2La menace des produits de substitution

Cette menace est liée au fait qu'un besoin consommateur peut être satisfaite par plusieurs solutions (produit ou service).ainsi, la voiture la voiture peut être un produit de substitution à un voyage en train ou en avion. La menace que représente cette force est d'autant plus grande que :

- Les coûts de transfert supportés par les clients sont faibles ;
- Le rapport prix /performance est similaire ;

3-1-3 Le pouvoir de négociation des fournisseurs

Correspond à leur capacité à influencer l'industrie, en termes de prix et de qualité produits ou services qu'ils fournissent. En effet un fournisseur très puissant pourra imposer des prix plus élevés si la demande n'est que faiblement élastique au prix. Leur pouvoir de négociation est d'autant plus grand que :

- Il n'existe pas de produit de substitution ;
- ils représentent une part importante des achats de l'entreprise.

3-1-4Le pouvoir de négociation des clients

Représente leur capacité à négocier le prix, le niveau de qualité, les services associés.

Cette force a un impact direct sur la rentabilité moyenne d'une industrie puisqu'elle influe sur les revenus ou les coûts du produit, un groupe de clients est d'autant plus puissant que :

- Ils sont concentrés ou achètent des quantités importantes ;
- Les produits qu'ils achètent sont standardisés,

3-1-5 rivalité entre concurrents existants

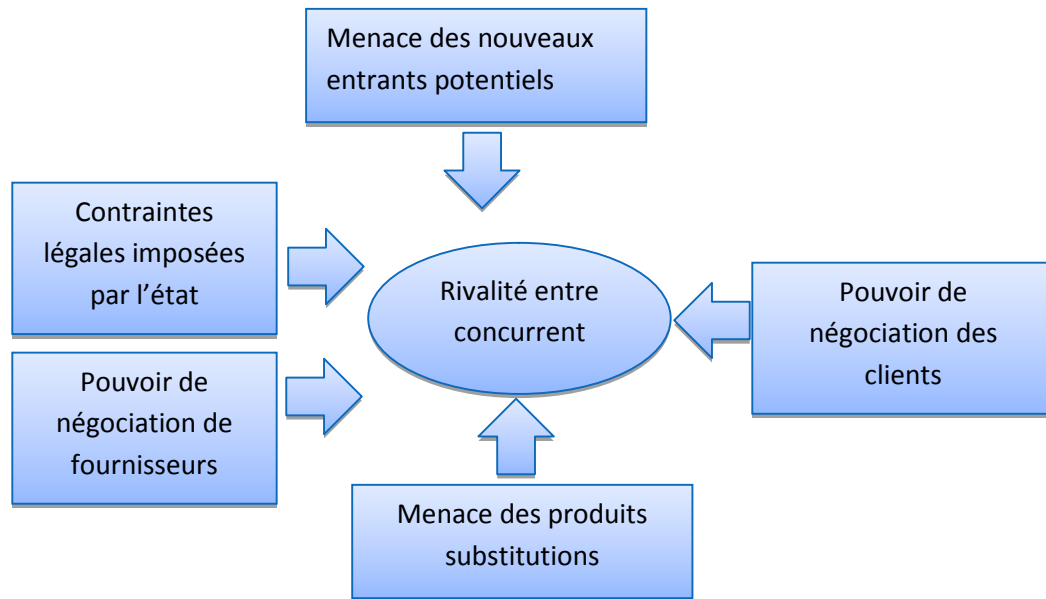
Correspond à toutes les manœuvres qui influencent le profit des acteurs de l'industrie tel que les baisses de prix, lancement de produit ou publicité intensive, Cette force est d'autant plus puissante que :

- Les concurrents sont nombreux ;
- la croissance du secteur est faible ;

Chapitre II : généralité sur la compétitivité

Pour résumer, le modèle des 5(+1) forces de porter est un outil puissant pour analyser l'environnement sectoriel d'une entreprise. Il permet notamment d'évaluer l'attrait d'une industrie, de déterminer les facteurs clés de succès pour y entrer et d'anticiper les risques liés à une modification d'équilibre des forces concurrentielles.

Figure n°07 : 5+1 force de Michael Porter



Source : Gerry Johnson et autres, stratégie, éd Pearson Education, France, 8ème édition

3-2 la Chain de valeur

La chaîne de valeur est un outil d'analyse stratégique permettant d'identifier, ou bien d'une entreprise ou d'une organisation, la déférente activité clés créatrices de valeur pour le client et génératrices de marge pour l'entreprise.¹³

Selon Porter, la Chain de valeur repose sur l'enchaînement, la succession d'activités étape par étape, jusqu'à produit ou service final. Chaque étape permet d'ajouter de la valeur et donc de contribuer à l'avantage concurrentiel de l'organisation.

3-3 Fonction opérationnelles

D'après ce modèle, la structure des coûts d'une entreprise se compose de différentes activités bien distinctes. M. Porter a condensé cette analyse dans un modèle générique composé de neuf grandes fonctions génératrices de valeur :

¹³ www.actionovation.com/innobox/outil-innovation/analyse-chaine-de-valeur consulté le 06/05/2019.

- Cinq activités de base et quatre activités de soutien.

Les activités principales, sont celles qu'impliquent la création matérielle et la vente du produit, son transport jusqu' 'ou client et le service après vente, donc l'activité de base sont l'activité qui agissent directement sur la valeur ajoutée ou produit ou service final.

Elle assure l'offre et se partagent en cinq grandes fonctions ;

➤ La logistique interne

La logistique interne consiste la réception, stockage et affectation des moyen de productions nécessaires ou produit (contrôle des stocks, renvoi aux fournisseurs)

➤ La production

La production c'est la transformation des moyens de production en produit fini (L'entretien des machines, emballage) .

➤ La logistique externe

La logistique externe consiste à la collecte, stockage et à la distribution physique des produits aux clients ;

➤ la commercialisation et la vente

La commercialisation et la vente se sont des activités associées à la fourniture des moyens par lesquels les clients peuvent acheter le produit et sont incités à le faire , comme la publicité, la distributeurs et la fixation des prix .

➤ Les services

Les activités associées à la fourniture des services visant à accroître ou à maintenir la valeur du produit, l'installation .la réparation.la formation .la fourniture de pièces de rechange et l'adaptation du produit.

Les activités de soutien viennent à l'appui des activités principales et se soutiennent les unes les autres en assurant l'achat du moyen de production .en fournissant la technologie et les ressources humaines et en assumant diverse fonction de l'ensemble de l'entreprise.

Les activités de soutien se composent. En outre :

➤ Les approvisionnements

Les approvisionnements ce rapport a la fonction d'achat des moyens de production utilisés dans la chaine de valeur de la firme et non aux moyens de productions eux-mêmes .les moyennes de production achetés comprennent les matières premiers . Les fournitures et d'autres articles consommables à côté d'actifs tel que des machines des équipements de laboratoireetc.

➤ Le développement technologique

Le développement technologique joue un rôle très important pour l'avantage concurrentiel dans tous les secteurs en effet. Tous les activistes créatrices de valeur incorporent une technologie .qu'il s'agisse d'un savoir-faire .de procédures ou de technologie intégré dans des équipements de traitement ou de transformation.

Ainsi que .passe par une gamme d'activités qui peut regrouper généralement dans un ensembles d'efforts visant a améliorer le produit et le processus de produit et le processus de production.

➤ La gestion de ressources humaines

La gestion de ressources humaines Influe sur l'avenage concurrentiel de toute firme par le rôle qu'elle joue dans la détermination des compétences et de la motivation des employés et dans le cout de l'embauche et de la formation

En effet elle s'appuie à la fois les déférentes activistes principales et de soutien (comme la négociation collective).

➤ Les infrastructures de la firme

On considère parfois l'infrastructure de la firme uniquement comme des « frais généraux »malgré ces infrastructures peuvent être une source puissante d'avantage concurrentielle.

En effet.l'infrastructures de la firme se compose d'un certain nombre d'activités qui comprennent la direction général. La planification, la finance, la comptabilité, le juridique, la relation extérieurs et la gestion de qualité.

Conclusion

Ce présent chapitre nous permis d'expliquer la notion de la compétitivité, en mettant En lumière ses principaux fondement théoriques, nous avons constaté que la compétitivité devient Plus que nécessaire pour répondre à l'exigence de la concurrence.

Alors, les nations doivent consolider, voir améliorer leur positions compétitive, et s'adapter aux jeux du marchés, à chaque étape de la mondialisation et sur le savoir de recherche des méthodes d'amélioration de leur compétitivité sur les marchés mondiaux, à travers la construction d'avantage compétitifs qui sont à la base de la création de richesse.

CHAPITRE III

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Introduction

Pour répondre à la problématique de notre recherche, nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'entreprise CEVITAL, et pour bien mener notre stage nous avons opté pour une démarche méthodologique qui répond en première lieu à la présentation de l'objet de cette étude et la nécessité de bien structurer ce travail.

Nous avons réparti ce présent chapitre en trois sections, la première section consiste à présenter l'organisme d'accueil, Dans la deuxième section nous aborderons l'interprétation du questionnaire établi au sein de l'entreprise CEVITAL, Enfin, la troisième section sera consacrée à l'étude de cas sur l'analyse des résultats de guide de l'entretien.

Section01 : la présentation de l'organisme d'accueil CEVITAL

Cette section sera consacrée à la présentation de l'entreprise CEVITAL, et de porter une image sur son historique, sa situation géographique, ses objectifs, ses activités et produits, ainsi que la présentation de ses différentes directions.

1-1-historique et présentation de CEVITAL

Pour la position de CEVITAL dans la chaîne alimentaire, elle est parmi les entreprises algériennes, qui ont vu le jour dès l'entrée du pays dans l'économie de marché.

CEVITAL est une entreprise privée sous classification juridique, d'une société par action (SPA) créée en 1998 par des fonds privés, avec un capital de 970.000.00DA, dont ses principaux actionnaires sont ISSAD REBRAB et ses fils.

Cette entreprise contribue largement au développement de l'industrie agroalimentaire nationale et vise à s'imposer dans le marché, en offrant une large gamme de produits de qualité.

1-2-la situation géographique

L'Entreprise CEVITAL est implantée au sein de port de Bejaia, à proximité de la route nationale n°26, située à 3KM au sud-ouest de ville de Bejaia et à 280KM d'Alger, elle couvre une superficie de 75000M².

Cette situation géographique est bénéfique car elle se trouve à proximité de l'aéroport et du port qui constitue un atout pour le transport de la matière première, cet emplacement est exceptionnel. Par ses capacités importantes d'accostage, d'entreposage et de transit.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »



1-3-les principaux objectifs de CEVITAL.

L'entreprise a pour objectif principal de développer la production d'assurer la qualité de ses produits (les huiles, margarine et du sucre) à des prix compétitifs, et cela dans le but de satisfaire le client et de le fidéliser pour affronter la concurrence.

Tout entreprise vise a certaines objectifs, parmi les objectif visées par l'entreprise CEVITAL, sont :

- L'extension de ses produits tout le territoire national ;
- Positionner ses produits sur le marché international par leurs exportations ;
- La réponse aux attentes des clients ;
- Elargir ses unités de production par l'implantation de plusieurs filiales dans différents pays et l'amélioration de ses relations de partenariat avec les firmes étrangères

1-4 les activités et les produits CEVITAL

Le complexe CEVITAL à débuter son activité en par le conditionnement en décembre 1998.En février 1999, les travaux de génie civil de la raffinerie ont débuté, cette dernière est devenue fonctionnelle en aout 1999 ; l'ensemble des activités de CEVITAL est concentré sur la production et la commercialisation des huiles végétales, de margarine et se présente comme suit :

- Raffinage des huiles.
- Production de margarine.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

-Raffinage du sucre.

-Eau minérale et boissons.

En effet, CEVITAL produit plusieurs marque et gammes d'huiles, de margarines et graisses végétales, sucre liquide et de boissons à savoir :

-Les huiles végétales

CEVITAL fabrique plusieurs catégories des huiles, dont les huiles de table qui sont connues sous les appellations suivantes :

-FLEURIAL plus : 100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E) ;

- Elio et FRIDOR : ce sont des huiles 100% végétales sans cholestérol, conditionnées dans des bouteilles de diverses contenances allant (1 à 5 litres) ,après qu'elles aient subi plusieurs étapes de raffinage et d'analyse ,elle exporte vers le Maghreb et le moyen orient , et pour L'Europe.

- La margarinerie et graisses végétales

CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamines A .D .E certaines margarine sont destinées à la consommation directe telle que Mâtina RANIA, d'autre sont spécialement produites l es boissons de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, à titre exemple MEDINA « SMEN ».

- Le sucre blanc

Il est issu du raffinage du sucre roux de canne en saccharose, entrée en production le 1^{er} semestre 2009.le sucre raffiné est conditionnée dans des cachets de 50 kg et aussi commercialisé en morceau dans des boite d'1kg .Une capacité de production de 650000 tonnes par an avec extension à1800000 tonnes/an, et la part du marché national de 85% et les exportations sont de 350000 tonnes /en2009 et 900000 tonnes /an en 2010.

- Le sucre liquide

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

CEVITAL produit aussi du sucre liquide pour les besoins de l'industrie agroalimentaire et plus précisément pour les producteurs des boissons gazeuses, avec une capacité de production de 219000 tonnes/an et des exportations de 25000 tonnes /an .

Les boissons : Dont on distingue

Eau minérale : lancement de la gamme d'eau minérale « lala Khadîdja »,ce dernier pur et naturel est directement capté à la source au cœur du massif montagneux du Djurdjura et de boissons gazeuses avec une capacité de production de 3000000 bouteilles par jour.

Jus de fruits : réhabilitation de l'unité de production de jus de fruits « EL KSEUR »et le soda.

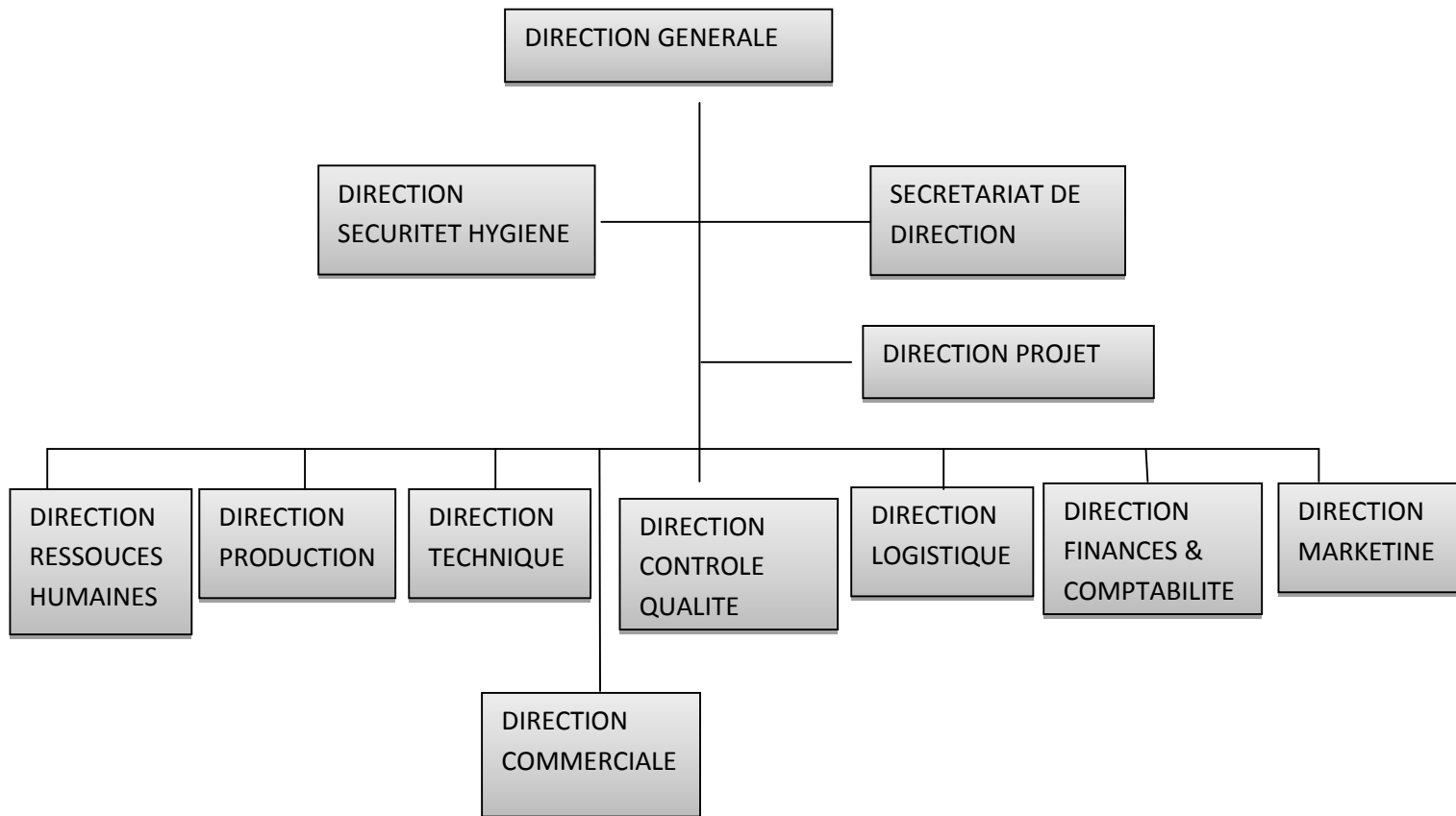
1-5- Organisation de l'entreprise CEVITAL

CEVITAL est organisé selon un organigramme configuré préalablement par son direction générale afin de satisfaire aux objectifs tracée antérieurement.il existe deux mode de fonctionnement ou niveau du complexe CEVITAL, le premier est le mode opérationnel ,le second est le mode fonctionnel, ils ont pour mission la collaboration permanente afin d'assurer la coordination et le bon fonctionnement de l'entreprise

D'après L'organigramme suivant, l'entreprise a divisé ses activités principales sous forme de directions dont chacune d'elle a sa propre mission.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Figure n° 08: organigramme du complexe CEVITAL.



Source : Document interne de l'entreprise

-La direction générale

Elle est composée du directeur général, d'un directeur adjoint, et d'un secrétariat, ainsi que de leurs efforts et de leurs sérieux, sa mission est de combiner entre les différentes directions, de motiver le personnel, gérer, contrôler et décider.

-La direction du projet

C'est l'organe qui contrôle, vérifie et assure la réalisation des nouveaux projet , elle dépend de la direction général adjoint.

-La direction des ressources humaines (DRH)

La DRH à CEVITAL, gère un potentiel humain important constituée de différentes catégories socioprofessionnelles et de qualifications multiples, sa finalité est de faire des études, des

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

recherches pour planifier, et contrôle les activités de chaque niveau de personnel, qui compose le complexe et qui permet son fonctionnement.

-La direction approvisionnement

La mission de la direction est d'établir un lien entre l'environnement interne et externe afin de rechercher les sources d'approvisionnement, elle met en place les mécanismes permettant

De satisfaire les besoins en matière et services dans les meilleurs délais, avec la meilleure qualité et au moindre coût afin de permettre la réalisation des objectifs de production et de vente.

-La direction logistique

Elle comprend toutes les activités liées à la circulation et à l'acheminement des produits dans les meilleures conditions en matière de qualité, coût et distribution, Elle concerne toutes les opérations nécessaires à la mise à disposition des produits sur les lieux de vente, depuis leur stade de fabrication jusqu'à leurs stades de commercialisation, Elle a pour objet l'étude des moyens et des conditions d'exploitation des éléments relatifs aux flux d'entrée de sortie,

-La direction marketing

La direction marketing a pour objectif de satisfaire les besoins du marché, le choix de canaux et la politique de distribution et de communication, de produits et répondre aux exigences de la clientèle.

-La direction commerciale

Elle gère tous les relations avec l'environnement de l'entreprise, elle assure la commercialisation des produits finis et le suivi des clients qui répartis principalement à travers le territoire national et quelques pays étrangers, pour ce faire la direction est en deux services, services vente et service exportation.

-La direction maintenance et travaux neufs

Il s'agit de :

-Gérer et déployer le directeur Industriel et direction de pôles les projets d'investissement relatifs aux lignes de production, bâtiments et énergie/utilité (depuis la définition du processus jusqu'à la mise en route de la ligne ou de l'atelier) ;

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Planifie et assure la Maintenance pour l'ensemble des installations ;

- Rédige les cahiers des charges en interne ;
- Négocie avec les fournisseurs et les intervenants extérieurs.

Pour conclure, le groupe CEVITAL a traversé d'importantes étapes historiques pour atteindre la taille et la notoriété, tout en continuant à œuvrer dans la création d'emplois et de richesses en Algérie.

Section 02 : Etude de la logistique sein de CEVITAL

Dans cette section, on s'intéresse à la compétitivité au niveau de l'entreprise CEVITAL, la direction de la logistique est en cours de réalisation, et actuellement elle se gère à titre provisoire au niveau de la direction logistique qui est composée plusieurs département parmi eux « le département planning et performance » qui présent le lieu de projet et l'unité direction général est compose d'un secrétariat que de 19 service. Nous on s'intéresse plus précisément au service logistique ainsi qu'à ses composantes.

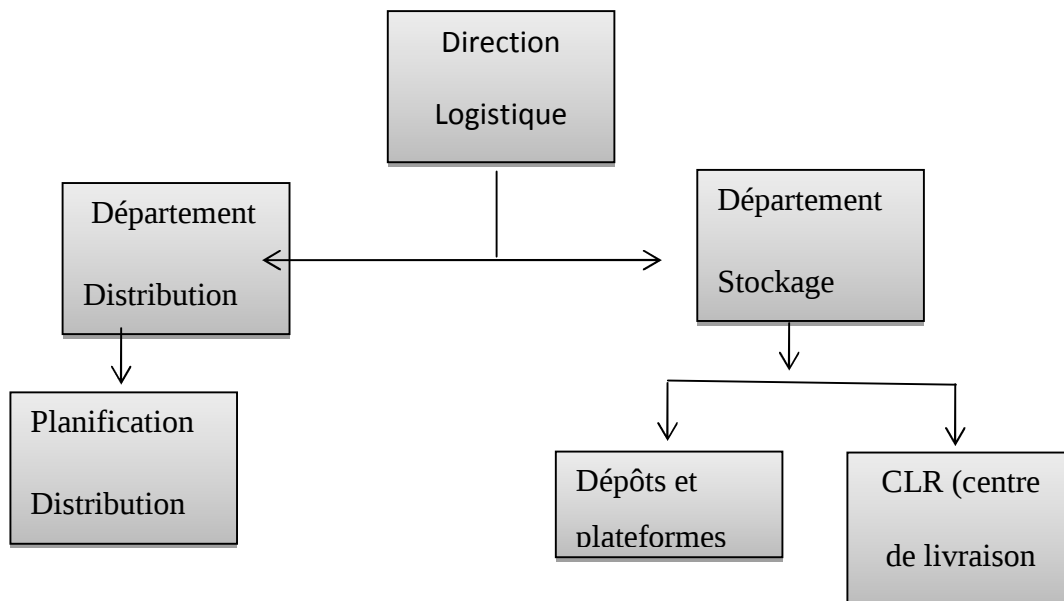
2. L'organisation de la direction logistique

2.1. Structure de L'encadrement :

L'organigramme de la direction générale est composé d'un secrétariat ainsi de 19 Services, nous on s'intéresse plus précisément au service logistique, ainsi qu'à ses composantes.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Figure°09: L'organigramme de la logistique en service.



***Source :** A partir du document interne à la direction.*

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

2.2. Présentation de la direction logistique :

La direction logistique a été créée en janvier 2003, elle joue le rôle de support pour les autres directions en leur fournissant les ressources matérielles, financières et les informations nécessaires.

Elle expédie les produits finis (sucre, huile, margarine, Eau minérale...), qui consiste à charger les camions et livrer les clients. Les commandes sont acheminées sur les différents sites et dépôts logistiques. Qui transmettent directement à l'aide d'un logiciel au PLF concerné qui vérifie la disponibilité du produit dans les stocks.

Dans le cas où la marchandise n'est pas disponible, le service planification ordonne l'envoi de la marchandise au lieu adéquat ou elle assure et gère le transport de tous les produits finis, que ce soit en moyens propres (camions de CEVITAL) ou affrétés au moyen de transport des clients.

La direction logistique est composée de deux départements (distribution et stockage) qui suivent leur activité selon la planification.

Le service planification a pour objectif de gérer l'ensemble des activités de la supply Chain.

2.2.1. Département stockage

Cette équipe est constituée d'un responsable qui assure la coordination entre les CLR et les plateformes et dépôts. Et des correspondants, dont leurs tâches sont :

- le suivi des transferts.
- La gestion des stocks du CLR.
- La mise à jour des mouvements du stock (entrée, sortie physique et théorique).
- L'établissement des inventaires chaque fin de mois en collaboration NUMILOG entreposage. Pour un rapprochement mensuel des quantités reçues, transférées et vendues.

1.2.1.1 Les CLR (centres de Livraison Régionaux)

Les CLR font partie des nouvelles stratégies adaptées par CEVITAL en 2014, dans le but de réduire la pression sur le complexe, de rapprocher beaucoup plus la marchandise au client et aussi pour tenir sa place sur le marché en faisant face à la concurrence.

CEVITAL dispose de 18 CLR qui sont déployés partout au niveau du territoire selon les PLF (plateforme de distribution). Réparties sur les trois zones géographiques (centre, Est, ouest).

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Tableau N°03 : Les CLR de CEVITAL

PLF CENTR (Bouira)		PLF ou EST HASSI AMER		PLF EST ELKHEROUB	
Nom du CLR		Nom CLR		Nom CLR	
CLR AKbou	06	CLR Tlemcen	13	CLR Constantine	25
CLR Tizi ouzou	15	Tiaret	14	CLR Annaba	23
CLR Alger	16	CLR Sid bel Abbas	22	Batna	05
CLR Blida	09	CLR Mousta Ghanem	27	CLR Oum labouaghi	04
CLR Sétif	19	CLR Mascara	29		
CLR Médéa	26	CLR Oran	31		
Rghaia	35	CLR Ghilizane	48		
Total CLR DE CEVITAL		18			

Au sein du service logistique, on trouve cinq correspondants CLR qui sont chargés du suivi de tous les PLF existant sur le territoire national. Le principe des CLR consiste à travailler avec zéro stock, mais vu plusieurs aléas, ils disposent toujours d'un stock de couverture suivant le programme des ventes j-2.

1.2.1.2. Les plateformes et les dépôts

Suite à la surface limitée du stock au niveau du complexe, et pour ne pas interrompre la production, qui se réalise 24h /24, CEVITAL a adapté une stratégie, qui est la location des dépôts et l'acquisition des plateformes :

A) Les plateformes

Ce sont des zones de stockage externes qui sont propres à l'entreprise CEVITAL, il existe deux plateformes : une au centre, qui est celle de Bouira dont sa capacité de stockage est de 50000 palettes (dont 9000 palettes des produits agroalimentaires).

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Et une autre à l'ouest, celle de HASSI AMER à Oran, qui a une capacité de stockage de 25000 palettes (dont 12000 palettes des produits agroalimentaire).

Prochainement CEVITAL envisage l'ouverture d'une nouvelle plateforme à Constantine (situé à l'est). Le choix de ces plateformes n'est pas venu au hasard, mais après une étude approfondie. La preuve est le positionnement de ces plateformes (Est, centre, ouest), qui permet d'alimenter la plupart des marchés du pays.

B) Les dépôts

Sont des surfaces utilisées comme stock extérieur, et qui sont implantées sur tout territoire algérien.

1.2. 1.3. Département distribution

Il intervient de manière à satisfaire les besoins des clients. Il assure la distribution des produits de CEVITAL sur le territoire national suivant un programme déterminé par les planificateurs de la distribution.

1.2.1.4. Planification distribution

Ils prennent en charge l'établissement des plans de distribution qui contient les quantités à livrer, les points de chargement et les points de livraison, etc.... dans ce service on trouve : un responsable et un planificateur de distribution de corps gras, qui assurent la planificateur de distribution des huiles et des margarines, et un responsable et un planificateur de distribution des sucres.

3. La compétitivité de entreprise ce vital :

Par la définition, la compétitivité d'une entreprise est sa capacité à faire face à la concurrence, et pour être compétitivité l'entreprise doit développer des avantages concurrentiels par rapport à ces concurrents. Pour CEVITAL, celle est l'un des grands groupes privées qui a pour objectif de s'imposer sur la marche étrangère. Parmi ses principaux concurrents sur le marché local, on trouve labelle, Affia, etc. parmi ses étrangers, on trouve : Lesieur...etc.

L'entreprise CEVITAL dispose de plusieurs atouts comme une main d'œuvre qualifiée et une énergie peu coûteuse, une capacité de raffinage importante et un emplacement géographique stratégique qui pourraient lui permettre de faire face à la concurrence de nouveaux entrants sur le marché Algérien. S'ajoute un autre atout relatif au coût de production qui permet de réduire ses coûts de transports et ses délais de livraison par sa localisation au près du port.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

L'entreprise CEVITAL détient plus de 80% de part de marché au niveau national ; aussi elle développe des avantages concurrentiels sur le marché étranger basés sur la compétitivité-prix c'est-à-dire que l'entreprise sert à vendre ses produits à un prix inférieure à ses concurrents pour la compétitivité hors-prix, l'entreprise est basée sur la qualité de ses produits, puisque l'entreprise opte pour la diversification et l'analyse permanente de la réalité des marchés et de leur évolution.

Toute entreprise mesure sa compétitivité sur une base de données bien précise. Concernant CEVITAL. Elle mesure sa compétitivité sur le marché local sur la base des parts de marchés et, sur le marché étranger le prix est la base sur laquelle l'entreprise CEVITAL mesure sa compétitivité.

Aussi, la qualité de produit présente un avantage concurrentiel pour l'entreprise CEVITAL puisqu'elle permet à l'entreprise de détecter les nouveaux concurrents et designer leurs politiques de vente à l'international, donc la qualité du produit de CEVITAL répond aux exigences de la clientèle étrangères.

Ensuite, la compétitivité semble être conditionnée par des déterminants nationaux et internationaux d'après ce que le responsable nous a expliqué lors de l'entretien : pour les déterminants nationaux, le premier élément qui détermine la compétitivité de l'entreprise CEVITAL est sa productivité dont l'entreprise CEVITAL dispose des capacités de production très importantes, qui lui permet de répondre totalement à la demande locale et Exporte le surplus, vient par la suite les dotations en ressources, dont les ressources naturelles et les ressources en capital humain sont des facteurs décisifs dans la détermination de la compétitivité de l'entreprise. Ensuite, les caractéristiques du produit, qui conditionnent l'avantage compétitif de l'entreprise CEVITAL sur le marché, et ceci d'autant plus vrai que le produit est différencié et plus le produit répond aux besoins des consommateurs, tels que la fiabilité et le service après-vente, dont elle offre une gamme de produits très variée pouvant satisfaire les différents goûts des consommateurs ainsi leurs pouvoirs d'achat, outre ces produits sont conformes aux normes internationales de la qualité.

Vient ensuite la technologie qui est très importante pour l'entreprise, par la recherche et développement de nouvelles techniques, et la maîtrise du progrès technologique, pour accroître la compétitivité de l'entreprise CEVITAL dont l'entreprise a des spécialistes en recherche et développent dont elle a installé des laboratoires de recherche et un pilote de recherche et développement chargés d'améliorer d'avantage la qualité des produits, et de l'innovation, pour réserver une place très importante sur le marché local. En plus, le coût de

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

commercialisation et de transport est l'un des facteurs essentiels pour l'entreprise ; ainsi elle doit prendre en considération la relation fiscale, monétaire et politique des échanges la ou l'Etat intervient pour obliger les entreprises à respecter les règlements par le paiement de ses différent taxes ou impôts. Enfin, vient l'économie d'échelles ou l'entreprise augmente sa production avec moins de cout lui permettant ainsi d'être plus compétitive. Après la détention d'un avantage compétitif sur son marché local, l'entreprise CEVITAL se tourne vers la pénétration de nouveaux marchés à l'étranger, pour renforcer sa position sur le marché international tout en continuant à répondre à la demande locale.

Pour les déterminants internationaux, le premier élément qui détermine la compétitivité de CEVITAL à l'international est le taux de change, qui est relatif à la variation du taux de change (appréciation ou dépréciation) qui influence fortement sur sa capacité à accroître ses parts de marché et affronter la concurrence. Vient par la suit le cout de transport international, qui constitue le cout de déplacement de la marchandise et dépend du mode de transport choisi. Avec tous déterminants cites précédemment, en peut s'ajoutent d'autres déterminants dans le pocessus de la compétitivité, dont en peut déduire que la taille de l'organigramme est un facteur important pour l'entreprise, puisque les grandes entreprises les mieux armées pour coordonner leurs action ,récolter les économies d'échelles, et compenser les pertes du marché puisque l'entreprise CEVITAL est une grande entreprise ,et elle a des capacités financières et de production très importantes, qui lui permettent de compenser les différentes pertes de marché. En effet, l'innovation pour l'entreprise CEVITAL ne signifie pas seulement la création de nouveaux produits, mais aussi de la volonté d'élargir ses unités de production par le développement de ses implantions à l'étranger. Concernant, la technologie de l'information et de la communication constitue aussi un vecteur plus important pour le développement de l'entreprise qui lui permet d'être mieux proche à ses différents clients et de véhiculer l'information propre à l'entreprise dans le monde.

Par conséquent, l'utilisation croissante de nouvelles technologies de l'information et de communication est l'un des facteurs majeur de la compétitive de l'entreprise CEVITAL.

Car à partir de 2008 l'entreprise CEVITAL créé une direction d'un système d'information, ce système peut être analysé en suivant deux étapes, passant d'abord par le renouvellement du parc informatique accompagné d'acquisition et de développent de logiciel tels que l'achat des ordinateurs et des périphériques pour la mise en place d'un réseau local et la mise en place d'un site web de l'entreprise sur internet afin de promouvoir ses produits et de donner accès

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

à ces derniers au marché mondial, dont elle peut accéder à des informations en temps réel par sa présence sur l'internet comme toute autre entreprise.

Section 03 : Analyse des résultats de guide d'entretien au sein de CEVITAL

Cette section nous allons présentera la démarche méthodologique que nous avons suivi dans notre cas pratique ainsi que les étapes de recherche qui se centre sur trois axes essentiels : les techniques de collecte de données (la pré-enquête, l'observation et le questionnaire), sur le terrain et l'intégralité des questions de notre entretien afin de mener à bien notre travail de recherche qui touche la compétitivité logistique stockage et distribution de la marque afin d'émettre des suggestions d'améliorations.

3.1 La méthode d'entretien

Dans le domaine des études qualitatives, l'entretien qualitatif est la technique la plus utilisée pour sa simplicité de mise en œuvre qu'il soit directif, semi-directif ou non directif. il engage deux personnes en vis-à-vis : un questionnaire et un répondant.

L'entretien prend la forme d'une conversation, plus ou moins dirigée par l'intervieweur, portant sur l'objet de l'étude, structuré et permet d'explorer dans le détail les attitudes, les opinions et les motivations de l'interviewé.

3-2 : Définition l'entretien

« L'entretien est une technique destinée à collecter, dans la perspective de leur analyse, des donnée discursives reflétant notamment l'univers mental conscient ou inconscient des individus. il s'agit d'amener les sujets à vaincre ou à oublier les mécanismes de défense qu'il mettent en place vis-à-vis du regard extérieur sur leur comportement ou leur pensée »

3.3. Description de l'entretien

Notre entretien est base sur un enchainement de questions ouvertes ce qui permet de mieux comprendre notre sujet

Il contient 2axes :

AXE N°1 Le premier est basé sur points de vue généraux au sein de CEVITAL qui est énuméré de 1-7

AXE N°2 Le deuxième basé sur la compétitivité de CEVITAL qui est énuméré de 8-15

Notre premier axe sera compose de oui question qui comportera un structurée allons du général au particulier.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

4. sur le point de vue logistique CEVITAL :

Tableaux N°4 : AXE 1 les points de vue de la logistique

QUESTION	REPONSES
Question1 : pouvez-vous nous parler un peu de CEVITAL ?	CEVITAL est une société par actions - C'est le plus grand complexe spécialisé dans l'agro-alimentaire, il détient le plus grand nombre de raffineries moderne en algérien - Monopole algérien et de faire sa place parmi meilleurs au monde
Question 2 :Qu'elle place et le rôle de chaîne dans le CEVITA ?	Elle occupe une place primordiale rattachée à la direction générale de CEVITAL. elle joue un rôle important car assure le bon fonctionnement de ces activités en amont et en aval.
Question3 :quels sont les fonctions assurées par votre département logistique?	- Approvisionnement - Stockage - Transport - Distribution - Vente
Question 4 :Quels sont les objectifs de SC de CEVITAL ?	La SC de CEVITAL poursuit plusieurs objectifs dont deux sont des objectifs majeurs pour l'entreprise ; consiste à satisfaire le client en lui apportant un produit de qualité, elle consiste à améliorer la performance de l'entreprise.
Question 5 :Quels sont les rapports de mise en place de CEVITAL ?	Il y avait une mauvaise planification, des retards de livraisons et non satisfaction des clients ce qui génèrent la non-maîtrise des coûts de la logistique.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Question 6 :Quels principaux obstacles SC dans entreprise ?	Ils y a plusieurs obstacles et d'autres sont en dehors du pouvoir de l'entreprise : • Blocage des bateaux • Les arrêts imprévus • Le délai de route longue • Le retard dans la transmission d'information.
Question 7 : Comment gérez-vous votre la logistique ?	-Les CLR enregistrent les commandes des clients qui seront envoyé sous un ordre de livraison au service planification et distribution, ce dernier envoie à NUMILOG pour s'occuper du transport.

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des r réponses de l'entretien.

4.1. Analyse et discussions des données de l'entretien de l'AXE 1 :

Question N°1 : pouvez-vous présenter l'entreprise Ce vital et sa place spécifique dans le secteur agroalimentaire ?

Le ce vital agro-industrie est une grande entreprise algérienne, elle a été créée en mai 1998avec un capital social qui est fixé 68,760DA. Ses actionnaires principaux sont Mr issaad rebrab & fils. Elle est première et le grand complexe privé en Algérie et le leader Afrique et dans l'industrie du sucre et l'huile végétale, et elle a pu bâtir un parcours et des valeurs qui ont fait sa réussite et sa renommée.

Ce vital agro-industrie, filiale du groupe Ce vital SPA, est une entreprise citoyenne spécialisée dans la production, le conditionnement et la distribution de produits alimentaire ; raffinage d'huile et de sucre, produits dérivés, négoce de céréale, distribution de produits destinés à l'alimentation humaine et animale.

Ce vital est la première société privée dans l'industrie des huiles brutes sur le marché algérien, elle a connu une croissance importante et a consolidé sa position de leader dans le domaine agro-alimentaire et entent poursuivre sa croissance et exploiter les synergies en poussant l'intégration des activités agro-alimentaires et en développant des activités dans le secteur à

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

fort potentiel de croissance du verre plat. Ce vital a réalisé un CA de près de 42 milliards DA (TTC) en 2018 et un résultat brut de 4 milliards.

Question N°2 : Qu'elle est la place et le rôle de la chaîne logistique au sein l'entreprise Ce vital ?

La direction SC de l'entreprise est créée en 2013 ; elle occupe une place primordiale qui est directement rattachée à la direction général de CEVITAL ; elle assure car, elle le bon fonctionnement de ces activités en amont et en aval (approvisionnement, production, stockage, distribution, transport, ventes) et une meilleure collaboration entre eux qu'est basé surtout sur une culture de partage d'information, à savoir aussi l'amélioration de la qualité des produit et des services offerts, afin d'engendré un avantage compétitif pour l'entreprise en mettant la satisfaction des besoins des clients au cœur du système, donc la performance de l'entreprise d'une manière générale. la maîtrise de la SC c'est la maîtrise de totalité de l'entreprise

Question N°3 : quels sont les principales fonctions assurées par votre département logistique ?

- approvisionnement
- stockage
- transport
- distribution
- vente

Question N°4 : quels sont les objectifs de SC de Ce vital ?

La SC CEVITAL poursuit plusieurs objectifs dont deux sont des objectifs majeurs pour l'entreprise ; la premier consiste à satisfaire le client en lui apportant un produit de qualité, dans les meilleurs délais, tout en respectant la quantité demandée avec prix concurrentiel ; le deuxième consiste à améliorer sur la performance de l'optimisation, la réduction des coûts, l'élimination de toutes les interfaces et tous types de gaspillages, et maximiser la création de la valeur.

Question N° 5 : quels sont les rapports de la mise en place de SC au sein de Ce vital ?

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Avant la mise en place de SC dans l'entreprise Ce vital agro-alimentaire, il y avait une mauvaise planification, des retards de livraisons et non satisfaction des clients ce qui génèrent la non-maitrise des couts de la logistique.

Cependant, depuis l'instauration du système de la SC, il y a eu une meilleure visibilité, une meilleure organisation des processus, une meilleure gestion et programmation dans l'entreprise, moins de ruptures dans les stocks, la diversification des moyen de transport qui permet la disponibilité des produit Ce vital sur l'ensemble du territoire national et mémé à l'échelle internationale. Aussi, une allocation rationnelle des ressources (optimisation des ressources et l'élimination des gaspillages), ce qui engendre l'optimisation des couts logistique. Une nette amélioration par rapport au CA.

Question N°6 : quels sont les principaux obstacles rencontrés au niveau de la SC dans l'entreprise Ce vital ?

Il y a plusieurs obstacles, certains sont maitrisable et d'autres sont en dehors du pouvoir de l'entreprise :

- le blocage des bateaux, soit par le mauvais temps ou à cause des obstacles douaniers
- les coupures d'électricité et les pannes des machines (les arrêts imprévus)
- les délais de route longue, soit pour avoir la matière première ou pour la livraison des produits finis (cause des coupures de routes et l'encombrement qui cause des retards)
- le retard dans la transmission

Question N°7 : comment gérer vous votre logistique

La mise en place d'un système de prise de commande (OL) ordre de livraison à pue réglé les différents problèmes lies à l'insuffisance des marchandises dans les CLR ont utilisant le KIP'S contacte

Logiciel qui reçoit les commandes des clients, transmet leurs commandes journalières pour répondre aux commandes de tous les clients.

Ces commande s'arrivèrent à 13h00 puis à16h00, les différentes commandes sont transmises directement aux services production afin d'avoir un produit prêt le lendemain à 7h00 (J+1) sur les lieux de commandes ont utilisant la filiale NUMILOG entreposage et NUMILOG transport reçoit un (OT) ordre de transféré qui s'en charge de réquisitionné le

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Nombre suffisant de camion pour d'acheminer les produits de la marque CEVITAL jusqu'à la plateforme.

4.2. La compétitivité de CEVITAL

Tableaux n°5 : AXE n°2 : basée sur la compétitivité de l'entreprise CEVITAL

Question01 ; votre entreprise est-elle concurrentielle sur le marché local Si oui, quels sont vos concurrents ?	Oui, les concurrent de l'entreprise cevital dans l'agroalimentaire sont les suivant ; -SAVOLA (Afia) dans les huiles -LA BELLE dans huiles et sucre -Group Berrahal dans le sucre
Question 02 ; quel type de compétitivité basée- vous et comment ?	Compétitivité hors prix tels que la qualité de produit ou innovation. CEVITAL se base sur la compétitivité hors prix tel que la formation de personnel aussi que la certification à la norme international de production tel que iso 22000.
Question03 : sur quelle base mesurez-vous la compétitivité sur le marché local ?	Mesure relative aux parts des marchés L'entreprise CEVITAL détient plus de 80%de part de marche ou niveau national ; toute entreprise mesure sa compétitivité sur une base de données bien précise. Concernant CEVITAL, elle mesure sa compétitivité sur le marché local sur la base des parts de marché étranger le prix est la base sur laquelle l'entreprise CEVITAL mesure sa compétitivité.
Question04 : quels sont les déterminants de la compétitivité de CEVITAL ?	• La recherche et la mise en œuvre des savoir-faire technologique les plus évolués • Le sens de l'innovation

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

	• L'attention accordée ou choix des hommes et des femmes à leurs formation et ou transfert des compétences • L'esprit de l'entreprise • La recherche de l'excellence
Question05 : quels le rôle de l'innovation et la technologie de l'information de l'entreprise CEVITAL pour être compétitif ?	L'innovation pour l'entreprise CEVITAL ne signifie pas seulement la création de nouveaux produits, mais aussi de la volonté d'élargir ses unités de réduction par le développement de ses implantations à l'étranger.
Question 06 : la distribution dans le groupe cevital est –elle un impact direct sur sa compétitivité ?	Ce marché comporte toutes sortes de produits huiles, sucre, margarinerie et il se distingue par : • Une rude concurrence entre les différentes entreprises • Les parts marchés actuelles. • Assure la disponibilité de toute la gamme sur les points de vents.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Question 07 : le transport de l'entreprise CEVITAL est-il parmi les déterminants de sa compétitivité ?	L'entreprise essaye toujours de résoudre ces problèmes, grâce à de nouvelles méthodes de travail et de technologies acquises, par exemple : • Le logiciel transwide • Le TMS ou transport management system
---	---

Source : Elaboré par nous-même à partir des réponses de l'entretien.

Analyse et discussions des données de l'entretien de l'AXE 2 :

La compétitivité dans l'entreprise :

Question 01 : Votre entreprise est-elle concurrentielle sur le marché local ?

☐ OUI

☐ NON

Si oui, quels sont vos concurrents ?

Question 02 : Les concurrents de l'entreprise CEVITAL dans l'agroalimentaire sont les suivants ;

-SAVOLA (Afia) dans les huiles

-la BELLE dans les huiles et sucre

-ZINOR dans les huiles

-Group Berrahal dans le sucre

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Question 03 : Quel type de compétitivité basée- vous et comment ?

Compétitivité prix

☐

Compétitivité hors prix tels que la qualité de produit ou innovation

☐

Compétitivité couts

☐

CEVITAL se base sur la compétitivité hors prix tel que la qualité de produit ou innovation ce qui est justifier par lâchât des machines de haute technologie et la formation de personnel aussi que la certification à la norme international de production tel que iso22000.

Question 04 : Sur quelle base mesurez-vous la compétitivité sur le marché local ?

Mesure relative aux parts des marchés

☐

Mesure relative à la rentabilité

☐

Mesure relative à la productivité

☐

L'entreprise CEVITAL détient plus de 80% de part de marché au niveau national ; Toute entreprise mesure sa compétitivité sur une base de données bien précise .concerna cevital

, elle mesure sa compétitivité sur le marché local sur la base des parts de marchés et sur le marché étranger le prix est la base sur laquelle l'entreprise CEVITAL mesure sa compétitivité.

Qeustion05 : Quels sont les déterminants de la compétitivité de CEVITAL ?

- La recherche et la mise en œuvre des savoir –faire des technologique les plus évolué
- le sens de l'innovation
- L'attention accordée au choix des hommes et des femmes a leurs formations et au transfert des
- compétences L'esprit de l'entreprise
- la recherche d'excellence

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Question 06 : Quels est le rôle de l'innovation et la technologie de l'information de l'entreprise CEVITAL pour être compétitif ?

L'innovation pour l'entreprise CEVITAL ne signifie pas seulement la création de nouveaux produits, mais aussi de la volonté d'élargir ses unités de production par le développement de ses implantations a l'étranger .concernant, la technologie de l'information et de la communication constitue aussi un facteur plus important pour le développement de l'entreprise qui permet d'être mieux proches a ses différents clients et véhiculer les information propre a l'entreprise dans le monde. Par conséquent l'utilisation croissante de nouvelles technologies de l'information et de la communication est l'un des facteurs majeur de la compétitivité de l'entreprise CEVITAL .Car a partir de 2008 l'entreprise CEVITAL créé une direction d'un système d'information , ce système peut être analysé en suivant deux étapes ,passant d'abord par le renouvellement du parc informatique accompagné d'acquisition et de développement de logiciel tels que l'achat des ordinateurs et des périphériques pour la mise en place d'un réseau local et la mise en place d'un site web de l'entreprise sur internet a fin de promouvoir ses produits et de donner accès a ces derniers au marché mondial, dont elle peut accéder a dés information en temps réel par sa présence sur l'internet comme toute autre entreprise.

Question 07 : la logistique influence t'elle à la compétitivité d'entreprise ? Comment

OUI ☐

NON ☐

L'entreprise CEVITAL retient sa compétitivité par la mise en place d'une chaine logistique importante couvrant l'amont et l'aval de ses activité dont elle gère les flux d'une manière efficace, ce qui lui permet de maitriser les couts d'une part et de satisfaire ses clients d'autre part. Elle influence et conditionne l'activités de l'entreprise ,en tant que une fonction transversale qui concerne l'ensemble des services et qui permette leur liaison, dialectique , les uns aux autres, la logistique a CEVITAL est un véritable outil de compétitivité qui a pour but d'améliorer la coordination des services de l'entreprise ainsi de renforcer sa position sur le marche local et étranger

L'entreprise essaye toujours de résoudre ces problèmes, grâce à de nouvelles méthodes de travail et de tonologies acquises, par exemple :

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Logiciel TRANSWIDE : c'est un logiciel qui permet de bien gérer la flotte des camions et de bien suivre leurs positions au même temps dans les unités de production , les CLR's, les PFs et au niveau des agences de NIMILOG transport il permet également de bien définir les responsabilités chaque partie et de détecter les problèmes sont objectif et la prise de rdv pour les camions au niveau des unités de chargement au déchargement a fin de respecter les délais de chargement (cadence des camion) aussi que les délais de livraison pour les clients .

LE TMS UN AU TRANSPORT MANAGEMENT SYSTEME :

Constitue l'outil de gestion et d'optimisation de la chaîne logistique .un logiciel TMS a pour objectif de piloter et rationaliser le processus de transport en offrant une plus grande maîtrise des flux ,des coûts ainsi que du temps nécessaire pour le transport des marchandises ,de l'expéditeur au destinataire .une maîtrise de la chaîne de transports ,de la planification au suivi des opérations ,qui va vous permettre non seulement de réaliser des économies sur les coûts de transport , mais aussi d'améliorer la qualité de service et la satisfaction client.

LENTREPRISE CEVITAL ARRIVE T'ELLE A Maîtrisé SES Différents COÛTS DE STOCKAGE ?

La gestion Des stocks est une activité essentiellement focalisée sur les stocks. C'est –a –dire l'ensemble des marchandises, des matières ou des fournitures, des produits semi-ouvrés ou encours des produits finis et des emballages commerciaux, des pièces de rechange qui sont rangés dans un magasin pour une utilisation ultérieure.

Magasin de pièce de rechange :

Les CLRS sont parmi les nouvelles adaptées par CEVITAL en 2014, dans le but de réduire la pression sur le complexe, de rapprocher beaucoup plus la marchandise au client et aussi pour tenir sa place sur le marché en faisant face a la concurrence. CEVITAL dispose de 16CLP ? L'ouverture d'autres CLRP est programmée par CIVITAL, son objectif est d'atteindre 34 CLRS pour une couverture maximale et disponibilité des produits sur le territoire nationale.

Plateformes ce vital.

Suite a la surface limitée du stock au niveau du complexe, et pour ne pas interrompre la production, qui se réalise a 24 /24, CEVITAL a adapté une stratégie, qui est l'implantation des CLR et l'acquisition des plateformes.

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

Les plateformes : ce sont des zones de stockage externes, qui sont propre à l'entreprise CEVITAL .IL EXISTE TROIS PLATEFORMES/ UNE AU CENTRE ?QUI EST CELLE DE BROUIRA DONT SA CAPACIT2 DE STOCKAGE EST DE 50000 Palettes (dont 20000 palettes des produits agroalimentaires) , une autre a l'ouest ,celle de Hassi amer a Oran ,qui a une capacité de stockage de 25000palettes

Dont 12000 palettes des produits agroalimentaire, et l'ouverture d'une nouvelle plateforme à Constantine situé à l'EST en janvier 2017 d'une capacité de 10000 palettes .le choix de ces approfondie. La preuve est le positionnement de ces plateformes est, centre, ouest, qui permet d'alimenter la plupart des marches du pays.

Chaque entreprise détient des stocks, qui différent d'une entreprise à une autre, le rôle principal des stocks est de bien gérer, maitriser le stock et éviter au maximum d'avoir des rupture.et pour évité le problème de rupture dans l'entreprise se dispose de deux stocks :

Stock de sécurité : le stock des sécurité est le niveau de stock qui permet de limiter les ruptures de dues aux aléas prévisions non conforme à la demande ,délai d'approvisionnement plus long que prévu.

CLR centre de livraison Régionaux

Les CLR sont parmi la nouvelle stratégie adaptée par CEVITAL en 2014, dans le but de réduire la pression sur le complexe, de rapprocher beaucoup plus la marchandise au client et aussi pour tenir sa place sur le marché en faisant face la concurrence.

CEVITAL dispose de 16 CLR, Louverture d'autre CLR est programmé par CEVIITAL, son objectif est d'attendre 34 CLR pour une couverture maximal et disponibilité des produits sur le territoire nationale.

La plateforme et les dépôts :

Suite à la surface limitée du stock ou niveau du complexe, et pour née pas interrompre la production qui se réalisée 24h/24h, CEVITAL à adapter une stratégie e, qui est la location des dépôts et l'acquisition des plateformes :

Les plateforme : ce sont des zones de stockage externe qui sont propres à l'entreprise cevital il existe trois plateforme :une ou centre, qui celle de bouira dont sa capacité de stockage est de

Chapitre III : Etude de cas « la logistique et la compétitivité de l'entreprise CEVITAL »

50000 plateforme dont 9000 palettes des produits agroalimentaires .et une autre à louant , celle de hassi amer à Oran, qui a une capacité de stockage de 25000 palettes dont 12000 palettes des produits agroalimentaires et en fin a lest la plateforme de Constantine avec une capacité de3000 palettes des produits agroalimentaire .. le choix de ces plat formes n'est Pa venu au hasard, mais après une étude approfondie.

La preuve est le positionnement de ces plateformes est, centre ouest, qui permet d'alimenter la plupart des marchés du pays.

Conclusion :

Le but de ce dernière chapitre est d'analyse la logistique est la compétitivité ou sien de l'entreprise CEVITAL de BEJIAI, et de trouver les points forts pour analyse ce dernier.

On peut dire que l'entreprise CEVITAL à entraine à améliorer sa logistique de la compétitivité est ses activité sont bien menées.

La maitrise des nouvelles technologies de la bonne organisation rendra sous doute l'entreprise plus compétitive.

Par ailleurs, nous avons procédé à une analyse de résultats obtenus lorsque de l'entretien avec Le responsable de supply Chain. Cette analyse nous permettre de constaté que la logistique représente un avantage majeur et la amélioration de la compétitivité des entreprise.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion générale

Toutes les entreprises sont confronté est à une concurrence accrue sur le marché local, la maîtrise de son processus logistique lui permet d'assurer le contrôle de ses commandes et gagner la confiance de ses clients après avoir les satisfaits.

La logistique recouvre toujours des fonctions de transport, stockage et manutention dans les entreprises de production, tend à étendre son domaine en amont vers l'approvisionnement, en aval vers la gestion commerciale et la distribution, son objectif principal consiste à apporter ce qu'il faut, là où il faut et quand il faut.

La supply Chain regroupe tout le processus de produit, de l'achat de la matière première jusqu'à l'arrivée aux clients finaux, son transport, stockage, conditionnement, et sa distribution. L'intégration de ce concept dans toutes les fonctionnalités de l'entreprise est obligatoire afin de pouvoir contrôler et gérer les commandes des clients, respecter les délais et de maîtriser les coûts de production.

La logistique est actuellement un facteur clé de la compétitivité des entreprises. Les industriels et l'état ont pris conscience de l'importance que revêt le développement de cette discipline au sein de l'entreprise et dans la pratique quotidienne, aussi la logistique est entraînée de se diversifier et d'évoluer pour intégrer de multiples facettes. Elle n'est plus liée exclusivement aux transports.

À travers l'entretien par questionnaire qu'on a élaboré et d'après le stage pratique qu'on a effectué au niveau de CEVITAL. Nous avons permis d'identifier les principaux déterminants de la compétitivité de l'entreprise **CEVITAL**, ainsi que sa capacité à atteindre ses objectifs soit par des moyens financiers ou technologiques, aussi l'efficacité qui lui permet d'atteindre ses objectifs à moindre coût soit au niveau de la production ou du stockage.

Pour avoir une gestion des stocks, les responsables de l'entreprise doivent accorder une importance particulière à la gestion technique, ce qui permettra à l'entreprise d'économiser les surcoûts de stockage et d'éviter les situations de rupture des stocks.

Notre étude a montré que l'application des stratégies efficaces en matière de gestion des stocks permet à l'entreprise de finir d'atteindre ses objectifs, dont le rôle et la place d'une bonne gestion des stocks est fortement liée à l'existence d'un côté, et à l'application des stratégies.

L'entreprise CEVITAL est jugée compétitive lorsqu'elle réunit plusieurs facteurs déterminants de la compétitivité, qui lui permettent, d'une part, d'avoir un avantage compétitif par rapport à ses concurrents non seulement sur le marché local mais aussi sur le marché étranger et d'autre part, de conquérir de nouvelles parts de marché local mais aussi sur le marché étranger. En effet, elle dispose d'une boîte de négociation à Genève d'où la nécessité de travailler en collaboration avec ces traders, cela pour affronter et dégager des gains, tout en gérant les différents risques engagés par une prise de position sur le marché étranger. Qui lui permet à l'entreprise d'aller à l'avance avec un minimum de risque.

Enfin, après les résultats obtenus, on peut dire que la logistique est un facteur clé de la compétitivité.

BIBLIOGRAPHIE

LISTE ouvrage

Barczyk(D) et Evrard(R), logistique management, édition Nathan/universel, 2002.

D.Textier, H.mathe. Colin, « la logistique au service de l'entreprise : moyens mécanismes et enjeux », Dunod paris, 1983.BARBARA,(LM) et pascal(s) :la logistique, Edition DUNOD,paris.2015 `GRATACAP Anne, MEDAN Pierre, logistique et supplychain management, édition DUNOD, 2ème édition, paris2008.

Christopher M. 1992. Logistics and supply Chain management. London : pitchmanpublishing.-Dominique Estampe « ISTE Performance de la supplychain et modèles d'évaluation » Editions 2015

DIEMER,(Arnaud) : les fonction d'appui à la production « approvisionnement et logistique », (PDF)

MELCHIOR de Bary et MOREAU Thomas, Supply Chain : *60 outils pour améliorer ses pratiques*, Vuibert, paris, janvier 2017. -LE MOGINE Rémy : supplychain management, 2.édition, DUNOD, 2007 .

MEIROLIVER : « diagnostiquestratégique,évaluerlacompétitivité de l'entreprise »,DUNOD , 3ème édition, paris 2011.

MORANA : de la logistique au supply Chain vers une intégration des (SCM) : processus. Édition, e-thèque paris, 2003.

PELLERIN,L.(1997).La Formalisation des activités de Gestion des Stocks dans PME Manufacturières Québécoises.

REMYLeMoigne : supplychain management Edition Dunod, paris, 2013

THEVENOTO-le partage des connaissances une mémoire interactive pour la compétitive de l'entreprise, SEP DIVISION de Snecma. Paris 1998.-Gérard GARIBARDI, « analyse strategique » ,ed EYRALLES,2008,PARIS.

WACKeRMANN Gabriel, Sous la dir.de, « logistique mondiale transport et communication »Ellipses édition marketing, paris.2015. -Remy le moigne, supplychain management, Dunod, paris, 2013.

ZERMATI PIERRE. : « pratique de la gestion des stocks » éd. Dunod(7^{ème}édition), paris, 2005.

ZERMATI PIERRE. : « pratique de la gestion des stocks »,éd. Dunod(7^{ème} édition), paris, 2005.

Article(Revues) :-KREBS(B) : le livre blanc de la supply Chain, septembre 2010.

LISTE ouvrage

-CIEMENT.CROTEAU, DIANE, RIOPEL « Dictionnaire illustré des activités de l'entreprise, français-anglais : industrie, techniques et gestion édition, Amazon France, 2008.

Cours D'initiation. Ala logistique préparé par EBEDE Eric enseignant de logistique

Frédéric frery l'essentiel du management pour les MBA : « stratégique, ed : EYRGLLES, 2008,paris.les fondamentaux »

« La compétitivité c'est quoi ?et comment l'améliorer? »

Compétitivité et concurrence. In : www, doc-étudiant.fr consulté le 11-05-2019

Dessine- moi l'économie.Http//dessine mois économie/condition. D'utilisation /

<http://www.toupie.org/dictionnaire/competitivite.RTM.consulté> 07/05/2019

MAHMOUDOU(S) : Analyse de la gestion des stocks et des approvisionnés a la CNSS-Burkina, mémoire de master en administration et gestion des entreprises, institut supérieur de management des entreprise, 2008.

MARIE (pierre), « la logistique fonction pour les entreprises », lyonnaises, mars 2006.

Mémoire de magistère mangement .université d'oran.2014

MERZOUK.SalahEddin, problème de dimensionnement de lot de livraison : application au cas d'une chaine logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de technologie de Belfort, 2007.

Phillips .w. Génarad .k. « mangement stratégique et compétitivité ».éd de Boeck, Bruxelles, 1995, p189

Thèses et mémoire :

ZERFA BELKASSEM. « la compétitivité des entreprise algériennes : approche par la normalisation et et le mangement qualité, une étude comparative »

Site internet :

<http://www.gestion stocks>.

<http://www.Acharkau-com/la-logistique/histoirelogistique>

<http://www.faq-logistique.com/GCL-Logigaide-Vo108Num01-Gestion-Logistique.htm>

<http://www.logistiqueconseil.org/articles/gestion-flux-logistique.htm.consulte> 02/11/2018 -

http://www.imq.qc./logistique_fonctions-logistique.Fonction logistique-technique de logistique de transport-institut Maritime du Québec. (Consulté 26/02/2019)

http://www.pentalog.fr/expertise_metier/distribution_logistique.htm

www.Simexperts.com « qualifie organisation pour les marché »

www.Simexperts.com « qualifie organisation pour les marché »

LISTE ouvrage

www.actionnovation.Com/innobox/outil-innovation/analyse-chaine-devaleurconsulté
le06/05/2019.

.

Annexes



Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

BON AFFECTATION

Il est affecté à : x

Catégorie Transport : NUMILOG

Code client : x

N° R.C. : x

Identifiant fiscal : x

N°article fiscal : x

Commande Client N°	CC BEJ19048021	Réf. pièce :	CONTRAT 2019	Date :	05/06/2019
--------------------	----------------	--------------	--------------	--------	------------

Article	Désignation	Quantité	P.U.	TVA	Dépôt	Montant H.T.
B9870Y5000	CO2 LIQUIDE ALIMENTAIRE	30,0000 T		19,00 %	UFCCO2L	
					Montant HT	DZ

Mode Règlement : Chèque Visa du responsable des ventes

SPA au capital de 69 568 256 000,00 DZD

N° RC : 98 B 0003802 BEJAIA

N° IF : 099806000380297 - N° AF : 06010108900

Siège Social Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

Tél. : +213 (0)34 20 20 00 - Fax : +213 (0)34 21 27 73 E-mail : info@cevital.com



Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

BON DE LIVRAISON

Code client : XXXXX
N° R.C. : XXXXX
N° Carte fiscale : XXXXX
N° Article :

Nom chauffeur :
N° Permis de conduire :
Immatriculation Camion :
Propriété :

Bon de Livraison N° : XXXXXXXXXXXXXX		BL CLR19005038	Réf. pièce : XXXXXXXXXX	CC BEJ19012124			Date :	14/05/2019
Produit	Désignation		Un.	Qté livrée	Qté tarifée	Prix Unitaire	Montant HT	
B7464Y0018	CONSIGNATION/DECONSIGNATION PA		LUN	24,000	24,000 UN	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	
B9850Y3020	SUCRE SKOR 1Kg		PLT	24	25 200,000 KG	XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	
DZD								

Visa du magasinier

Visa du responsable des stocks

Visa du chauffeur

Visa de l'agent de sécurité



Tél. : +213 (0)34 20 20 00

Fax : +213 (0)34 21 27 73

Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

Bon de transfert

Date : xxxxxx

Nom du chauffeur : xxxxxx

N° Permis de conduire : xxxxxx

Immatriculation Camion : xxxxxxxx

Dépôt Départ :

CONDITIONNEMENT D'HUILE
COMPLEXE CEVITAL BEJAIA

Dépôt Arrivée :

CLR OUM ELBOUAGHI

BEJAIA

Pièce : TR 619091

Produit	Désignation	Date	Quantité	Poids	Volume
HLLI001	HUILE ELIO II 1 LITRES	03/06/2019	4 P85	0,000 KG	0,000 LT
HLLI005	HUILE ELIO II 5 L	03/06/2019	20 PLT	0,000 KG	0,000 LT
HLLI02R	HUILE ELIO II RONDE 2 LITRES	03/06/2019	2 PLT	0,000 KG	0,000 LT
				KG	L

Visa du Magasinier Visa du Responsable des Stocks Visa du Chauffeur Visa de l'Agent de Sécurité Visa du Réceptionnaire



Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

FACTURE No FC BEJ19011662

Client :

Code client :

Adresse :

Activité :

No R.C. :

No Carte fiscale :

No Article :

Bon de livraison :

Bon d'Affectation : CC BEJ19012124

Comptes Bancaires CEVITAL

- 1- BADR - Agence Bejaia 003 00357 3002713000 59
- 2- BNP PARIBAS - Agence Bejaia 027 00713 0000018001 72
- 3- Société Générale - Agence Bejaia 021 00501 1130000537 52

FACTURE N° FC BEJ19011662

Date : 14/05/2019

Ref. Pièce : VENTES DU 14/05/2019 CLR19

Article	Désignation	Qtéfact.	Qté tarif.	Prix Unit.
Votre commande de référence : VENTES DU 13/02/2019 CLR19				
B7464Y0018	CONSIGNATION/DECONSIGNATION PAL	24,000 UN	24,000 UN	
B9850Y3020	SUCRE SKOR 1Kg	24 ^{PLT}	25 200,000 KG	

TVA	Base	Taux	Montant TVA
			DZD
Montant total TVA			DZD

Montant HT	DZD
Montant TVA	DZD
Net à payer	DZD

Date échéance	Mode règlement	Montant
14/05/2019	Chèque	DZD

Livré le : 14/05/2019

Arrêtée la présente facture à la somme de XXXXXXXXXXXX

Intention d

CLR	Code Client	Nom Prenom	Distributeur	Commande	Date	Famille
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191963	03/06/2019 10:43:27	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191963	03/06/2019 10:43:27	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191963	03/06/2019 10:43:27	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191963	03/06/2019 10:43:27	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191968	03/06/2019 10:44:06	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192121	03/06/2019 11:56:40	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192121	03/06/2019 11:56:40	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192121	03/06/2019 11:56:40	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192121	03/06/2019 11:56:40	Margarine / Smen
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191799	03/06/2019 09:05:18	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191799	03/06/2019 09:05:18	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192028	03/06/2019 11:09:17	Huile / Elio

CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192028	03/06/2019 11:09:17	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192216	03/06/2019 13:11:35	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192216	03/06/2019 13:11:35	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192025	03/06/2019 11:07:26	EAU Minérale / EAU Minérale
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191809	03/06/2019 09:15:49	EAU Fruitée PET / Tchina 2L
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191780	03/06/2019 13:18:32	Huile / Brand Fridor
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191780	03/06/2019 13:18:32	Margarine / Margarine de table
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191780	03/06/2019 13:18:32	Margarine / Margarine de table
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1191780	03/06/2019 13:18:32	Margarine / Smen
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Huile / Brand Fridor

CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Huile / Fleurial
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Huile / Fleurial
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Margarine / Graisse
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192073	03/06/2019 11:33:12	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192197	03/06/2019 12:47:21	Huile / Elio
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192197	03/06/2019 12:47:21	Sucre / Sucre blanc
CLR04OEB	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	OEB01	BC1192197	03/06/2019 12:47:21	Sucre / Sucre blanc
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1191906	03/06/2019 10:31:11	Sucre / Sucre blanc
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1191906	03/06/2019 10:31:11	Sucre / Sucre blanc

CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192060	03/06/2019 11:25:46	Huile / Elio
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192170	03/06/2019 12:25:05	Huile / Elio
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192170	03/06/2019 12:25:05	Sucre / Sucre blanc
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192170	03/06/2019 12:25:05	Sucre / Sucre blanc
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192045	03/06/2019 11:20:10	Huile / Elio
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192045	03/06/2019 11:20:10	Huile / Elio
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192045	03/06/2019 11:20:10	Huile / Fleurial
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192045	03/06/2019 11:20:10	Huile / Fleurial
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1192045	03/06/2019 11:20:10	Margarine / Smen
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1191878	03/06/2019 10:20:04	Huile / Elio
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1191878	03/06/2019 10:20:04	Huile / Elio
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1191878	03/06/2019 10:20:04	Huile / Elio
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1191878	03/06/2019 10:20:04	Huile / Fleurial
CLR05BATNA	xxxxxxx	xxxxxxxxxx	BTN01	BC1191878	03/06/2019 10:20:04	Huile / Fleurial

Table des matières

Les remerciements

Les dédicaces

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste de tableaux

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre I : cadre conceptuel de la logistique

Introduction.... 3

Section 01 : Généralité sur la logistique.....3

1-1 Définition de la logistique3

1-2 Historique.....4

1-3 Les différents types de la logistique.....5

1-3-1 Logistique d'approvisionnement.....5

1-3-2 Logistique de production.5

1-3-3 Logistique de distribution5

1-3-4 Logistique militaire5

1-3-5 Logistique de soutien5

1-3-6 Logistique une activité dite de service après-vente6

1-3-7 Logistique des services logistiques6

2 Les objectifs de la logistique	6
2-1 réponses rapides	6
2-2 minimum variances	6
2-3inventaire minimum	7
2-4 mouvements de consolidation.....	7
2-5 Amélioration de qualité.....	7
2-6 Soutien de cycle de vie.....	7
3- les différent flux de la logistique.....	7
3-1 les flux physique.....	7
3-2 L flux d'information.....	8
3-3 Les financiers	8
Section 02 : la Chain logistique et la supply chaine mangement.....	9
2-1-Evaluation et définition de la supply Chain.....	9
2-1-1-Evolution.....	9
2-1-2-définition de la Chaine logistique.....	9
2-1-3-Les fonction de chaine logistique.....	10
2-1-4-L'approvisionnement.....	10
2-1-5- La production.....	11
2-1-6-Le stockage	12
2-1-7-Distribution et transport.....	12
2-1-8-La vente.....	12
2-2-Les flux de la chaine logistique.....	13
2-2-1-les flux d'information.....	13

2-2-2-Les flux physique.....	13
2-2-3 Les flux financier.....	13
3-1La structure de la chaine logistique.....	14
3-1-1 –La structure divergente	14
3-1-2-La structure convergente.....	14
3-1-3 La structure en réseau.....	14
3-1-4-La structure séquentielle ou linéaire.....	14
4-1 Les enjeux de la chaine	16
4-1-1-Les prix /les couts	16
4-1-2-Le délai	16
4-1-3- Niveau de service.....	17
4-1-4- Les risque	17
4-1-5-potentiel progrès	17
4-1-6-Le lien entre la logistique et la logistique et la supply Chain.....	18
5-1-Définition de la supply Chain management.....	19
5-1-1-Les activité de SCM.....	20
5-1-2-les objectif de SCM.....	20
Section03 : La gestion des stocks.....	21
3-1-Définition de la gestion des stocks.....	21
3-2Les activités de la gestion stocks.....	21
3-3-Les cout de la gestion des stocks.....	23
3-3-1-Les couts commandement.....	23
3-3-2-Les couts de maintien en inventaire.....	23

3-3-3-Les couts pénurie	23
3-3-4-Les couts d'achat des articles.....	24
3-4 Les facteurs d'amélioration de la gestion des stocks	25
3-4-1 Diminution nombre de références et diminution du nombre de magasin de stockage.....	25
3-4-2 La souplesse d'approvisionnement.....	25
3-4-3 La qualité et la rapidité de transmission des informations	25
3-5 Les documents de la gestion des stocks	26
3 5-1 bons de livraison	26
3 5-2 bonnes sorties	26
3-6 Méthode de la gestion des stocks	26
3-7 Les enjeux de la gestion des stocks	26
3-7-1 un niveau de stock très élevé (sur- stockage)	26
3-7-2 un niveau de stocks trop faible.....	26
Conclusion.....	27

Chapitre02 : La compétitivité d'une entreprise

Introduction.....	28
Section01 : Les fondements théoriques de la compétitivité.....	28
1-1-Définition de la compétitivité de l'entreprise.....	29
1-2-L'exigence de la compétitivité pour une entreprise.....	29
1-2-1-La productivité.....	30
1-2-2-La qualité.....	30
1-2-3-La flexibilité.....	31

1-2-4-L'innovation.....	31
1-3-Les étapes vers la compétitivité.....	31
1-3-1-Evaluation des besoins.....	31
1-3-2-Le financement.....	31
1-3-3-La technologie.....	31
1-3-4-Ressources humaines.....	31
1-3-5-Marketing.....	32
1-3-6-Le partenariat.....	32
1-3-7-Assurance qualité.....	32
1-3-8-Un nouveau service.....	32
1-3-9-Un nouveau service.....	32
1-4-Les type de la compétitivité.....	32
1-4-1-La compétitivité prix.....	33
1-4-2- La compétitivité hors-prix.....	34
Section02 : La mesure de la compétitivité	34
2-1-Les mesure relative ou cout de production.....	35
2-1-1 –Les mesure relative à la productivité des facteurs.....	35
2-1-2-Les mesure relative aux échange commerciaux.....	36
2-1-3-Les mesure relative à la part de marché.....	36
2-1-4-Les mesure relative au profit.....	37
Section 03 : La compétitivité et l'avantage concurrentiel	37
3-1-les cinq force concurrentielle de M. porteur.....	38
3-1-1-La menace ou nouveaux entrants potentiels.....	39

3-1-2-La menace des produits de substituions.....	40
3-1-3-Le pouvoir de négociation des fournisseurs.....	40
3-1-4-Le pouvoir de négociation des clients.....	40
3-1-5-La rivalité entre concurrence existants.....	40
3-2-La chaine de valeur.....	41
3-2-1-Fonction opérationnelles	41
3-3-- les cinq activités de base et quatre activité de soutien.....	42
3-3-1-La logistique interne.....	42
3-3-2-La production.....	42
3-3-3-La commercialisation et la vente.....	42
3-3-4-Services.....	42
3-3-5-La provisionnement	43
3-3-6-Le développement technologique.....	43
3-3-7-La gestion des ressource humaine.....	43
3-3-8-Les infrastructure de la firme	43
Conclusion.....	44

Chapitre 03 : Etude de cas la logistique et compétitivité de l'entreprise CEVITAL

Introduction.....	45
Section01 : La présentation de l'organisme d'accueil CEVITAL.....	45
1-1-historique et présentation de CEVITAL.....	45
1-2-La situation géographique.....	45
1-3-Les principaux objectifs de CEVITAL.....	46
1-4-Les activités et les produits de CEVITA.....	46

1-5-Organisation de entreprise CEVITA.....	48
Section02 : Etude de la logistique sien de l’entreprise CEVITAL.....	51
2-1 L’organisation de la direction logistique	51
2-2-1 structure de l’encadrement	51
2-2 Présentation de la direction logistique	53
2-2-1 Département stockage.....	53
2-2-1-1 Les CLR.....	53
2-2-1-2 Les plateformes de dépôts.....	54
2-2-1- 2-1 Les plateforme	54
2-2-1-2-2 Dépôts.....	55
2-2-1-2-3 Département distribution.....	55
2-2-1-2-4 Planification distribution.....	55
2-1-la compétitivité de l’entreprise CEVITAL.....	55
Section03 : Analyse des résultats de guide d’entretien au sein de CEVITAL.....	59
3-1-La méthode de entretien	59
3-2 Définition de l’entretien	59.
3-3 Description de l’entretien	59
3-4-Analyse et discussions des donnée de l’entretien	61
Conclusion.....	70
ConclusionGénérale.....	71
Référence bibliographiques	
Les annexes	
Résumé	

Résumé

Avec l'accélération du processus de la mondialisation et l'intensification de la concurrence, la compétitivité devient une nécessité pour les entreprises, dont la mondialisation pousse les entreprises à s'ouvrir sur l'international, afin de renforcer sa compétitivité.

La logistique qui toujours une fonction indispensable à l'entreprise, est devenue une fonction aux multiples facettes mais aussi secteur incontournable pour assurer la compétitive de l'entreprise.

L'objectif de notre travail de recherche consiste à comprendre la logistique et la compétitivité et d'identifier les facteurs déterminants de la compétitivité et de savoir le rôle de la logistique dans l'entreprise CEVITAL, et comment mesurer la compétitivité et de savoir dans quelle mesure la logistique est un facteur clé de la compétitivité.

En effet, L'entreprise CEVITAL est jugé compétitif lorsqu' 'elle réunit plusieurs déterminants de la compétitivité, pour avoir un avantage compétitif par rapport à ses concurrents et la capacité de faire face à la concurrence étrangères de plus en plus dure sur le marché.

MOTS Clés : CEVITAL, compétitivité des entreprises, la logistique

ABSTRACT

With the acceleration of the process of globalization and the intensification of competition, competitiveness becomes a necessity for companies, whose globalization push businesses to open on the international level, in order to strengthen its competitiveness.

Logistic which always a feature at the company, became a function with many facets but also essential sector to ensure the competitive business.

The goal of our research is to understand the logistics and competitiveness to identify the determinants of competitiveness and to know the role of logistics in the company CEVITAL, and how to measure the competitiveness and know in what hovel logistics is a key to competitiveness Bill.

Indeed, the company CEVITAL is considered competitive when ' she met several determinants of competitiveness, to have a competitive advantage over its competitors and the ability to cope with foreign competition growing tougher on the market.

Motes key: Cevital , competitive business, competitive advantage ,logistic