

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur

et de la recherche scientifique

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA BEJAIA

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales



MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

Pour l'obtention du diplôme de

Master

Filière : Sciences Commerciales

Spécialité : Logistique et Distribution

Thème

Choix du système d'approvisionnement et son impact sur l'efficacité de la gestion des stocks : Cas de CEVITAL

Préparé par :

OUACENE Fares

NAMAOUI Samir

Encadré par :

Dr. HALOUANE S.

Année Universitaire 2023 – 2024

Remerciement

Nous tenons à exprimer nos sincère remerciement à Dr. S HALOUANE notre encadrante pour ses encouragements et ses judicieuses orientations.

Nos vifs remerciements s'adressent aussi à l'ensemble du responsable et personnel de Cevital Agro-industrie qui n'a pas hésité à apporter leur aide et en particulier, Mme AMGHAR, Mr ZAIDI, Mr NASRI, Mr HAYOUNE, Mr BOUAOUNE, et à toutes les personnes que nous avons rencontrées au sein de Cevital pour leurs disponibilités, leurs aides, leurs conseils et leurs orientations.

Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à tous les professeurs qui nous ont enseigné et qui par leurs compétences nous ont soutenu dans la poursuite de nos études.

Nous remercions chaleureusement les membres du jury pour l'honneur qu'ils nous ont fait en acceptant d'évaluer notre travail.

Enfin, nous remercions toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie cet humble travail à :

Mes chers parents que dieu les protège qui ont constamment sacrifié et déployé tous les efforts nécessaires afin de me voir réussir ;

Je remercie particulièrement ma mère pour son soutien continu en parole et en acte et ses prières constantes pour moi, mon père pour ses conseils et ses sacrifices pour moi et son encouragement pour me voir réussir, mon binôme Fares que nous avons fait ensemble ce travail et à Souhila qui a été toujours à mes côtés tout au long de ce travail et pour son aide.

Ma grande mère, mes oncles, tantes et cousins pour leurs encouragements

Mes chères amis, Hocine, Ghanou, Zahir, Farouk, Yanis, Bilal pour tous les bons moments que nous avons partagés

Mes dédicaces sont également adressées à toutes les merveilleuses personnes que j'ai rencontrées durant mes 5 ans d'études à l'université de Bejaia et à tous ceux qui ont aidé de près ou de loin à l'aboutissement de ce travail !

Samir

Dédicaces

Je dédie cet humble travail à

Tous ce qui m'ont soutenue durant mon parcours

Ma chère mère que dieu la protège qui a toujours été derrière moi pour me soutenir

Mon cher grand frère qui a toujours été avec moi pendant toutes ces années

Mes frères et sœurs ma familles pour leur encouragement tout au long de ce parcours

Mon binôme Samir

Mes amis Walid, Amine, Rabah et Sofiane

Je dédie ce travail à mes tous les professeurs qui m'ont enseigné durant ces année et toutes personnes remarquables que j'ai croisées au cours de mes cinq années d'études à l'université de Bejaia, ainsi qu'à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à sa réalisation.

Fares

Liste des tableaux

N°	Titre	Page
1	L'approvisionnement du produit terre décolorante durant l'année 2023	50

Listes des figure

N°	Titre	Page
1	Méthode de ré-complètement	13
2	Présentation graphique de la méthode calendaire	14
3	Présentation graphique de la méthode de point de commande	15
4	Représentation graphique de la méthode 20/80 de Pareto	27
5	Représentation graphique de la méthode ABC	28
6	Représentation graphique du modèle de Wilson	30
7	Fiche signalétique du groupe Cevital	37
8	Organigramme de Cevital	40
9	Le groupe Cevital en quelques chiffres	46
10	Les mouvements du stock du produit terre décolorante en 2023	52
11	Suivie des flux de stock annuel de l'année 2023 de la terre décolorant	53

Listes d'abréviation

Abréviation	Signification
C	Consommation moyenne
CP	Cout de passation
CS	Cout de possession des stocks
CT	Cout total
D	Délai de réapprovisionnement
D	Période de lancement
DFC	Direction des finances et comptabilité
Nr	Niveau de rechargement
PC	Point de commande
PDA	Plan directeur d'achat
PDP	Plan directeur de production
Qi	Quantité à commander
Qm	Quantité maximale
SS	Stock de sécurité

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Gestion de l’approvisionnement.....	3
Introduction.....	3
Section 01 : Généralités sur l’approvisionnement.....	3
Section 02 : Systèmes d’approvisionnement et de réapprovisionnement.....	12
Conclusion	18
Chapitre II : gestion des stocks et son efficacité.....	19
Introduction.....	19
Section 1 : Cadre théorique sur les stocks	19
Section 2 : Les méthodes de la gestion des stocks.....	24
Conclusion	33
Chapitre III : Etude de cas Cevital agro-industrie	34
Introduction.....	34
Section 1 : présentation générale de l’organisme d’accueil	34
Section 2 : L’impact du choix de système d’approvisionnement sur l’efficacité de la gestion des stocks au sein de CEVITAL : cas du produit terre décolorante	47
Conclusion	56
Conclusion générale	57
Bibliographie	59

Introduction Général

Introduction générale

L'évolution du système industriel permet à la gestion d'évoluer notamment la gestion des approvisionnements et des stocks. Ces dernières sont progressivement révélées être des piliers cruciaux dans la régulation des facteurs de la production. En effet, la production nécessite non seulement des matières premières, des fournitures et des pièces de rechange, mais aussi des produits en cours de fabrication. Tous ces éléments sont stockés pour être disponibles immédiatement pour l'entreprise. Ainsi, toute entreprise, quelle que soit sa nature, maintient des stocks en raison de son environnement général et de son fonctionnement interne.

Le choix du système d'approvisionnement constitue un élément essentiel dans la gestion des stocks au sein des entreprises, car il détermine la manière dont les matières premières, les fournitures et les produits finis sont acquis, stockés et gérés tout au long du processus de production et de distribution. Dans un environnement commercial de plus en plus dynamique et compétitif, la capacité à gérer efficacement les approvisionnements revêt une importance stratégique indiscutable.

La gestion des stocks est une composante essentielle de la chaîne logistique d'une entreprise, affectant directement sa performance opérationnelle, sa rentabilité et sa capacité à répondre aux demandes du marché.

Ce mémoire vise à analyser les différents types des systèmes d'approvisionnement disponibles et leurs liens avec l'efficacité de la gestion des stocks. Nous explorons les principes fondamentaux liés à cette activité et examinerons également les avantages et les inconvénients de chaque système, ainsi que les processus et les méthodes utilisés pour assurer un approvisionnement efficace et efficient.

Dans le but d'améliorer nos connaissances acquises durant notre formation sur le choix de système d'approvisionnement et son impact sur l'efficacité de la gestion des stocks, nous avons choisi de mener une étude pratique au sein de Cevital Agro-Industrie.

Le but de ce travail est d'analyser le système d'approvisionnement utilisé par cette entreprise pour la matière « terre décolorante » et le comportement de sa gestion des stocks.

La problématique qui a constitué notre point de départ est traduite dans la question principale suivante :

Quel est l'impact du choix de système d'approvisionnement sur l'efficacité de la gestion des stocks ?

Afin de répondre à la problématique posée, nous avons mené notre travail en deux parties : la première partie a constitué le cadre théorique de notre travail, et la deuxième partie menée à travers un stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL.

Dans le but de mener à bien notre recherche, nous avons divisé notre travail en trois chapitres. Le premier chapitre portera sur les concepts clés sur l'approvisionnement et ses différents systèmes. Le deuxième chapitre traitera la gestion des stocks et la mesure de son efficacité. Le troisième chapitre sera consacré pour l'étude de cas de l'entreprise algérienne Cevital Agro-industrie. Il portera sur l'analyse du système d'approvisionnement et gestion des stocks d'une matière première au sein de cette entreprise.

Chapitre I :
Gestion de
l'approvisionnement

Chapitre I : Gestion de l'approvisionnement

Introduction

Une entreprise (industrielle, commerciale, de service) doit posséder en temps voulu les matières et les produits nécessaires à son, Pour cela, il faut déterminer quelles quantités commander et à quelles dates, et c'est là que réside le rôle de la gestion de l'approvisionnement, afin que le coût global soit le moins élevé possible, En effet, il est nécessaire de comprendre l'ensemble des activités du processus d'approvisionnement. Dans ce chapitre, nous développerons successivement la notion de procédure d'approvisionnement, son importance, son rôle, les critères de choix d'une politique d'approvisionnement, et les risques qui y sont liés.

Section 01 : Généralités sur l'approvisionnement

Au cours de cette section, nous allons discuter sur les généralités de l'approvisionnement, qui est fonction vitale pour toute entreprise. En comprenant les bases de l'approvisionnement et en explorant les différentes procédures qui régissent cette fonction, nous serons mieux équipés pour bien comprendre son importance stratégique dans le cadre des opérations commerciales.

1.1 Définition de l'approvisionnement

L'approvisionnement peut être défini de plusieurs manières :

- **Selon Philippe-Pierre Dornier, Philippe Fender** : Selon ces auteurs, l'approvisionnement est "l'ensemble des opérations qui assurent la mise à disposition des matières premières, des composants et des produits en temps voulu et en quantités requises, avec les spécifications de qualité requises et au coût optimal."¹
- **Selon Bernard Guilhon** : Guilhon définit l'approvisionnement comme "l'ensemble des opérations nécessaires à la mise à disposition des produits, matières et composants nécessaires à la production ou à la vente."²

¹ Dornier, P. P., & Fender, Logistique et Supply Chain Management : Pilotage et performance. Editions Dunod. (1996). P.50.

² Guilhon, B. La Logistique globale : enjeux, principes, exemples. Editions Economica. (1995). P.15.

- **Selon Jacques Defourny** : Defourny décrit l'approvisionnement comme "l'ensemble des activités qui ont pour but d'assurer la disponibilité et l'accessibilité des biens et services nécessaires à la satisfaction des besoins individuels et collectifs."³
- **Selon Person** : « L'approvisionnement est l'ensemble des opérations qui permettent de mettre à la disposition d'un utilisateur un bien ou un service non disponible dans l'entreprise et correspondant à un besoin défini en quantité et en qualité dans un temps déterminé a un cout minimum »⁴

En générale l'approvisionnement est l'ensemble des opérations qui consistent à déterminer la quantité et la qualité des biens nécessaires et le moment de les acheter, à fixer le prix à payer, à choisir le fournisseur, à acheter les biens et à contrôler l'acheminement et la réception.

1.2 La définition de la fonction d'achat

« La fonction Achats est la fonction de l'entreprise responsable de la recherche et de l'acquisition des produits, services et prestations, demandés par les utilisateurs internes, dans les meilleurs conditions de coûts, de sécurité, de service et d'innovation, tout en maîtrisant les différents risques encourus à court, moyen ou long terme »⁵

1.2.1 L'objectif de fonction achat

La fonction achats est importante pour garantir un avantage concurrentiel à l'entreprise. Cela se fait en choisissant et en travaillant avec les fournisseurs les plus compétitifs du marché pour établir des relations durables. Dans les entreprises avec une forte maturité achats, les stratégies achats impliquent des partenariats avec les fournisseurs les plus innovants pour aider à développer l'offre de produits ou services de l'entreprise.

Le but de l'entreprise est d'obtenir les meilleures conditions économiques pour acquérir des biens, des produits et des services nécessaires à l'activité de l'entreprise, tout en respectant les objectifs de prix, de qualité et de délais. En outre, la fonction achats joue un rôle clé dans la

³ Defourny, J. Les Achats industriels: Organisation et stratégies. Editions De Boeck Université. (1996). P.23.

⁴ PERSON (H) : « Guide pratique de la fonction achats et approvisionnements en PME / PMI », édition Maxima, 2000, p.210.

⁵ BRUN (D), GUERIN (F) : « La logistique - Ses métiers, ses enjeux, son avenir »EMS éditions, Caen, 2014, p136.

maîtrise des risques liés aux contraintes environnementales, réglementaires, financières, juridiques et logistiques auxquels les entreprises sont de plus en plus confrontées⁶.

1.2.2 Les différents types d'achat

Il existe plusieurs types d'achat qui sont⁷ :

a. Achats de consommation

Ce sont les achats de biens ou de services effectués par une entreprise pour sa propre consommation interne, tels que les fournitures de bureau, les équipements de sécurité, les fournitures de nettoyage, etc.

b. Achats de production

Ce sont les achats de matières premières, de composants, de pièces et d'équipements nécessaires pour la production de biens ou de services. Ces achats peuvent être stratégiques ou opérationnels.

c. Achats d'investissement

Ce sont les achats de biens d'investissement tels que des machines, des équipements de production, des véhicules, des bâtiments, etc. Ces achats sont souvent coûteux et nécessitent une planification et une analyse approfondies.

d. Achats de revente

Ce sont les achats de biens ou de services destinés à être revendus à un client final, tels que les achats de produits finis ou de marchandises pour les distributeurs ou les détaillants.

e. Achats de sous-traitance

Ce sont les achats de services ou de produits auprès d'un sous-traitant pour réaliser une partie du processus de production ou pour fournir des services complémentaires à l'entreprise.

f. Achats de services

Ce sont les achats de services externes tels que les services de maintenance, les services de nettoyage, les services de transport, les services juridiques, etc.

⁶ ALAIN (A) : « Achats pour non spécialistes », Edition DUNOD, Paris, 2013, P6

⁷ BLONDEL (F) : « Aide-Mémoire Gestion Industrielle », édition DUNOD, Paris, 2007, P218 – P222.

g. Achats publics

Ce sont les achats effectués par une entreprise pour répondre aux appels d'offres publics, tels que les marchés publics, les appels d'offres de l'État ou des collectivités territoriales.

1.3 Liens entre achat et approvisionnement

Dans de nombreuses entreprises, il existe deux philosophies différentes en ce qui concerne les liens entre les fonctions d'achats et d'approvisionnements.

La première philosophie considère que les achats et les approvisionnements sont indissociables et liés de manière étroite. Cette approche est généralement adoptée dans les petites entreprises industrielles, où ces fonctions sont souvent assumées par la même personne, qui est communément appelée "acheteur-approvisionneur".

La seconde philosophie, en revanche, affirme que les achats et les approvisionnements sont deux métiers différents, nécessitant des compétences et des profils de personnes différents. En outre, ces deux fonctions agissent sur des horizons de temps différents : l'approvisionnement agit sur le court terme, tandis que les achats agissent sur le moyen/long terme⁸.

1.4 L'importance et l'objectif de l'approvisionnement

La responsabilité des approvisionnements doit faire partie du comité de direction de l'entreprise, sur le même pied d'égalité que les autres.

1.4.1 L'importance de l'approvisionnement

La gestion de l'approvisionnement prend de plus en plus d'importance car elle permet de diminuer les coûts d'achat et de stockage. Le rôle de « l'acheteur » évolue : dans le cadre d'une politique à flux tendus il est intégré à l'ensemble du processus de production. Il doit aboutir à minimiser le coût total de l'entreprise en assurant prix, délai, qualité et quantité des approvisionnements⁹.

1.4.2 Objectif de l'approvisionnement

L'approvisionnement a deux grands objectifs :

⁸ RAMBAUX (A) : « Gestion économique des stocks », édition DUNOD, 2ème édition, Paris, 1997, p.07

⁹ Gilles Bressy, Christian Konkuyt : « management et économie des entreprises », 10^{ème} édition, 2011, p 321,322

- **Objectifs de coûts** : réduire les coûts d'achat et les coûts de stockage. Les moyens utilisés par le service achat sont variés : pression sur les fournisseurs pour obtenir les meilleurs prix et des délais de paiement importants, l'achat en grande quantité mais une gestion très fine des stocks : ne pas avoir trop sans manquer, car une rupture de stock est souvent préjudiciable.
- **Objectifs de qualité** : privilégier la qualité de l'approvisionnement, c'est réduire les malfaçons, les déchets et donc améliorer la qualité finale des produits.

1.5 Le processus de l'approvisionnement

Avant d'aborder en détail le processus d'approvisionnement, il est primordial de comprendre c'est quoi un processus.

➤ Définition de processus :

Processus : « un enchaînement ordonné des faits, des événements aboutissants à un résultat déterminé, mécanisme, marche, développement »¹⁰. Donc Le processus d'approvisionnement consiste en un ensemble d'étapes et d'opérations visant à assurer que l'entreprise dispose de tous les biens et/ou services nécessaires à son activité.

1.5.1 Calcul des besoins

C'est une étape cruciale de l'approvisionnement, car la précision du calcul aura un impact direct sur la gestion des stocks. En effet, plus le besoin calculé sera proche de la réalité, plus il sera possible de réduire les stocks tout en évitant les ruptures.

Le calcul des besoins variera en fonction des méthodes d'approvisionnement et de gestion des stocks retenues par l'entreprise. Si l'entreprise a opté pour plusieurs méthodes en fonction des produits, le calcul des besoins sera différent pour chaque catégorie. Il convient donc de faire preuve d'une grande attention lors de cette phase afin d'éviter toute erreur de calcul pouvant entraîner des coûts supplémentaires liés à des surstocks ou des ruptures de stock.

1.5.2 La passation des commandes

Une fois que le besoin en matières premières est déterminé, il est temps de passer à la rédaction du bon de commande. Ce document est crucial car il permet de transmettre le besoin au fournisseur de manière claire et précise.

¹⁰ Larousse de poche, édition Paris 2007, P647.

Le bon de commande est rédigé en trois exemplaires : un original pour le fournisseur, un pour le service d'approvisionnement et un dernier pour le magasin pour le contrôle de la livraison.

Le bon de commande doit refléter les termes de l'accord entre le fournisseur et l'acheteur, il est donc essentiel de faire apparaître les éléments et les informations suivants :

- La date d'édition de la commande.
- Le numéro d'ordre de la commande.
- Le nom et l'adresse complète du fournisseur.
- La désignation précise des articles avec toutes les indications techniques et références.
- Les quantités à commander et les lieux de livraison.
- Les prix pour chaque type et famille de produit, y compris la précision des prix en hors taxes ou toutes taxes comprises, le prix unitaire et le prix total de la commande.
- Le délai de livraison.
- Le mode et les conditions de paiement.

Toutes ces informations doivent être claires et précises afin d'éviter toute confusion ou erreur lors de la livraison.

1.5.3 Suivi des livraisons

Après avoir envoyé la commande au fournisseur, il est primordial pour l'approvisionnement de s'assurer que le fournisseur respecte la date de livraison et la quantité commandée.

Lorsque le fournisseur envoie une confirmation de commande ou un accusé de réception de commande, il est essentiel de vérifier que les termes de la confirmation sont conformes à ceux de la commande.

Il convient de prêter une attention particulière aux prix, aux quantités et aux délais de livraison. Une fois la commande passée, il est important de suivre son évolution jusqu'à la livraison des marchandises.

➤ **La confirmation de la commande ou l'accusé de réception :**

Les fournisseurs ont généralement pour pratique de confirmer la réception des commandes qu'ils reçoivent à travers un document appelé l'accusé de réception. Celui-ci peut être émis sur une copie du bon de commande ou du bordereau d'envoi qui sera retourné au client.

Lorsque la livraison de la marchandise est immédiate, l'accusé de réception peut ne pas être nécessaire, mais dans d'autres cas, il joue un rôle important : il atteste que le fournisseur a bien reçu la commande et sert d'élément d'arbitrage en cas de litige éventuel entre le client et le fournisseur.

➤ **Surveillance de la commande (chez le fournisseur) :**

Le département d'achat peut effectuer une visite chez le fournisseur pour s'assurer que les produits et articles commandés sont fabriqués conformément aux spécifications requises. Cette visite a pour objectif de garantir la qualité souhaitée et de prévenir d'éventuelles déceptions.

➤ **Planning de livraison :**

Il est important de maintenir un suivi régulier des commandes pour s'assurer de la bonne réception des marchandises commandées. Pour se faire, deux étapes sont nécessaires :

- Tout d'abord, il convient d'établir un planning de livraison en fonction des dates d'arrivée prévues des marchandises. Ainsi, il est possible d'anticiper la réception des produits et de planifier leur stockage.
- Ensuite, il est conseillé de classer les doubles des bons de commande par date prévue de livraison pour faciliter leur suivi. En cas de retard de livraison, il est impératif que le service chargé des achats prenne contact avec le fournisseur pour relancer la livraison dans les meilleurs délais.

1.5.4 Réception des commandes

Les fournisseurs envoient les marchandises accompagnées d'un document appelé bordereau d'expédition ou bon de livraison, ce qui permet de suivre les expéditions.

Une fois les marchandises reçues, leur enregistrement, contrôle et justification se font sur la base de ce document, qui contient des informations sur la quantité et la valeur des articles. Si une anomalie est constatée lors de la réception, telle qu'une non-conformité de la marchandise, il est nécessaire de signaler cette anomalie au fournisseur.

L'admission des marchandises dans le magasin est confirmée par un bon de réception, qui précise les responsables des contrôles effectués et les magasiniers qui prennent en charge les articles¹¹.

1.5.5 Réception de la facture

Lors de la réception de la facture, il est procédé aux vérifications suivantes :

¹¹ PERSON (H) : Op.cit, P236 – 238

- Les produits doivent être conformes aux indications figurant sur le bon de livraison.
- Les prix facturés doivent correspondre aux prix convenus sur le bon de commande.
- Enfin, les calculs de la facture sont vérifiés pour s'assurer de leur exactitude.

1.5.6 Paiement de la facture fournisseur

Il est impératif de respecter deux règles lors du paiement des factures fournisseurs :

- La facture ne doit être réglée que si les marchandises ont été commandées, reçues et jugées conformes.
- Le fournisseur doit être payé dans les délais convenus.
- Un contrôle de facture doit être effectué pour assurer le respect de ces règles.

Toutefois, il est important que ce contrôle soit simplifié et effectué en une seule fois afin de ne pas alourdir le processus de traitement des factures.

1.6 La mission de la fonction approvisionnement

La fonction approvisionnement a pour mission de fournir à l'entreprise les matières premières, les composants, les fournitures, les outillages, les équipements et les services dont elle a besoin pour mener ses activités dans les meilleures conditions possibles en termes de qualité, de coûts, de délais et de sécurité.

1.6.1 Missions à long terme

La fonction approvisionnement participe à l'élaboration de la politique générale de l'entreprise dans son domaine en effectuant les actions suivantes :

- Étude attentive du processus décisionnel d'achat.
- Prévision des besoins à court, moyen et long terme.
- Élaboration d'une politique fournisseur et diversification des sources d'approvisionnement.
- Choix des méthodes de sélection des fournisseurs et sous-traitants, ainsi que du mode d'évaluation.
- Adaptation de la politique d'achat des marchandises en fonction des prix des produits de l'entreprise et de tout ce qui concerne son activité et sa communication à l'extérieur
- Mise en place d'une organisation fiable.

- Mise en œuvre d'un système d'approvisionnement adéquat assurant son déroulement et son contrôle.
- Définition des règles de gestion économique et des paramètres à suivre.

1.6.2 Missions à moyen terme

Il s'agit de mettre en place une politique d'approvisionnement qui implique la conclusion d'accords entre l'entreprise et ses fournisseurs afin d'atteindre ses objectifs.

Cette politique comprendra l'enregistrement et la vérification des besoins en collaboration avec les fournisseurs pour la préparation des cahiers des charges, l'aide à la sélection des fournisseurs, la négociation avec eux, la rédaction des commandes et l'exécution des procédures de passation des marchés.

L'objectif étant d'assurer la continuité des approvisionnements pour l'entreprise. Une fois les marchandises reçues, il convient de les classer par nom ou référence, de les ordonner et de conserver les fichiers fournisseurs.

1.6.3 Missions à court terme

Il s'agit d'un processus d'approvisionnement immédiat qui implique :

- Le suivi de la commande et des marchés.
- La relance des fournisseurs.
- Le suivi des réceptions.
- Le contrôle quantitatif et qualitatif.
- La gestion des stocks.
- La gestion des procédures de dépannage.
- La vérification des factures et leur règlement.

Section 02 : Systèmes d'approvisionnement et de réapprovisionnement

Différentes politiques d'achat et d'approvisionnements existent, l'un des rôles donc du gestionnaire est de choisir laquelle répond au mieux au besoin de son entreprise. Dans cette section, nous allons aborder ces différentes politiques d'achat et d'approvisionnement. Et explorer les principes fondamentaux qui sous-tendent cette activité cruciale, ainsi que les processus et les méthodes utilisés pour assurer un approvisionnement efficace et efficient.

2.1 Les différents systèmes d'approvisionnement

Définir une politique d'approvisionnement consiste essentiellement à répondre à trois questions :

- QUOI (quel produit) faut-il approvisionner ?
- QUAND faut-il l'approvisionner ?
- COMBIEN faut-il en approvisionner ?

Après avoir répondu au « quoi ? », nous pouvons répondre aux autres questions :

- Date ou quantité fixe.
- Date ou quantité variable.

Il est donc possible de définir, suivant les combinaisons de ces réponses, 4 politiques d'approvisionnement du stock qui sont :

1. Quantité variable date fixe : système d'approvisionnement par ré-complètement.
2. Quantité fixe et date fixe : système d'approvisionnement calendaire.
3. Quantité fixe date variable : système d'approvisionnement par point de commande.
4. Quantité variable et date variable : système d'approvisionnement opportuniste

Il est bien évident que chaque politique est adaptée à un produit ou à une catégorie de produit.

Cela conduit souvent les entreprises à utiliser ces 4 politiques simultanément. La difficulté consiste donc à choisir la meilleure politique adaptée à chaque produit qui permet d'éviter les ruptures de stock sans immobilisation financière importante.

2.1.1 Système d'approvisionnement par ré-complètement

Elle appelée méthode de réapprovisionnement à quantité variable et date fixe, pour chaque produit un niveau maximum de stock est défini à période fixe, le magasinier analyse son stock et commande la quantité permettant de ré-compléter au niveau requis, cette méthode s'applique

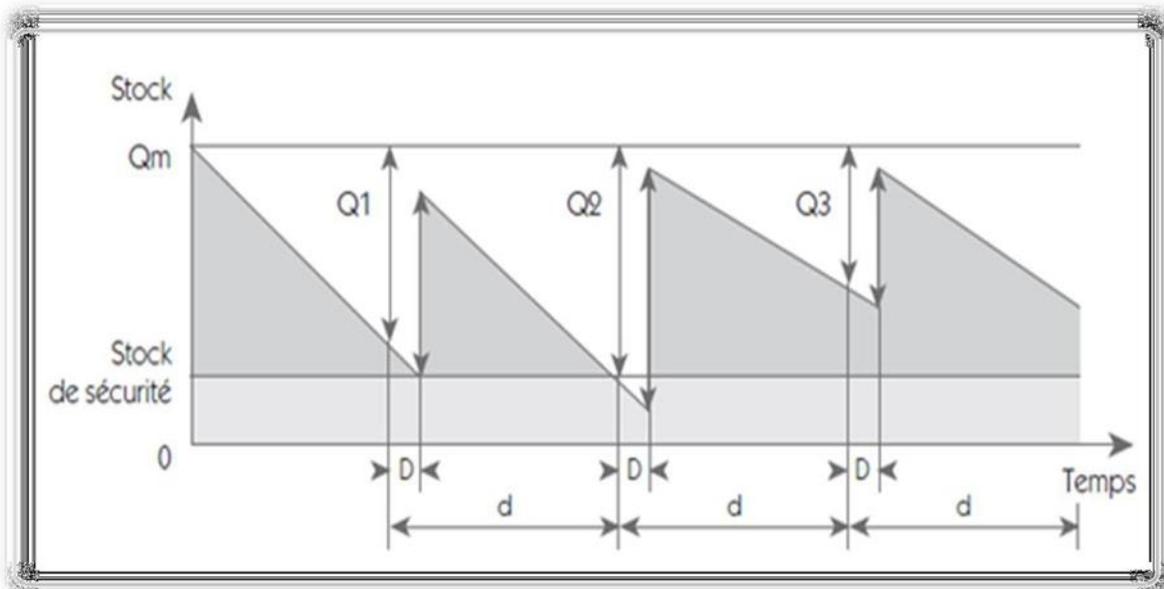
à des produits dont la consommation est régulière et des produits coûteux, périssables ou encombrants.

Pour calculer le niveau de ré-complètement (N_r), il faut tenir compte de la consommation moyenne par unité de temps (C), du délai de réalisation ou de réapprovisionnement de l'article (D), de la période de passation des commandes ou de lancement (d), et d'un stock de sécurité dimensionné pour éviter des ruptures dues à la variabilité de la consommation réelle (SS), d'où la quantité de ré-complètement est donnée par :

$$N_r = C \times (D+d) + SS$$

La formule de la quantité à commander à chaque période est donnée par : $Q_i = Q_m - \text{stock}$ de l'article au moment de passation de la commande.

Figure N°1 : Méthode de ré-complètement.



Source : Courtois. A, Martin. B, Gestion de production

(2003)

➤ **Avantage de cette méthode**

- Gestion des stocks simples.
- Immobilisation financière faible ou maîtrisée.

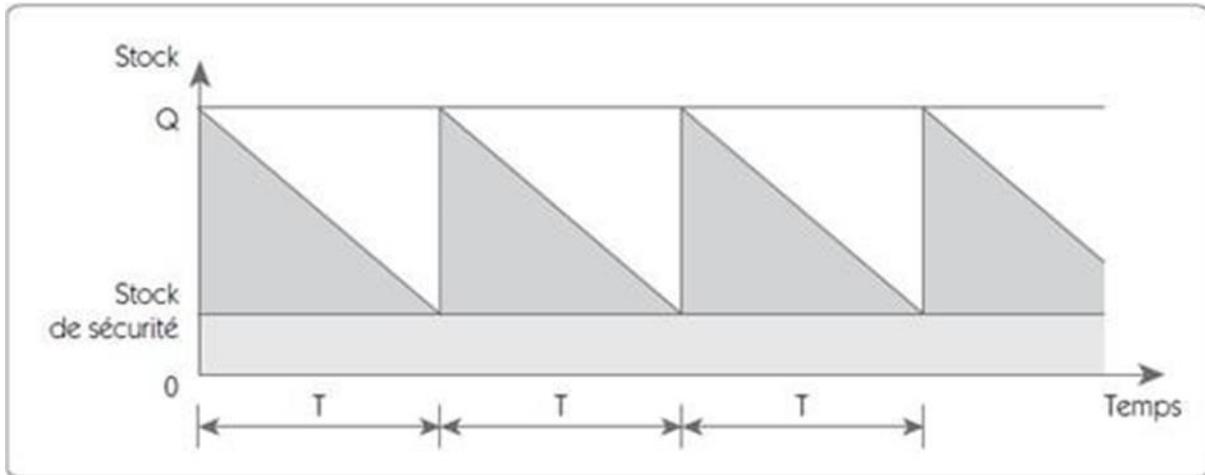
➤ **Inconvénients de cette méthode**

- Possibilité des surstock.
- Possibilité de rupture de stock.

2.1.2 Système d'approvisionnement calendaire

Dit aussi méthode de réapprovisionnement à date et quantité fixe, les livraisons de pièces se font à dates fixes. Les quantités livrées sont égales et peuvent se rapprocher de la quantité économique ou correspondre à une livraison partielle d'un contrat annuel.

Figure N°2 : Présentation graphique de la méthode calendaire



Source : Courtois. A, Martin. B, Gestion de production

(2003)

Cette méthode est appliquée à des produits :

- Dont la consommation est régulière.
- De faible valeur.
- De classe C.

➤ **Avantage de cette méthode :**

- Simplicité de la gestion des stocks.
- Gain d'échelle négociable par les acheteurs.

➤ **Inconvénients de cette méthode :**

- Si la quantité de réapprovisionnement est mal calculée ou si la consommation n'est pas régulière, il y a risque d'inflation ou de rupture de stock.
- Les livraisons urgentes ou hors contrat, peuvent être très coûteuses.

2.1.3 Système d'approvisionnement par point de commande.

Dit aussi la méthode de réapprovisionnement à date variable et quantité fixe, celle-ci consiste à définir dans un concept de flux tiré et de juste à temps, le niveau de stock qui d'éclanche l'ordre d'achat, de façon à être livré juste au moment de l'utilisation de la dernière pièce.

Ce niveau de stock (point de commande) doit permettre de satisfaire les besoins durant le délai allant de la date de déclenchement de commande à la date de livraison.

La formule du point de commande (PC) est donnée par :

$$PC = C \times D + SS$$

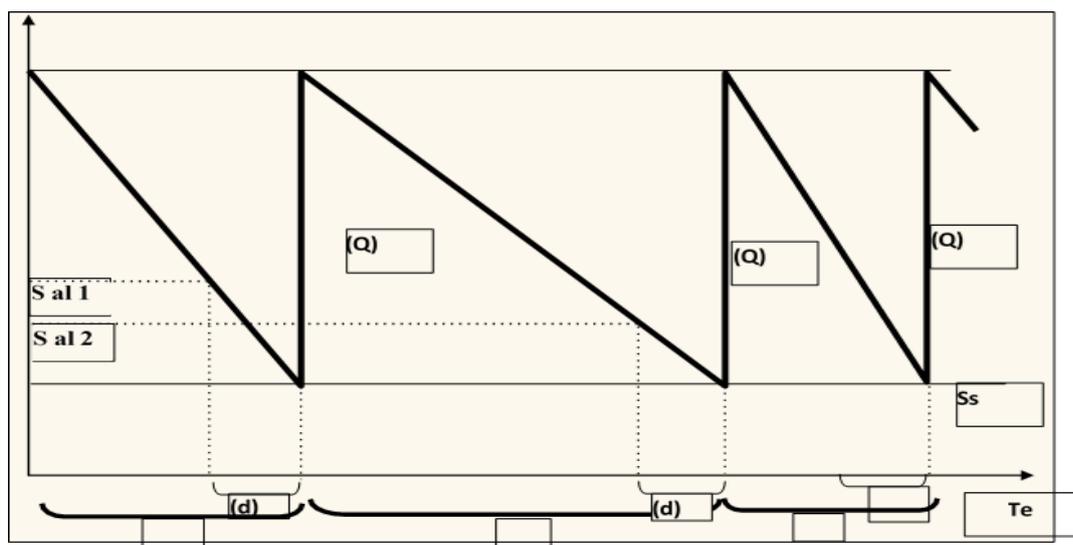
Avec : C : la consommation moyenne par unité de temps,

D : délai de réalisation ou d'approvisionnement de l'article,

SS : le stock de sécurité,

Cette technique est utilisée essentiellement pour les articles de la classe A car elle demande un suivi permanent des stocks entrainant un cout de gestion élevé.

Figure N°3 : Présentation graphique de la méthode de point de commande



Source : Bruel (O) « politique d'achat et gestion des approvisionnement »

➤ **Les Avantages de cette méthode :**

- Permet d'éviter les ruptures de stock.
- Adapté à une consommation partiellement irrégulière.

➤ **Les inconvénients de cette méthode :**

- Impose un suivi permanent des stocks pouvant entrainer des faits administratifs importants.
- Peut encourager à faire des stocks de sécurité.

2.1.4 Système d'approvisionnement opportuniste

Dit aussi méthode de réapprovisionnement a date et quantité variable, cette méthode est principalement utilisée pour les articles de classe A dont les prix de revient varient fortement ou dont la disponibilité n'est pas permanente. L'achat se fait sur estimation en fonction des opportunités du marché. Dans les estimations, il faudra prévoir les besoins pour les commandes spécifiques, les fabrications de l'entreprise, les aléas de fabrication.

➤ **Les Avantages de cette méthode :**

- Permet éventuellement, de profiter de tarif très intéressant.
- Limitation des immobilisations financières inutiles à une date donnée.

➤ **Les inconvénients de cette méthode**

- Il faut faire un suivi permanent des couts du marché pour effectuer les achats les plus intéressent.
- Il ne peut être utilisé que pour un nombre réduit d'article si non l'entreprise risque de se fragiliser.
- Il peut favoriser la spéculation.

2.2 Délai d'approvisionnement

Le délai d'approvisionnement est composé de plusieurs délais qui s'additionnent¹² :

- Le délai de connaissance du niveau des stocks.
- Le délai administratif de décision et de passation d'une commande.
- Le délai fournisseur (délai de livraison).
- Le délai administratif de réception d'une commande.
- Le délai de mise à jour du niveau des stocks.

2.3 Critères de choix d'un système d'approvisionnement

Parmi les critères de choix d'un système d'approvisionnement on cite les suivantes

2.3.1 Pertinence des fonctionnalités

Ont choisis le système de réapprovisionnement par l'Analyse des capacités proposées par chaque système d'approvisionnement. Ensuite après avoir identifié celles qui correspondent le

¹² Georges Javel : « Organisation et gestion de la production », 4e édition, dunod, paris, 2010.P51

mieux aux exigences particulières de l'entreprise. On en compte des aspects comme la gestion des stocks, la planification des commandes, la traçabilité des produits.

2.3.2 Coûts

On doit analyser les coûts associés à chaque système, y compris les frais d'achat, les coûts de mise en place, les frais de maintenance et les coûts opérationnels; et comparez ces coûts avec les avantages attendus pour déterminer la rentabilité

2.3.3 Intégration avec les systèmes existants

Ce fait avec la vérification la compatibilité du système d'approvisionnement avec les systèmes informatiques de l'entreprise.

Une intégration fluide permettra d'éviter les problèmes de synchronisation des données et d'améliorer l'efficacité globale.

2.3.4 Évolutivité

L'anticipation de la croissance future de l'entreprise. Le système d'approvisionnement doit pouvoir s'adapter aux besoins à long terme.

La recherche des solutions évolutives qui peuvent être mises à jour ou étendues sans trop de difficultés.

2.3.5 Facilité d'utilisation

L'évaluation de l'ergonomie de l'interface utilisateur. Un système convivial réduira le temps de formation et minimisera les erreurs.

Faire des essais pour évaluer la convivialité du système.

2.3.6 Support technique

Le renseignement sur le support technique fourni par le fournisseur. Quelle est la qualité du service client ? Quels sont les délais de réponse en cas de problème ?

Un bon support technique est essentiel pour résoudre rapidement les problèmes et minimiser les interruptions.

2.3.7 Sécurité

On assure que le système d'approvisionnement offre des mesures de sécurité adéquates pour protéger les données et prévenir les cyber-attaques

Conclusion

Ce chapitre met en lumière l'importance de comprendre les fondements de l'approvisionnement au sein d'une entreprise industrielle et l'impact des politiques d'approvisionnement sur sa gestion. En saisissant ces fondements et en ayant une première idée des politiques disponibles, les gestionnaires peuvent mieux répondre aux défis liés aux flux continus d'approvisionnement et de réapprovisionnement.

En effet, ces politiques offrent des cadres et des stratégies permettant d'optimiser les processus d'approvisionnement, de minimiser les risques liés à la pénurie ou à l'excès de stock, et de garantir la disponibilité des matières premières et des produits nécessaires à la production. En somme, une bonne compréhension des politiques d'approvisionnement permet aux entreprises industrielles de maintenir leur efficacité opérationnelle et leur compétitivité sur le marché

Chapitre II :
Gestion des stocks et
son efficacité

Chapitre II : gestion des stocks et son efficacité

Introduction

Dans tous les domaines d'activité, la gestion des stocks joue un rôle crucial pour garantir la continuité des opérations. Les entreprises doivent répondre aux attentes de leurs clients en assurant des délais de livraison optimaux, ce qui souligne l'importance stratégique d'avoir un stock adéquat.

Ce chapitre s'articule autour d'une introduction aux concepts fondamentaux des stocks et de leur gestion. La première section aborde les notions de base relatives aux stocks, tandis que la deuxième section explore les différentes méthodes de gestion qui leur sont associées.

Section 1 : Cadre théorique sur les stocks

Dans cette section nous allons aborder les notions de base des stocks et les concepts qui sont liés au stock

1.1 Définition de stock :

- **Selon NAKHLA** : « On peut définir un stock comme une provision de produits en instance de consommation. Il s'agit des biens ou des services entrants dans le cycle d'exploitation de l'entreprise pour être vendus en l'état ou après production ou transformation »¹³
- **Selon ZERMATI** : « Le stock est un ensemble de marchandises ou d'articles accumulés dans l'attente d'une utilisation ultérieure plus ou moins proche et qui permet d'améliorer les utilisations au fur et à mesure de leurs besoins sans leur imposer les délais et les coûts d'une livraison par les fournisseurs »¹⁴

1.2 Avantages et inconvénients des stocks :

Les stocks offrent de nombreux avantages, mais ils présentent également certains inconvénients.

1.2.1 Les avantages du stocks :

Le stockage présente plusieurs avantages¹⁵ :

¹³ NAKHLA (M) : « l'essentiel du management industrie I », édition DUNOD, Paris, 2006, p.308.

¹⁴ ZERMATI(P) et MOCELLIN (F) : « pratique de gestion des stocks », édition DUNOD, Paris, 2005, P.05.

¹⁵ DORIOLE (D), THIERRY (S), « management des achats et de la supply chain », Edition VUIBERT, 2012, p.280.

- Éviter les longs délais d'attente pour les clients internes et externes.
- Éviter les ruptures de stock.
- Réguler le différentiel entre la charge et les capacités de production.
- Faire face aux arrêts de fabrication.
- Produire en grandes séries.
- Étaler dans le temps la consommation de produits saisonniers.
- Lutter contre les incertitudes et les aléas.
- Contrôler la saisonnalité des produits achetés.
- Profiter d'une opportunité spéculative en cas de conjoncture favorable

1.2.2 Les inconvénients du stock :

Après avoir énuméré les avantages des stocks, il convient de considérer les inconvénients suivants :

- Immobilisation de capitaux : Les stocks invendus d'une entreprise immobilisent une partie de sa trésorerie sans aucun profit, entraînant ainsi un risque de retour sur investissement faible.
- Coûts de stockage : Le stockage d'un produit nécessite de l'espace, ce qui peut entraîner des coûts de location ou d'achat d'un lieu adapté. De plus, certains produits nécessitent des infrastructures de conservation coûteuses telles que des réfrigérateurs ou des systèmes de ventilation.
- Risques de stockage : Les produits stockés présentent des risques de détérioration, de périssabilité ou d'obsolescence. En outre, il existe des risques de vol, d'incendie ou d'inondation qui peuvent avoir des conséquences néfastes sur l'entreprise.

1.3 Les types de stocks

Il existe six types de stocks¹⁶ :

- **Le stock du cycle de commande** : il s'agit du stock de produits finis nécessaire pour satisfaire une commande complète, dans le cas où la demande et les délais de réapprovisionnement sont constants.
- **Le stock en transit** : il correspond aux articles en cours de transfert entre différents postes de la chaîne de valeur physique, une partie étant incluse dans le stock du

¹⁶ Alexandre K, Samii, « Stratégie logistique », Edition DUNOD, Paris, 2004, P.172- P.176.

cycle de commande et l'autre devant être prise en compte pour le calcul du coût intrinsèque des stocks.

- **Le stock de sécurité ou stock tampon** : ce type de stock sert de sécurité en cas d'incertitude de la demande ou des délais de réapprovisionnement, en gardant une partie du stock moyen pour couvrir les variations à court terme.
- **Le stock spéculatif** : il désigne le stock entreposé au-delà du stock moyen, dans le but de se prémunir contre une augmentation de prix, la fluctuation des monnaies ou une pénurie d'approvisionnement.
- **Le stock saisonnier** : il consiste en l'accumulation de stock en vue de répondre à une demande saisonnière, permettant de stabiliser l'organisation de l'entreprise en termes d'emploi et de production. Il s'agit d'une forme de stock spéculatif.
- **Le stock mort** : il correspond aux articles pour lesquels aucune demande n'a été enregistrée sur une période donnée et peut être liquidé au rabais ou dévalué en raison de son obsolescence.

1.4 Les niveau de stock

On trouve généralement 5 niveaux de stock :

1.4.1 Les stock minimum :

Le stock minimum est le niveau le plus bas du stock déclenchant la passation de commande lorsqu'il est atteint. Il permet de couvrir la consommation durant le délai d'approvisionnement.

$$\text{Stock minimum} = \text{stock d'alerte} - \text{stock de sécurité}$$

1.4.2 Le stock moyen :

Le stock moyen est le stock qui permet de gérer l'activité sans ruptures tout en garantissant l'approvisionnement normal de l'entité en fournitures de production ou de consommation.

$$\frac{\text{stock initial} + \text{stock final}}{2}$$

1.4.3 Le stock maximum :

Le stock maximum est le niveau maximal de stock à ne pas dépasser pour un article afin d'éviter les surstockages.

Le stock maximum= quantité commandée +stock de sécurité

1.4.4 Le stock de sécurité :

Le stock de sécurité est le niveau de stock qui permet de limiter les ruptures de stock dues aux aléas.

Stock de sécurité = consommation par jour x le délai de retard

1.4.5 Les stock d'alerte :

Le stock d'alerte le niveau du stock prédéfini par le gestionnaire, supérieur au stock de sécurité qui déclenche le réapprovisionnement

Stock d'alerte=stock minimum + stock de sécurité

1.5 Les méthodes de valorisation des sorties en stocks

La valorisation des stocks désigne l'estimation de ceux-ci à l'entrée et à la sortie du bilan comptable de l'entreprise, il existe différentes méthodes de valorisation des stocks l'entreprise doit choisir la méthode la mieux adaptée à leur activité afin d'optimiser la valorisation de leurs stocks.

Il existe plusieurs méthodes pour la valorisation des sorties de stock telle que la méthode FIFO, la méthode LIFO, et la méthode CUMP.

1.5.1 La méthode FIFO (premier entré, premier sorti) :

Les entrées se font par lots successifs, on suppose que les sorties affectent d'abord les unités du lot le plus ancien et elles sont valorisées au prix unitaire moyen correspondant jusqu'à épuisement du lot. Puis on les valorise au prix unitaire moyen du lot suivant.

L'avantage est que la valeur du stock est valorisé à un coût proche de celui de remplacement au fur à mesure de l'épuisement des lots les plus anciens. L'inconvénient majeur est que, Les coûts des sorties sont valorisés en période de hausse des prix, et survalorisés en période de baisse de prix; un autre inconvénient est en période des hausses des prix, la méthode augmente les bénéfices fiscaux.

1.5.2 La méthode LIFO (dernier entré, premier sorti) :

Cette méthode consiste à valoriser les stocks en basant sur le principe que les unités entrées en dernier soient forcément les premières à sorties, elle offre l'avantage de calculer le coût de revient avec la valeur récente des articles, cependant cette valeur est différente celle de marché. L'inconvénient est que la valeur du stock est éloignée de sa valeur de renouvellement.

1.5.3 La méthode cout unitaire moyen pondéré (CUMP) :

C'est la méthode la plus simple, généralement utilisée pour la valorisation de stock de matière non périssable et peuvent être stocké sur une longue période, l'avantage de cette méthode est que le calcul est simple et les sorties de stock peuvent être évaluées à tout moment, l'inconvénient est que les sorties de stock sont évaluées à des coûts différents au cours d'une même période et l'impossibilité de valoriser les sorties en cours de période.

1.6 Les inventaires

« Un inventaire consiste en une opération de comptage des articles dans les rayons du magasin »¹⁷
On trouve généralement trois types d'inventaires

1.6.1 L'inventaire permanent

Il consiste à tenir à jour en permanence les quantités en stock de chaque article grâce aux transactions

1.6.2 L'inventaire intermittent

Il est en générale effectué une fois par an en fin d'exercice comptable. Il est effectué pour tous les articles de l'entreprise, d'où une grosse charge de travail qui perturbe son activité.

1.6.3 L'inventaire tournant

Il consiste à examiner le stock par groupe d'article et à vérifier l'exactitude en quantité et localisation de ces articles. On définit généralement des fréquences différentes d'inventaire tournant selon l'importance de l'article.

¹⁷ Alain courtois maurice pillet chantal martin – bonnefous, gestion de production 4e édition 2003 P.132 P.133

Section 2 : Les méthodes de la gestion des stocks

La gestion des stocks occupe une place centrale au sein de toute entreprise, étant donné qu'elle vise à atteindre plusieurs objectifs spécifiques. Dans cette section, nous allons parler sur les différentes méthodes et coûts associés à cette gestion.

2.1 Définition de la gestion des stocks

BELACEL a défini la gestion des stocks comme : « La gestion des stocks est un ensemble des règles administratives et techniques qui régissent l'approvisionnement, le magasinage, la distribution et le contrôle des quantités en stock. Elle a pour mission d'éviter les ruptures de stock de minimiser au mieux l'immobilisation des stocks et de favoriser les conditions d'approvisionnement ». ¹⁸

La gestion de stock consiste à maintenir une disponibilité constante pour répondre aux besoins des utilisateurs, tout en respectant les exigences de qualité, de quantité, de délai et de coût minimum.

2.2 Objectifs de la gestion des stocks :

L'objectif de la gestion des stocks consiste à réduire les coûts de possession et de passation tout en évitant les ruptures de stock. Pour y parvenir, l'entreprise doit établir des indicateurs de suivi tels que le stock de sécurité, le stock d'alerte, le stock minimum et le stock maximum. Le stock de sécurité représente la quantité nécessaire pour faire face aux imprévus lors du réapprovisionnement.

Le stock d'alerte correspond à la quantité minimale de stock à partir de laquelle la commande est déclenchée, tandis que le stock minimum représente la consommation pendant le délai de réapprovisionnement. Enfin, le stock maximum dépend de l'espace de stockage disponible et du coût d'achat du stock.

Afin de suivre efficacement les mouvements de stock, l'entreprise doit utiliser des documents normalisés tels que le bon de livraison (ou bon de réception) pour l'entrée des matières, marchandises ou produits, qui indique les caractéristiques, la date d'entrée en stock, les quantités et les prix unitaires de chaque article. Le bon de sortie (ou bon d'enlèvement) doit également être utilisé, indiquant la date, les caractéristiques, les quantités et les prix unitaires. ¹⁹

¹⁸ BELACEL (M), « la gestion des stocks », édition Gestion, Tizi-ouzou, 1994, p.32

¹⁹ NAKHLA (M) : « l'essentiel du management industrie l », édition DUNOD, Paris, 2006,P.311-P.312.

2.3 Le rôle de la gestion des stocks

La gestion de stock remplit diverses fonctions importantes dans le cadre de la gestion de production. Elle consiste notamment à déterminer les articles à conserver en stock et leur quantité, en prenant en compte les prévisions de vente.

Elle est également chargée de valoriser le stock, de tenir l'inventaire comptable, de mettre à disposition la liste des articles disponibles pour les services commerciaux, achats et fabrication, si nécessaire.

La gestion de stock prévoit les dates de réapprovisionnement et s'occupe des réservations d'articles déjà affectés à une commande ou un ordre de fabrication. Elle peut également gérer les nomenclatures et les tableaux de bord correspondants.²⁰

2.4 Les activités de la gestion des stocks :

La gestion de stock soulève trois grandes questions²¹
Quoi commander, quand commander et combien commander ?

- ❖ **Quoi commander ?** : Cette question nous ramène 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'information 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 ;

²⁰ THIERRY (R), « Optimisez votre chaîne logistique », Edition AFNOR, Paris, 2015, P.04.

²¹ PELLERIN, La Formalisation des activités de Gestion des Stocks dans PME Manufacturières Québécoises . (1997).

- ❖ **Combien commander ?** : Cette question s'articule autour de la détermination des quantités à commander et des stocks de sécurité.

Pour ce faire, le gestionnaire détermine, grâce à 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 coûts de maintien en stocks et les coûts de commande

2.5 Les couts de la gestion des stocks

La gestion des stocks entraînent trois types de frais, à savoir les frais de passation de commande, les frais de possession du stock et les frais de rupture de stock.²²

2.5.1 Les coûts de passation de commande :

- Les charges sociales des différents agents.
- Les frais accessoires de fonctionnement des services.
- Le loyer et l'éclairage.
- Les frais de déplacement des agents.
- Les frais de réception et d'essais des articles achetés.
- Les frais d'informatique liés à la gestion des commandes et au traitement des entrées des stocks.

2.5.2 Les coûts de possession du stock

- Les coûts de fonctionnement des magasins.
- L'amortissement des locaux.
- L'amortissement de l'équipement des locaux.
- Les primes d'assurances.
- Les pertes par détérioration, destruction par les rongeurs, coulage ou vol.
- Les coûts de transports entre magasins.
- Les coûts d'informatique.

²² ZERMATI (P), « La pratique de la gestion des stocks », 6ème édition, DUNOD, Paris, 2001 P.16-19.

2.5.3 Les coûts de rupture de stock :

Sont les frais engendrés par le fait que le stock est épuisé et qu'il est impossible de satisfaire la demande.

Il est important de préciser que le coût d'une rupture de stock ne peut pas être considéré uniquement comme un coût financier. Il peut entraîner un manque à gagner, la perte d'un client, un arrêt plus ou moins long de la production ou même du chômage technique.

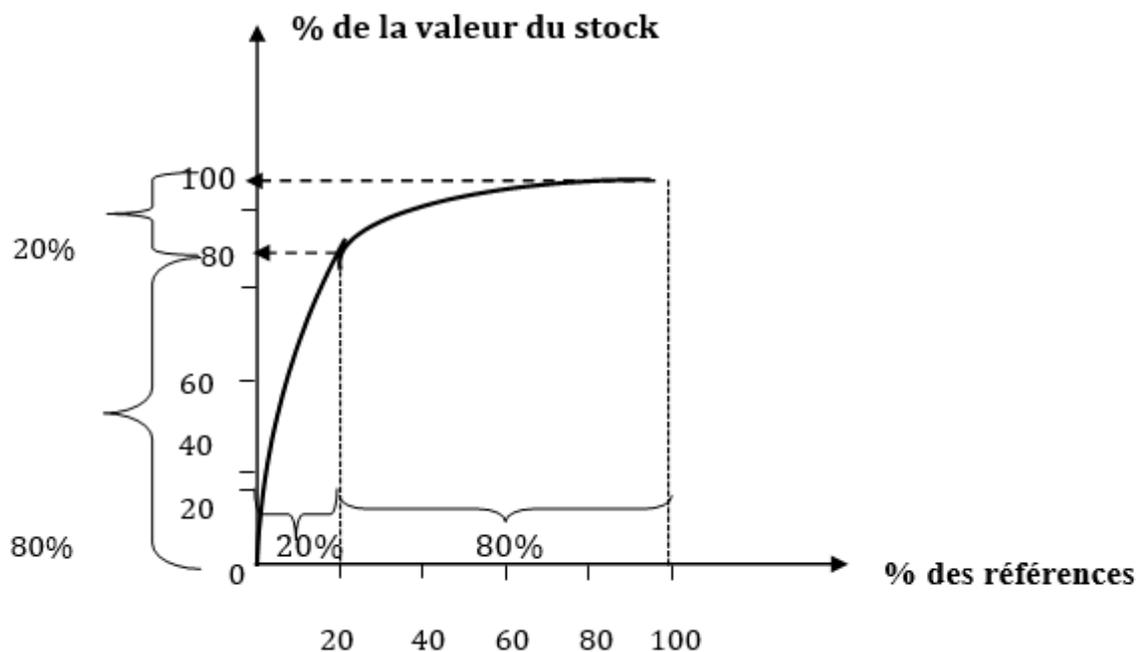
2.6 Les méthodes de la gestion des stocks

2.6.1 La Méthode 20/80 (ou loi de Pareto)

Dans le domaine commercial et marketing, la règle des 20/80 exprime le plus souvent le fait que pour la plupart des activités commerciales une partie réduite de la clientèle représente l'essentiel du chiffre d'affaires. C'est un indicateur de la concentration commerciale. Selon le principe de la distribution de la loi de Pareto, 80 % du chiffre d'affaires est réalisé par 20 % des clients (Pareto a initialement souligné ce principe de répartition non linéaire pour la détention des richesses par la population).

L'évocation de la règle des 20/80 permet surtout de souligner l'importance de se concentrer sur les meilleurs clients dans le cadre d'une politique de fidélisation.

Figure N°4 : représentation graphique de la méthode 20/80 de Pareto



Source : fait par nous même

2.6.2 La méthode ABC

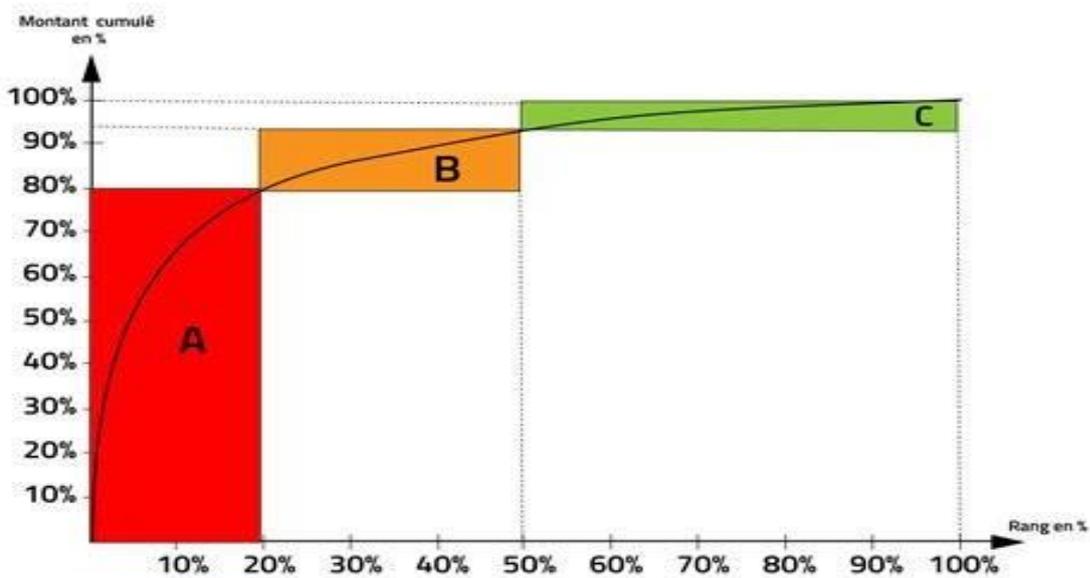
La méthode ABC, également connue sous le nom d'analyse ABC, est une technique de gestion de stocks utilisée pour classer les articles en fonction de leur importance relative. Elle repose sur le principe de Pareto

La méthode ABC consiste à diviser les articles en trois catégories comme suit :

- Les articles de classe A représentent les 20 % des articles ayant les plus fortes consommations annuelles et cumulent 80 % des consommations totales.
- Les articles de classe B représentent les 30 % des articles suivants et représentent 15 % des consommations totales.
- La classe C correspond aux 50 % des articles restants qui ne représentent que 5 % du montant total des consommations.²³

La représentation graphique de la méthode ABC est généralement sous la forme d'un diagramme, où la valeur consommée de chaque article est représentée sur l'axe des X et le pourcentage cumulé des articles sur l'axe des Y. La courbe obtenue est ensuite divisée en trois zones représentant les catégories A, B C comme suit :

Figure N°5 : représentation graphique de la méthode ABC



²³ COURTOIS (A), POLLET (M) et MARTIN-BONNEFOUS (C) : « *Gestion de production* », édition d'organisation, 5eme édition, Paris, p58.

Source : BAGLIN(G), BRUEL(O), GARREAU(A) et GREIF(M) : « Management industriel et logistique », édition ECONOMICA, 1990, p 123

L'analyse ABC est une précieuse auxiliaire de la gestion des stocks puis qu'elle :

- Permette de déterminer les articles pour lesquels la surveillance doit être plus serrée.
- Classer chronologiquement les articles par leurs valeurs annuelles de consommation.
- Aide à l'organisation de la fonction achat en favorisant l'adaptation des procédures simple pour les articles les mois consommés.
- Calculer le cumul des valeurs et temps cumulé.
- Permette d'accorder une attention particulière aux articles les plus demandés.
- Déterminer la classe des articles en utilisant la loi de Pareto (la loi 20/80) qui gère les articles stockés selon leurs volumes et leurs valeurs.

2.6.3 La méthode Wilson :

Le modèle de Wilson va rechercher à optimiser la quantité d'approvisionnement en recherchant l'optimum à partir d'un modèle mathématique entre 3 types de coûts :

- Le coût de stockage
- Le coût de passation des commandes
- Le prix unitaire des pièces

Dans la plupart des entreprises, le coût de passation des commandes est une donnée fixe (on le calcul jamais à chaque commande). La formule suivante illustre le mode de calcul de ce paramètre crucial dans le modèle de Wilson.

$$CP = \frac{\sum \text{cout de passation des commandes}}{\text{nombre des commands}}$$

Pour le modèle de Wilson, le taux de possession ainsi que le prix des pièces sont des données fixes. Plus la quantité de commande est importante, plus le stock moyen est important et donc plus le coût de possession des stocks est important.

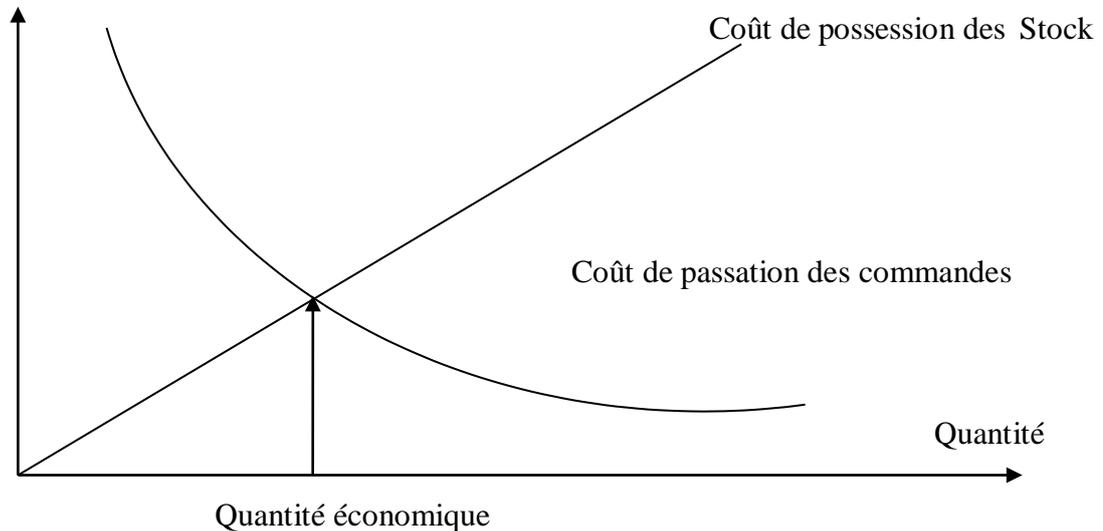
Le modèle de Wilson peut alors se décomposer de la façon suivante pour rechercher l'optimum entre ces deux notions :

$CP = cp \text{ unitaire} \times \text{nombre de commandes annuelles}$

$CP = cp \text{ unitaire} \times (\text{consommation annuelles} / QC) \times CS$

$CP = \text{coût possession stock} \times \text{stock moyen} \times \text{prix pièces}$

Figure N°6 : représentation graphique du modèle de Wilson



Source : Fabrice Mocellin

Après avoir compris que la quantité économique, entre ces deux notions, se trouve à l'intersection des 2 courbes, donc au point où le $CP = CS$. Ce point de rencontre se trouve à l'aide de la formule de Wilson.²⁴

A partir de cette analyse de minimisation du coût total, Wilson a donné une formule de calcul de la quantité optimale à commander :

Le coût total lié à la politique d'approvisionnement de Wilson est la somme de coût d'achat des produits commandés, coût de possession et coût de passation.

$$CT = c \times cu + sm \times cu \times i + p \times n$$

La quantité économique est obtenue par la fonction suivante :

$$Qe = \sqrt{\frac{2 \times C \times P}{CU \times i}}$$

Avec :

Qe : quantité économique

C : consommation annuelle

Cu : prix unitaire d'achat

P : frais de passation d'une commande

i : le taux de possession

²⁴ Fabrice Mocellin : « Gestion des stocks et des magasins, édition dunod paris », 2011 P.66-P.68

2.7 Les paramètres de mesure de l'efficacité de la gestion des stocks :

Les paramètres d'une bonne gestion des stocks permettent d'évaluer l'efficacité de la gestion des stocks en termes de disponibilité des produits, les coûts de stockage et de la satisfaction des clients.

2.7.1 Le taux de rotation des stocks

Le taux de rotation des stocks est une mesure importante en gestion des stocks, il indique combien de fois les stocks d'une entreprise sont vendus et remplacés sur une période donnée.²⁵

$$\text{Le taux de rotation des stocks} = \frac{\text{total des quantités sorties du stock}}{\text{stock moyen}}$$

Un taux de rotation élevé indique une gestion efficace des stocks, tandis qu'un taux plus bas signifie un risque de surstock ou des produits qui restent longtemps en entrepôt.

2.7.2 Le taux de couverture des stocks :

Le taux de couverture des stocks est une mesure qui indique pendant combien de temps une entreprise peut répondre à la demande sans approvisionnement supplémentaire.

$$\text{Le taux de couverture des stocks} = \frac{\text{La quantité de stocks disponibles}}{\text{consommation moyenne}}$$

Un taux de couverture élevé signifie que l'entreprise a suffisamment de stocks pour répondre à la demande pendant une période plus longue, ce qui peut être un indicateur de sécurité et de planification efficace.

2.7.3 La couverture moyenne des stocks

La couverture moyenne des stocks est un indicateur de gestion des stocks qui mesure le nombre de jours pendant lesquels une entreprise peut maintenir son activité à partir des stocks disponibles.²⁶

²⁵ Daniel Antraigue, La gestion des approvisionnements et des stocks, cours en ligne https://www.academia.edu/9893662/IUT_GEA_841_S4_Contr%C3%B4le_de_gestion_et_Gestion_pr%C3%A9visionnelle_La_gestion_des_approvisionnements_et_des_stocks_Daniel_Antraigue_04_LA_GESTION_DES_APPROVISIONNEMENTS_ET_DES_STOCKS

²⁶ Idem.

C'est un moyen qui permet de gérer les stocks de manière efficace pour maintenir un équilibre entre l'offre et la demande

$$\text{La couverture moyenne des stocks} = \frac{\text{Stock moyen}}{\text{consommation moyenne}}$$

La couverture des stocks permet de connaître la disponibilité exacte des stocks dans l'entrepôt pour couvrir la demande.

Dans les entreprises il est essentiel de maîtriser la couverture des stocks pour garantir l'exécution des commandes sans risque de rupture de stock.

2.7.4 Le taux de rupture de stock :

Le taux de rupture de stock est une mesure qui indique le pourcentage de fois où un produit n'est pas disponible pour répondre à la demande des clients.

$$\text{Le taux de rupture de stock} = \frac{\text{Le nombre de fois ou un produit est en rupture}}{\text{Le nombre total d'opportunités de vente}}$$

Un taux de rupture de stock élevé peut entraîner des ventes perdues et une insatisfaction client, soulignant ainsi l'importance de gérer efficacement les niveaux de stocks pour éviter les ruptures.

2.7.5 Le taux de service client :

Le taux de service client est une mesure qui évalue la capacité d'une entreprise à répondre aux besoins et aux attentes de ses clients. Il indique le pourcentage de demandes de service client traitées de manière satisfaisante par rapport au total des demandes reçues.²⁷

$$\text{Le taux de service client} = \frac{\text{Le nombre de demandes traitées de manière satisfaisante}}{\text{Le total des demandes reçues}} \times 100$$

Un taux de service client élevé est généralement associé à une satisfaction client élevée, ce qui est essentiel pour fidéliser la clientèle et maintenir une bonne réputation.

²⁷ Daniel Antraigue, op. Cite

Conclusion

En conclusion, il apparaît clairement que la gestion des stocks a une importance essentielle dans le fonctionnement efficace de toute entreprise, quelle que soit son domaine d'activité. La capacité à répondre aux demandes des clients en respectant des délais de livraison optimaux repose largement sur une gestion adéquate des stocks.

Ce chapitre a posé les bases essentielles en introduisant les concepts fondamentaux des stocks et en explorant les diverses méthodes de gestion qui leur sont liées.

Cette approche permettra d'éclairer d'avantage les lecteurs sur les pratiques optimales en matière de gestion des stocks, contribuant ainsi à renforcer la compétitivité et la performance des entreprises.

Chapitre III :
Etude de cas Cevital
agro-industrie

Chapitre III : Etude de cas Cevital agro-industrie

Introduction

Après avoir approfondi les notions théoriques liées à notre sujet de recherche dans les deux chapitres précédents, ce chapitre revêtira une importance particulière, car il sera consacré à la mise en pratique de ces concepts.

Il se décomposera de deux sections. La première section offrira un aperçu détaillé de notre organisme d'accueil, Cevital Agro-Industrie. Nous mettrons en lumière sa structure organisationnelle ainsi que ses principales activités. La deuxième section se concentrera sur l'exploration du système d'approvisionnement de la matière « terre décolorante » au sein de l'entreprise Cevital et son impact sur l'efficacité de la gestion des stocks.

Section 1 : présentation générale de l'organisme d'accueil

Cevital est une société anonyme (SPA) familiale dont les principaux actionnaires sont

M. Rebrab et ses fils. Cette entreprise est l'un des fleurons de l'industrie agroalimentaire en Algérie, avec plusieurs unités de production équipées des dernières technologies. Elle poursuit son développement grâce à la réalisation de divers projets. Au cours des cinq dernières années, son expansion en fait un acteur majeur en termes de création d'emplois et de génération de richesses²⁸.

1.1 L'historique et l'évolution de l'entreprise

Cevital est l'une des entreprises algériennes qui ont émergé avec l'ouverture du pays à l'économie de marché. Elle a été fondée en 1998 grâce à des fonds privés et disposait d'un capital social de 68,760 milliards de dinars algériens. Son complexe de production est situé à l'extrême est du port de Bejaia, sur une superficie de 4500 mètres carrés. Sa proximité avec le port, l'aéroport et la zone industrielle d'Akbou lui confère des avantages économiques dans l'industrie agroalimentaire. De plus, sa large gamme de produits de qualité lui a permis de se positionner en tant que leader sur le marché national, détenant 80% de part de marché.

Son développement peut se résumer à plusieurs dates importantes :

²⁸ <https://www.cevital-agro-industrie.com/fr/page/groupe-cevital>, consulté le 15/05/2024.

- **1999** : entrée en production de la raffinerie d'huile de 570000 T/An et lancement de la première marque d'huile de table « Fleurial » de haute qualité, 100% tournesol.
- **2001** : entrée en production de la margarinerie de 180000 T/An et lancement de la première marque de margarine de table « Fleurial ».
- **2002** : lancement de la marque de margarine MATINA, mélange équilibré de beurre pour (50%) et de margarine végétale (50%).
- **2003** : entrée en production de la raffinerie de sucre (650000 T/An de sucre blanc et 25000 T/An de sucre liquide). Lancement de la margarine de feuilletage « LA PARISIENNE » pour les boulangeries pâtisseries.
- **2004** : lancement de SMEN EL MEDINA et du site internet WWW.CEVITAL.COM pour la diffusion de l'information utile aux consommateurs.
- **2005** : lancement de trois nouveaux projets dont deux sur le site LAARBA (verre plat, fabrication industrielle de produit manufacturé en béton) ; et l'acquisition des eaux minérales de LALLA KHEDIDJA (ex ETK) sise à l'est de la wilaya de Tizi-Ouzou.
- **2006** : L'acquisition de l'unité de production de jus et fruits COJEK dont la capacité de production est de 14 400 T/An, grâce au plan de développement apporté à cette unité elle atteint les 150 000 T/An en 2010.
- **2007** : l'inauguration de l'unité d'Eau Minérale LALA-KHEDIDJA.
- **2008** : NOLIS – transport maritime / commercialisation du verre plat en Europe / Création de NUMILOG.
- **2009** : Augmentation de la production du sucre de 1 M.T/an
- **2015** : Lancement de l'huile Fridor. 2016 : Lancement du sucre roux.
- **2017** : Lancement de la gamme de jus Tchina et relifting de la marque.
- **2018** : Lancement des sauces et condiments Fleurial », et lancement des légumes secs.
- **2019** : Lancement de nouveaux formats dans les sauces et condiments et les légumes secs.
- **2020** : Lancement du sucre glace et l'huile Fleurial (1L/2l/5l).
- **2021** : Lancement du miel industriel Assila Medina.

1.2 Situation géographique

CEVITAL-AGRO figure parmi les pionnières en matière d'investissement dans le secteur agroalimentaire, et son complexe est établi dans l'arrière-port de Bejaïa, à une distance de 200 mètres du quai. Il occupe une superficie de 45000 m². Cette localisation stratégique lui permet de favoriser ses relations avec son environnement. La répartition géographique de ses sites de production se présente de la manière suivante :

- **Bejaïa :**

CEVITAL compte les installations suivantes :

- Raffinerie de l'huile ;
- Raffinerie du sucre ;
- Margarinerie ;
- Silos portuaires.

- **El-Kseur :**

Une unité de production de jus de fruits a été rachetée par le groupe CEVITAL dans le cadre de la privatisation des entreprises publiques en 2006, sa capacité de production est de 14 400 T /An.

- **Tizi-Ouzou : A Agouni Gueghrane :**

Au cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètre, l'unité de production d'eau minérale LALA-KHEDIDJA.

- **El-Khroub (Constantine) :**

Unité de production de la chaux pour l'utilisation dans différent domaines : l'industrie sucrière, sidérurgie, agriculture

1.3 La fiche signalétique du groupe Cevital

Figure N°7 : fiche signalétique du groupe Cevital

Logo	
Dénomination	Cevital
Date de création	Mai 1998
Chiffre d'affaires	4 milliards de dollars (2015)
Forme juridique	SPA
Régime	Privé
Domaines d'activité	<ul style="list-style-type: none"> - Industrie agroalimentaire - Services et manufactures <ul style="list-style-type: none"> - Construction - Distribution - Industries primaires
Effectif	18 000
Siège social	Illot D, N° 6 ZHUN Garidi II, Kouba 16005 -Alger- Algérie.
Site web	WWW.CEVITAL.COM http://www.cevital.com/

Source : Document interne à l'entreprise

1.4 Les principales activités de Cevital agro-industrie

Ayant été inauguré en mai 1998, le complexe Cevital a amorcé ses activités en décembre de la même année par le conditionnement de l'huile. Les travaux de génie civil pour la raffinerie ont ensuite débuté et celle-ci est devenue opérationnelle en août 1999.

Toutes les activités de Cevital se concentrent sur la production et la commercialisation d'huiles végétales, de margarine et de sucre.

Le complexe agroalimentaire est composé de six unités de production principales :

- **Les huiles de table :**

Qui se déclinent en trois types distincts :

FLEURIAL, une huile de tournesol à 100% sans cholestérol, riche en vitamines (A, B, E), ainsi que ELIO et FRIDOR, toutes deux des huiles végétales à 100% sans cholestérol et contenant de la

vitamine E.

Ces huiles sont principalement extraites de graines de tournesol, de soja et de palme, et sont conditionnées dans des bouteilles de différentes contenances, allant de 1 à 5 litres, après avoir subi plusieurs étapes de raffinage et d'analyse.

Cette activité bénéficie d'une capacité de production de 570 000 tonnes par an et détient une part de marché nationale de 70%. Ces produits sont exportés vers les pays du Maghreb, du Moyen-Orient et occasionnellement vers l'Europe.

- **Margarinerie et graisses végétale :**

Cevital fabrique une large gamme de margarines, riches en vitamines A, D, E. Certaines margarines sont destinées à une consommation directe, comme MATINA, RANIA et FLEURIAL, tandis que d'autres sont spécifiquement produites pour répondre aux besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, telles que la parisienne et MEDINA "SMEN".

Sa capacité de production est estimée à 180 000 tonnes par an, et sa part de marché nationale atteint 30%. Une partie de cette production est également exportée vers l'Europe, le Maghreb et le Moyen-Orient.

- **Sucre blanc :**

Le sucre blanc est obtenu à partir du raffinage du sucre roux de canne, qui est naturellement riche en saccharose. Ce sucre raffiné est conditionné dans différents formats : 1 kg, 2 kg, 5 kg, DOYPACK (sachet verseur), sucre en morceaux, 50 kg et BIG BAGS de 1000 kg, ainsi que sous forme de vrac avec des Jumbo bag. La production a commencé au deuxième semestre de 2009. La capacité de production est de 650 000 tonnes par an, avec une extension prévue pour atteindre 1 800 000 tonnes par an. Cela lui a permis de détenir 85% de parts de marché sur le plan national, tout en exportant 350 000 tonnes par an dès 2009, et ce chiffre atteint 2 000 000 tonnes par an en 2018.

- **Sucre liquide :**

Cevital produit également du sucre liquide pour répondre aux besoins de l'industrie agroalimentaire, en particulier pour les producteurs de boissons gazeuses. La capacité de production de la matière sèche est de 219 000 tonnes par an, tandis que celle du sucre liquide est de 326 856 tonnes par an. La capacité d'exportation est de 25 000 tonnes par an en prospection. Elle détient une part de marché nationale de 80%.

- **Silos portuaires :**

Le complexe Cevital Food dispose de silos portuaires d'une capacité maximale de 182 000 tonnes et d'un terminal de déchargement portuaire capable de traiter 2000 tonnes par heure. La capacité de

stockage actuelle comprend 120 000 tonnes réparties dans 24 silos verticaux, ainsi que 50 000 tonnes dans un silo horizontal. Un projet d'extension est actuellement en cours de réalisation. La part de marché nationale s'élève à 44%.

- **Boissons (eau minérale, jus de fruits, sodas) :**

L'eau minérale Lalla Khadîdja puise son origine dans les monts enneigés du Djurdjura, qui culminent à plus de 2300 mètres. En s'infiltrant lentement à travers la roche, elle se charge naturellement en minéraux essentiels à la vie tels que le calcium (53), le potassium (0.54), le magnésium (7), le sodium (5.5), le sulfate (7), le bicarbonate (162), tout en conservant une légèreté incomparable.

Cette eau minérale pure et naturelle est directement captée à la source, au cœur du massif montagneux du Djurdjura.

Les jus de fruits TCHINA, qui est une gamme de boissons au jus avec une teneur en fruits minimale de 16%, à base de purées et de concentrés de fruits. Disponible en PET avec 3 formats ; 2L, 1L et le 33CL, et en verre retournable 25CL.

- **Traitement de fruits :**

Cevital assure le traitement des fruits en interne afin de les utiliser pour sa production de confitures, de jus, de harissa et de la tomate concentrée.

1.5 Les facteurs clés du succès :

Les éléments essentiels du succès reposent sur les facteurs suivants :

- Une capacité de gestion de projets efficace, tant dans la production que dans la distribution à grande échelle ;
- Une maîtrise de la technologie, avec l'utilisation des dernières innovations en matière d'automatisation des processus au sein des unités industrielles ;
- Une équipe de travailleurs jeunes, avec une moyenne d'âge de 35 ans, et un encadrement possédant un fort potentiel pour assurer une gestion durable de l'entreprise ;
- Le choix judicieux du site, bénéficiant d'un avantage concurrentiel majeur en termes de logistique grâce à sa proximité avec les installations portuaires, ce qui permet de réduire les coûts liés aux importations de matières premières et aux exportations de produits finis
- Une force de négociation accrue en raison de la taille de l'entreprise, qui a acquis une part de marché significative par rapport aux autres entreprises opérant dans les mêmes secteurs

d'activité ;

- La présence d'un réseau de distribution couvrant l'ensemble du territoire national.

1.6 Les objectifs de Cevital

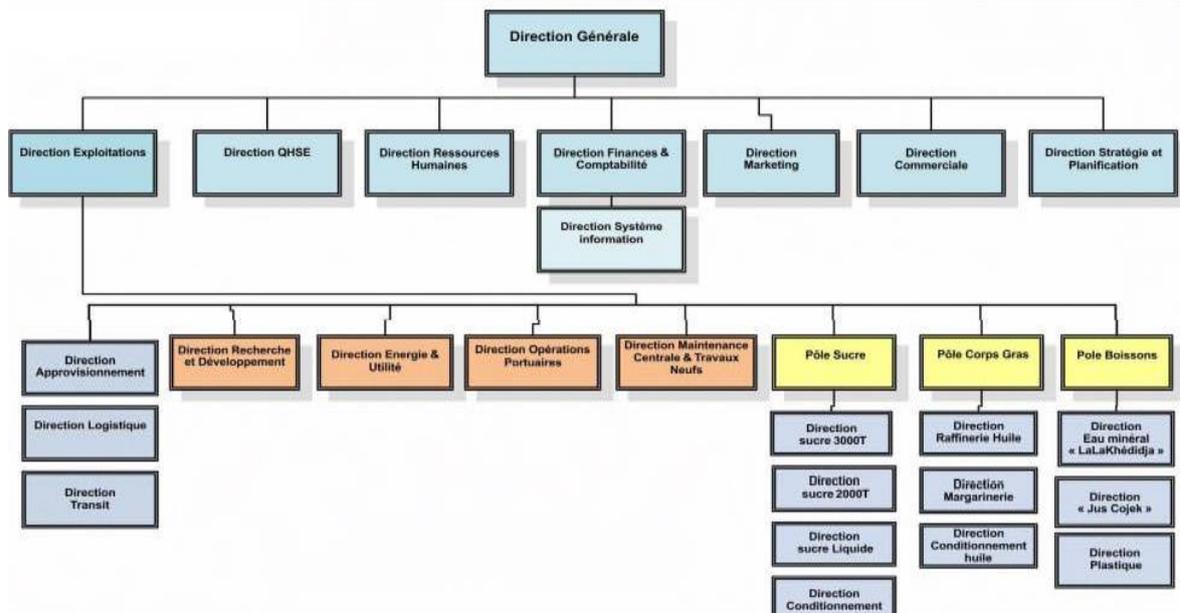
Les objectifs de CEVITAL se déclinent de la manière suivante :

- Promouvoir ses produits à travers tout le territoire national ;
- Optimiser les opportunités d'emploi sur le marché du travail ;
- Encourager les agriculteurs en leur apportant un soutien financier pour la production locale de graines oléagineuses ;
- Réaliser un chiffre d'affaires plus élevé en réalisant des ventes de grande envergure ;
- Satisfaire et fidéliser la clientèle ;
- Moderniser ses installations en termes de machines et de techniques afin d'augmenter le volume de production ;
- Positionner ses produits sur le marché étranger grâce à leurs exportations.

1.7 La structure hiérarchique et les différentes directions de l'entreprise CEVITAL

Commençons par exposer l'organigramme de cette entreprise de la manière suivante (Figure02) :

Figure N°8: Organigramme de Cevital



Source : Document interne de l'entreprise

La structure organisationnelle de CEVITAL comprend plusieurs directions fonctionnelles qui sont placées sous l'autorité d'une direction générale.

- **La direction générale :**

Dirigée par le directeur général, le directeur général adjoint et un secrétariat, est également composée d'une direction d'hygiène et sécurité chargée de veiller aux besoins humains et matériels du complexe. Sa mission consiste à subdiviser, contrôler et coordonner les activités des différentes directions. Elle définit la stratégie de développement et s'assure de la disponibilité des ressources nécessaires au bon fonctionnement du complexe.

- **La direction marketing :**

Quant à elle, a pour objectif d'atteindre les objectifs de l'entreprise en pilotant les marques et les gammes de produits de Cevital. Son principal levier est la connaissance des consommateurs, de leurs besoins et de leurs habitudes, ainsi que la surveillance des marchés internationaux et de la concurrence. Les équipes marketing produisent des recommandations en termes d'innovation, de rénovation et de promotion des marques et métiers de Cevital. Ces recommandations, une fois validées, sont mises en œuvre par des groupes de projets pluridisciplinaires (développement, industriel, approvisionnement, commercial, finances) coordonnés par le département marketing, jusqu'à leur lancement effectif et leur évaluation.

- **La direction Commerciale :**

Sa responsabilité est de commercialiser l'ensemble des gammes de produits et de développer la base de données clients de l'entreprise, en mettant en œuvre des actions de détection et de promotion de projets basés sur les technologies avancées. En contact direct avec la clientèle, elle doit posséder des qualités relationnelles permettant de susciter l'intérêt des prospects.

- **La direction des Systèmes d'informations :**

Son rôle est de mettre en place les moyens technologiques de l'information nécessaires pour soutenir et améliorer l'activité, la stratégie et la performance de l'entreprise. Elle est chargée de garantir la cohérence des outils informatiques et de communication mis à la disposition des utilisateurs, de les maintenir à jour techniquement, de veiller à leur maîtrise et à leur disponibilité permanente et sécurisée. Elle définit également, dans le cadre des plans pluriannuels, les évolutions nécessaires en fonction des objectifs de l'entreprise et des nouvelles technologies.

- **La direction des Finances et Comptabilité :**

Elle est responsable de la préparation et de la mise à jour des budgets, de la tenue de la comptabilité, ainsi que de la préparation des états financiers conformément aux normes en vigueur. Elle exerce également un contrôle de gestion.

- **La direction industrielle :**

Son rôle consiste à superviser l'évolution industrielle des sites de production. En collaboration avec la direction générale, elle définit les objectifs et le budget de chaque site. Elle analyse les dysfonctionnements sur chaque site (équipements, organisation, etc.) et recherche des solutions techniques ou humaines pour améliorer en permanence la productivité, la qualité des produits et les conditions de travail. Elle anticipe les besoins en matériel et supervise leur acquisition (étude technique, tarification, installation, etc.). Elle est également responsable de la politique environnementale et de la sécurité, et participe aux études de faisabilité des nouveaux produits.

- **La direction des Ressources Humaines :**

Elle définit et propose à la direction générale les principes de gestion des ressources humaines en soutien aux objectifs commerciaux et conformément à la politique du groupe. Elle assure un soutien administratif de qualité à l'ensemble du personnel de Cevital Food. Elle supervise les activités sociales et apporte une assistance à la direction générale et à tous les gestionnaires sur tous les aspects de la gestion des ressources humaines. Elle établit et maîtrise les procédures, s'occupe du recrutement, de la gestion des carrières et de l'identification des besoins en mobilité. Elle gère les performances et les rémunérations, ainsi que la formation du personnel. Elle assiste la direction générale et les gestionnaires dans les actions disciplinaires et participe, avec la direction générale, à l'élaboration de la politique de communication afin de favoriser l'adhésion du personnel aux objectifs fixés par l'organisation.

- **La direction Logistique :**

Elle assure l'expédition des produits finis tels que le sucre, l'huile, la margarine, l'eau minérale, etc., en chargeant les camions qui livrent aux clients sur site et aux dépôts logistiques. Elle assure et gère le transport de tous les produits finis, que ce soit en utilisant des moyens propres (camions de CEVITAL), des moyens affrétés ou des moyens de transport des clients.

Le service de transport assure également l'approvisionnement des différentes unités de production en matières premières et emballages, entre autres.

- **La direction des Silos :**

Elle assure le déchargement des matières premières en vrac arrivant par navire ou camion vers les points de stockage. Elle stocke les matières premières dans des conditions optimales, les expédie et les transfère vers les différents utilisateurs, dont la raffinerie de sucre et les futures unités de trituration. Elle assure l'entretien et la maintenance des installations des unités de silos pour garantir leur bon fonctionnement.

- **La direction des Boissons :**

Le pôle Boissons et plastiques comprend trois unités industrielles situées en dehors du site de Béjaïa. L'unité LALLA KHEDIDJA, basée à Agouni-Gueghrane (Wilaya de Tizi Ouzou), est principalement dédiée à la production d'eau minérale et de boissons gazeuses à partir de la célèbre source LLK. L'unité plastique, également située dans la même localité, assure la production des emballages nécessaires aux produits de margarine et d'huiles, et à terme des palettes, des étiquettes, etc. L'unité COJEK, implantée dans la zone industrielle d'El Kseur, est une filiale de Cevital spécialisée dans la transformation des fruits et légumes frais en jus, nectars et conserves. Le groupe ambitionne de devenir leader dans cette activité grâce à la mise en œuvre d'un important plan de développement.

- **La direction Corps Gras :**

Le pôle Corps Gras est constitué des unités de production suivantes : une raffinerie d'huile de 1800 tonnes par jour, une unité de conditionnement d'huile de 2200 tonnes par jour, une margarinerie de 600 tonnes par jour, toutes opérationnelles, ainsi qu'une unité en construction à El Kseur pour l'inter estérification, l'hydrogénation, la fabrication de pâte chocolatière et les utilités. Notre mission principale est de raffiner et conditionner différentes huiles végétales, ainsi que de produire différents types de margarines et de beurre. Tous nos produits sont destinés à la consommation, c'est pourquoi notre préoccupation principale est de satisfaire qualitativement et quantitativement le marché local et les marchés d'exportation.

- **La direction Pôle Sucre :**

Le pôle Sucre est composé de quatre unités de production : une raffinerie de sucre solide de 2000

tonnes par jour, une raffinerie de sucre solide de 3000 tonnes par jour, une unité de sucre liquide de 600 tonnes par jour et une unité de conditionnement de sucre de 2000 tonnes par jour qui sera mise en service en mars 2010. Sa vocation est de produire du sucre solide et liquide en respectant les normes de qualité, la préservation de l'environnement et la sécurité des personnes. Nos produits sont destinés aux industriels et aux particuliers, tant sur le marché local que sur les marchés d'exportation.

- **La direction QHSE :**

Elle met en place, maintient et améliore les différents systèmes de gestion et de référence pour se conformer aux normes internationales. Elle veille au respect des exigences réglementaires en matière de produits, d'environnement et de sécurité. Elle garantit la sécurité de notre personnel et la pérennité de nos installations. Elle contrôle et assure la qualité de tous les produits de CEVITAL, répondant ainsi aux exigences des clients.

- **La direction Énergie et Utilités :**

Cette direction est responsable de la production et de la distribution des différentes sources d'énergie nécessaires aux différentes unités, en garantissant une qualité adaptée à chaque processus. Cela comprend environ 450 m³/h d'eau (brute, osmosée, adoucie et ultra pure), de la vapeur à ultra haute pression de 300 tonnes/heure et à basse pression de 500 tonnes/heure, ainsi que de l'électricité à haute tension, moyenne tension et basse tension, avec une capacité de 50 MW.

- **La direction Maintenance et Travaux neufs :**

Cette direction est chargée de l'intégration de nouveaux équipements industriels et procédés, de la planification et de la maintenance de l'ensemble des installations. Elle gère et déploie, en collaboration avec le directeur industriel et les directeurs de pôles, les projets d'investissement liés aux lignes de production, aux bâtiments et aux énergies/utilités, depuis la définition du processus jusqu'à la mise en service de la ligne ou de l'atelier. Elle rédige les cahiers des charges en interne et négocie avec les fournisseurs et les intervenants extérieurs.

- **La direction industrielle :**

Cette direction est responsable de l'évolution industrielle des sites de production et définit, en collaboration avec la direction générale, les objectifs et le budget de chaque site. Elle analyse les dysfonctionnements sur chaque site et recherche des solutions techniques ou humaines pour

améliorer en permanence la productivité, la qualité des produits et les conditions de travail. Elle anticipe les besoins en matériel et supervise leur achat. Elle est également responsable de la politique environnementale et de sécurité, et participe aux études de faisabilité des nouveaux produits.

- **La direction Supply Chain :**

La direction Supply Chain Management est une structure organisationnelle composée de plusieurs directions. Elle a été créée en 2013 et occupe une place importante en étant directement rattachée à la direction générale de CEVITAL.

Cela démontre son indépendance et son impartialité, indispensables pour coordonner tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement afin de générer un avantage concurrentiel pour l'entreprise en plaçant la satisfaction des besoins des clients au cœur du système.

Les directions de la supply chain :

- a. La direction Approvisionnement :**

Dans le cadre de la stratégie globale d'approvisionnement et des budgets alloués, cette direction met en place des mécanismes visant à satisfaire les besoins en matières premières (huile brute, sucre roux, tournesol, soja, etc.) et en services dans les meilleurs délais, avec la meilleure qualité et au moindre coût, afin de réaliser les objectifs de production et de vente.

- b. La direction Logistique :**

La direction logistique travaille en étroite collaboration avec la direction des approvisionnements et de la production dans le but de satisfaire les clients et de maximiser la rentabilité de l'entreprise.

1.8 Le groupe Cevital en quelques chiffres

Figure N°9 : le groupe Cevital en quelques chiffres



Source : Données de l'entreprise

Cette figure présente le groupe Cevital en quelques chiffres : CEVITAL est le premier groupe privé algérien, premier groupe exportateur hors hydrocarbure, premier groupe employeur privé et premier groupe agro-industriel en Afrique. Il dispose de 26 filiales sur 3 continents avec 4 milliards de chiffre d'affaire.

Section 2 : L'impact du choix de système d'approvisionnement sur l'efficacité de la gestion des stocks au sein de CEVITAL : cas du produit terre décolorante

Dans cette section nous allons déterminer le système d'approvisionnement adopté par l'entreprise et son impact sur la gestion des stocks. Pour approfondir notre analyse, nous allons étudier la démarche d'approvisionnement de la matière première « terre décolorante » ou son nom commercial TONSIL 252 FF 0525 au sein de Cevital.

2.1 Présentation du produit TONSIL 252 FF 0525

TONSIL 252 FF 0525 est une terre décolorante hautement active avec des performances de filtration supérieures destinées à un débit plus élevé. Il est fabriqué par activation acide de bentonite calcique, traité sous contrôle strict et suivi de qualité.

La bentonite activée à l'acide présente de nombreuses applications. Elle peut s'utiliser comme agent absorbant, matière de charge, agent pare-flammes, agent de régulation du PH, agent de blanchiment, protection anticorrosion, produit de traitement de l'eau et des eaux usées et inhibiteur de dépôt.

2.2 Processus d'approvisionnement de l'entreprise CEVITAL

2.2.1 Expression du besoin

Les unités de production de l'entreprise expriment leurs besoins avec une demande d'achat qui doit être validée par le directeur production de l'unité en question, ensuite transmise vers la direction planification et ordonnancement afin de réaliser le PDP (Plan Directeur de Production) en se basant sur le budget annuel établie, les prévisions de production, les prévisions des ventes des produits, etc.

A l'aide du PDP et l'identification du produit, le planificateur pourra faire le Plan Directeur d'Achat qui doit être analysé par un responsable approvisionnement puis affecté au service achat.

2.2.2 La commande d'achat

C'est la première chose à laquelle on procède. Après avoir étudié le besoin de l'entreprise et faire le plans directeur d'achat l'approvisionneur, l'entreprise étudie les offres disponibles dans le marché international.

Cevital dispose d'une plateforme de base de données ou tout employeur dans le service de stock et d'approvisionnement a l'accès à la base de donnés pour enregistrer les mouvements de stocks.

2.2.3 Choix de fournisseur

Il incombe à la Direction Achats de définir la stratégie de négociation et de gérer les échanges avec les fournisseurs.

La Direction Qualité assure que les matières premières, les intrants et les emballages répondent aux critères de qualité et d'acceptation définis. Tout fournisseur recommandé par un demandeur doit être soumis au même processus de sélection que les autres fournisseurs.

Les fournisseurs sélectionnés par l'Acheteur doivent être déterminés sur la base d'un tableau comparatif des offres assorti d'une justification des critères de sélection. Le Responsable Hiérarchique Direct doit approuver initialement le tableau comparatif des offres et vérifier la conformité du dossier d'achat (Dossier de consultation, validation technique du besoin, projet de contrat) avant de le présenter au Directeur Achats pour approbation finale.

La méthode d'approbation est l'e-mail qui confirme l'accord et la validation du Directeur Achats.

La signature électronique des tableaux comparatifs des offres est effectuée par le Directeur Achats ou le responsable catégories.

Les principaux critères de choix de fournisseur dans le tableau comparatif des offres sont :

- La disponibilité
- La qualité
- Le délai de livraison
- Modalité de paiement

2.2.4 Passation de commande

Une fois que le besoin en matières premières est déterminé, il est temps de passer à la rédaction du bon de commande

Le bon de commande doit comporter les documents suivants :

L'approvisionneur saisit le BC (Bon de Commande) sur le logiciel, renseignant ce qui suit :

- Nom du fournisseur ;
- La quantité commandée ;
- La date de livraison ;
- Le prix unitaire ;
- Le mode de paiement ;
- Le dépôt de réception ;
- L'incoterm ;

- La devise ;
- Liste des documents à envoyer par plis bancaire.

Après la passation de commande se fait comme suit

- Envoi de la demande des coordonnées bancaire à la DFC Alger.
- Envoi la demande d'établissement de la franchise des droits de douanes au Transit.
- Envoi du BC signé au fournisseur, la liste des documents à fournir à la livraison, les coordonnées bancaires, le planning des livraisons et l'ensemble des instructions à respecter pour le bon déroulement des opérations.
- L'acceptation de la commande par le fournisseur par un accusé de réception : cachet, signature et date.
- Comex²⁹ et DFC préparent la pré-domiciliation.

2.2.5 Réception de la commande

- Service TRANSIT accomplit les formalités de dédouanement et sortie de la marchandise du port.
- Enlèvement de la marchandise vers les plateformes ou dépôts de l'entreprise (ça dépend de l'emplacement du client interne concerné).

2.3 Le système d'approvisionnement adoptée par l'entreprise

Les systèmes d'approvisionnement se basent en générale sur deux paramètres : la quantité commandée qui soit elle est fixe ou variable et la période d'approvisionnement qui, de son côté, peut être fixe ou variable.

Dans ce tableau on étudiera l'approvisionnement de l'entreprise Cevital agroalimentaire pour la matière terre décolorante pour l'année 2023.

Tableau n°1 : L'approvisionnement du produit terre décolorante durant l'année 2023

²⁹ COMEX : comité exécutif, également appelé « comité de direction » Le Comex est composé de l'ensemble des Directeurs centraux du pôle.

Mois	Quantité approvisionnée en KG	La date de l'approvisionnement	Mois	Quantité approvisionnée en KG	La date de l'approvisionnement
Janvier	23 100	10-janv	Juillet	46200	11-juil
	92 400	11-janv		23100	13-juil
				153300	16-juil
				46200	17-juil
				46200	24-juil
				92400	25-juil
				23100	26-juil
				46200	27-juil
				23100	29-juil
				23100	31-juil
Fevrier	207900	01-févr	Aout	23100	01-août
	23100	02-févr		23100	02-août
	25200	19-févr		46200	03-août
	115500	23-févr		46200	06-août
	5250	25-févr		69300	07-août
	69300	26-févr		46200	08-août
	46200	27-févr		46200	09-août
				46200	10-août
				46200	13-août
				46200	14-août
Mars	/	/	Septembre	46200	02-sept
				46200	03-sept
				69300	04-sept
				46200	05-sept
				23100	06-sept
				23100	07-sept
				23100	08-sept
				46200	09-sept
				23100	10-sept
				92400	11-sept
				69300	14-sept
				115500	15-sept
				46200	16-sept
				92400	17-sept
		115500	18-sept		
		46200	19-sept		
Avril	11550	01-avr	Octobre	46200	02-oct
				46200	03-oct

				69300	04-oct
				46200	05-oct
				23100	06-oct
				23100	07-oct
				23100	08-oct
				46200	09-oct
				23100	10-oct
				92400	11-oct
				69300	14-oct
				115500	15-oct
				46200	16-oct
				92400	17-oct
				115500	18-oct
				46200	19-oct
Mai	23100	29-mai	Novembre	69300	14-nov
	92400	30-mai		69300	15-nov
	46200	31-mai		92400	16-nov
Juin	46200	01-juin	Décembre	92400	11-déc
	69300	04-juin		69300	12-déc
	69300	05-juin		23100	13-déc
	92400	06-juin		23100	14-déc
	115500	07-juin		23100	17-déc
	46200	08-juin			
	69300	11-juin			
	23100	14-juin			

Source : établie par nous-même grâce au données de l'entreprise

Comme indique le tableau précédent, on remarque que l'approvisionnement de l'entreprise Cevital n'a pas une période fixe de l'approvisionnement ni une quantité fixe. Pour chaque mois, la quantité commandée est différente (Janvier : 115 500 Kg, Septembre : 924 000 Kg) et les dates de d'approvisionnement sont différentes (Janvier : le 10 et le 11, Septembre : du 1^{er} au 18 du mois).

Cette analyse nous renseigne que le système d'approvisionnement pour cette matière est un système d'approvisionnement opportuniste qui dépend du prix et de la disponibilité sur le marché.

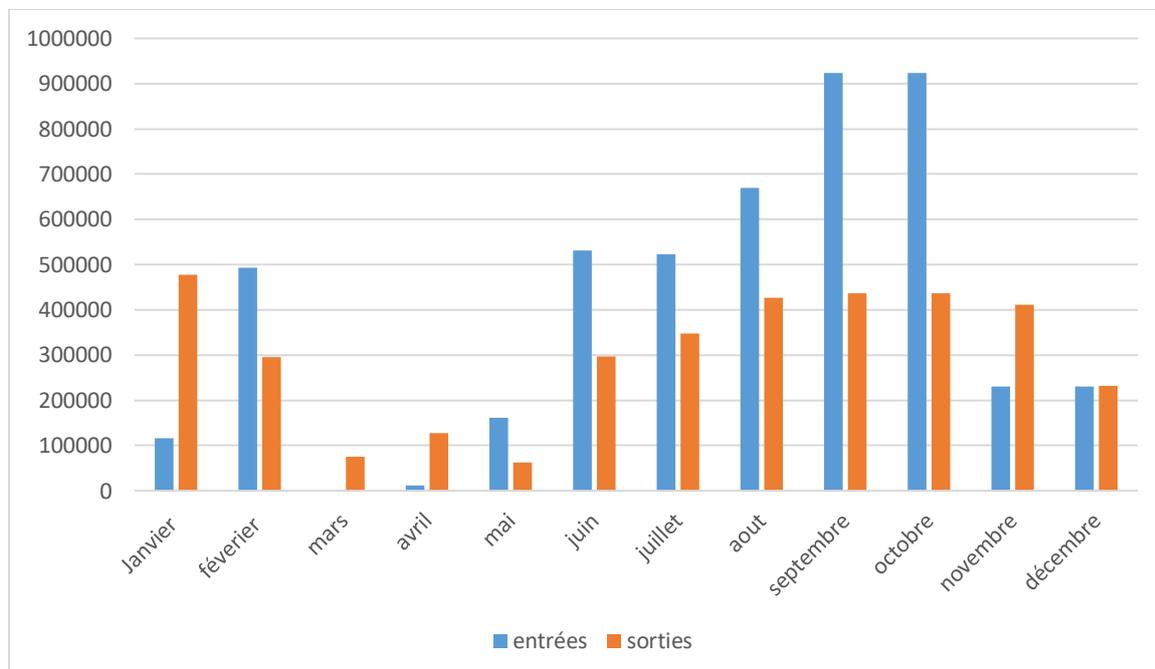
2.4 L'impact du système d'approvisionnement sur la gestion des stocks

Pour étudier l'impact du système d'approvisionnement appliqué pour la matière Terre décolorante sur la gestion des stocks de cette matière, nous allons analyser l'évolution des stocks de cette matière durant l'année 2023. Par la suite, nous allons calculer quelques indicateurs de performance de cette gestion.

2.4.1 Mouvements de stock de produit Terre décolorante

La figure ci-dessous retrace les mouvements des stocks du produit terre décolorant durant l'année 2023

Figure N°10 : Les mouvements du stock du produit terre décolorante en 2023



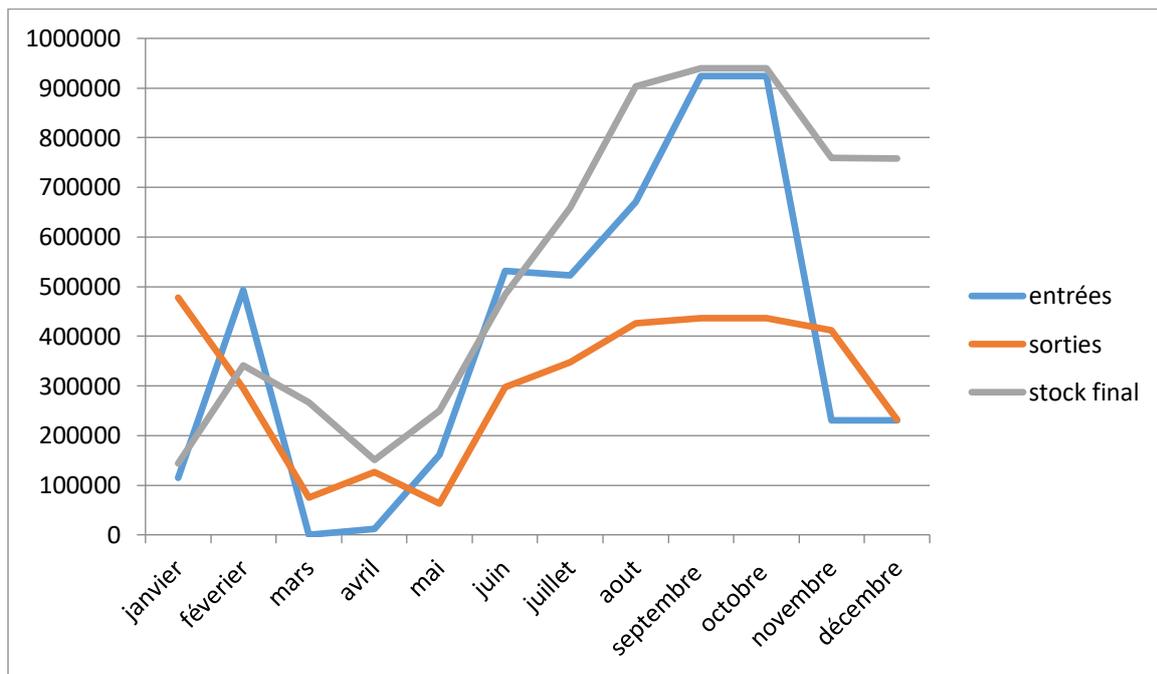
Source : établie par nous-même grâce aux donnés du tableau n°2

Les données sont représentées par des barres bleues pour les entrées et des barres orange pour les sorties. Cette figure permet d'établir les observations suivantes :

- Le nombre d'entrées en stock de cette matière a connu une évolution à la hausse entre Janvier et Février. En mois de Mars, la matière n'a enregistré aucune entrée en stock. A partir de Avril, les entrées ont une tendance à la hausse très significative pour connaître un maximum en mois de Septembre avec 924 000 Kg.
- Après une tendance à la baisse sur la période Janvier- Mai, les sorties de stock de cette matière ont connu une augmentation importante à partir de mois de Juin. Ce qui explique l'augmentation de l'approvisionnement durant cette période.

- Les entrées ont tendance à être légèrement plus élevées que les sorties, ce qui indique une augmentation du stock de l'entreprise CEVITAL.
- Le mois de Septembre présente le pic d'entrées et de sorties de stock avec 924 000 Kg et 436 800 Kg respectivement.

Figure N°11 : Suivi des flux de stock annuel de l'année 2023 de la terre décolorant



Source : établie par nous-même à partir de données du tableau n°2

Le graphique montre que le flux de stock de terre décolorante est globalement positif sur l'année 2023, ce qui signifie que les entrées sont supérieures aux sorties. Cela indique que l'entreprise a accumulé du stock de terre décolorante au cours de l'année.

2.4.2 Analyse de l'efficacité de la gestion des stocks de la matière terre décolorante

La mesure de l'efficacité des stocks pour le produit Terre Décolorante est basée sur les données de l'année 2023. Pour ce faire, nous avons fait appel à trois indicateurs : le taux de rotation des stocks, la couverture moyenne des stocks et le taux de couverture.

a. Le taux de rotation des stocks

Le taux de rotation = total des sorties / stock moyen

On doit d'abord calculer le stock moyen :

$$\begin{aligned}\text{Stock moyen} &= \frac{SI+SF}{2} \\ &= \frac{506\ 100+758\ 100}{2} = \mathbf{632\ 100\ Kg}\end{aligned}$$

$$\text{Taux de rotation des stocks} = \frac{3\ 625\ 650}{632\ 100} = \mathbf{5,73\ \%}$$

Nous remarquons que le taux de rotation des stocks est faible. Cela signifie que les stocks pour ce produit ne connaissent pas une grande rotation. Cette gestion est donc peu efficace.

b. La couverture moyenne des stocks

La couverture = stock moyen / consommation moyenne

On doit d'abord calculer la consommation moyenne.

$$\begin{aligned}\text{Consommation moyenne} &= \frac{\text{total des consommations}}{12} \\ &= \frac{3\ 625\ 650}{12} = 302\ 137,5\ \text{Kg}\end{aligned}$$

$$\text{La couverture moyenne des stocks} = \frac{632\ 100}{302\ 137,5} = 2,09\ \text{mois}$$

Vérification :

On a : le taux de couverture * le taux de rotation = 12

$$5,73 * 2,09 = 12.$$

Les résultats indiquent que les stocks couvrent 2 mois de consommation. Ce qui signifie que l'entreprise a suffisamment de stocks pour ce produit.

c. Taux de rupture

Nous remarquons que sur l'année 2023, aucune rupture n'a été enregistrée pour la matière étudiée. De ce fait, le taux de rupture de cette matière est nul. En effet, cette matière connaît un surstock sur la période retenue.

A titre d'exemple, le mois de mars où aucun approvisionnement n'a été effectué, la sortie de stock de ce mois (74 550 Kg) est largement couverte par le stock final de mois de Février (341 250 Kg)

De plus, le stock final de Décembre 2022 était de 506 100 Kg et celui de Décembre 2023 est de 758 100 Kg. Ce qui prouve que cette matière est en surstock.

2.4.3 Des suggestions sur le système

Après avoir vu le système d'approvisionnement dans l'entreprise Cevital et sa gestion des stocks et en revue avec les théories présentés dans les deux chapitres précédents on peut suggérer

Changer le système d'approvisionnement actuel dans l'entreprise qui se définit comme le système d'approvisionnement opportuniste et appliquer la méthode de point de commande qui sera plus efficace et moins coûteuse, et qui sera de mieux en mieux.

Définir un point de commande pour les stocks et qui nous permet d'éliminer les coûts supplémentaires liés aux approvisionnements, dans notre étude par exemple les sorties ont connu leur plus haute valeur dans le mois de septembre avec 436 800 kg il pourra être le point de commande, à chaque fois où le stock arrive à cette valeur ils font appel pour un autre approvisionnement

Ce système permet également d'éliminer le surstock et de gagner plus de places dans l'entrepôt et de minimiser les coûts liés au stock.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons présenté l'organisme d'accueil ce qui permis de voir comment les idées théoriques s'appliquent dans le monde réel en se concentrant sur l'entreprise Cevital Agro-Industrie.

Durant notre stage au sein de cette entreprise, nous avons vue comment fonctionne et gère son système d'approvisionnement et sa gestion des stocks Par suite nous avons présenté la méthode d'approvisionnement utilisé pour la matière "terre décolorante" et nous avons essayé d'analyser l'efficacité de sa gestion des stocks par le calcul de quelques paramètres de mesure. Et nous avons suggéré un système d'approvisionnement qui pourras être plus efficace pour sa gestion des stocks.

Concussion Générale

Conclusion générale

Ce travail met en lumière l'importance croissante de la gestion des approvisionnements et des stocks dans le domaine industriel contemporain. En évoluant avec le système industriel, la gestion des approvisionnements et des stocks est devenue un pilier essentiel pour réguler efficacement les facteurs de production. À présent, il est largement reconnu que toute entreprise, quelle que soit son domaine d'activité, maintient des stocks pour répondre aux exigences changeantes de son environnement commercial et de son fonctionnement interne.

Le choix du système d'approvisionnement revêt une importance stratégique indispensable, car il influence directement l'efficacité globale de la gestion des stocks. Dans un environnement commercial dynamique et compétitif, la capacité à gérer efficacement les approvisionnements est importante pour garantir la performance opérationnelle, la rentabilité et la réactivité aux évolutions du marché.

Ce mémoire a examiné en détail l'effet de choix d'un type de systèmes d'approvisionnement sur l'efficacité de la gestion des stocks. En analysant les principes fondamentaux de cette activité et en évaluant les avantages et les inconvénients de chaque système, il offre un aperçu complet des processus et des méthodes utilisés pour garantir un approvisionnement efficient.

Durant notre stage au sein de l'entreprise Cevital SPA, nous avons exploré les concepts clés associés à la gestion des stocks, notamment les divers coûts impliqués et les méthodes utilisées pour optimiser cette pratique. En se concentrant sur une étude de cas sur le système d'approvisionnement adopté par l'entreprise pour la matière première terre décolorante et la gestion de son stock, nous avons illustré concrètement l'impact du choix du système d'approvisionnement sur l'efficacité de la gestion des stocks. Pour la matière étudiée, l'entreprise utilise le système de réapprovisionnement opportuniste. Ce choix a un impact sur l'efficacité de la gestion des stocks de cette matière qui est en surstock pour la période étudiée.

Bibliographie

Bibliographie

Liste des ouvrages :

- 1 ALAIN (A) : « Achats pour non spécialistes », Edition DUNOD, Paris, 2013.
- 2 Alain Courtois Maurice Pillet Chantal martin – bonnefous, gestion de production 4e édition 2003.
- 3 Alexandre K, Sami, « Stratégie logistique », Edition DUNOD, Paris, 2004.
- 4 BELACEL (M), « la gestion des stocks », édition Gestion, Tizi-ouzou, 1994.
- 5 BLONDEL (F) : « Aide-Mémoire Gestion Industrielle », édition DUNOD, Paris, 2007.
- 6 BRUN (D), GUERIN (F) : « La logistique - Ses métiers, ses enjeux, son avenir »EMS éditions, Caen, 2014.
- 7 COURTOIS (A), POLLET (M) et MARTIN-BONNEFOUS (C) : « *Gestion de production*», édition d'organisation, 5eme édition, Paris.
- 8 Defourny, J. Les Achats industriels : Organisation et stratégies. Editions De Boeck Université, 1996.
- 9 DORIOL (D), THIERRY (S), « management des achats et de la supply chain », Edition VUIBERT, 2012.
- 10 Dornier, P. P., & Fender, Logistique et Supply Chain Management : Pilotage et performance. Editions Dunod, 1996.
- 11 Fabrice Mocellin : « Gestion des stocks et des magasins, édition dunod paris », 2011.
- 12 Guilhon, B. La Logistique globale : enjeux, principes, exemples. Editions Economica, 1995.
- 13 Gilles Bressy, Christian Konkuyt : « management et économie des entreprises », 10^{eme} édition, 2011.
- 14 Georges Javel : « Organisation et gestion de la production », 4e édition, dunod, paris, 2010.
- 15 Larousse de poche, édition 2007.
- 16 NAKHLA (M) : « l'essentiel du management industrie l », édition DUNOD, Paris, 2006.
- 17 PELLERIN, L. La Formalisation des activités de Gestion des Stocks dans PME Manufacturières Québécoises, 1997.
- 18 PERSON (H) : « Guide pratique de la fonction achats et approvisionnements en PME / PMI », édition Maxima, 2000

- 19 RAMBAUX (A) : « Gestion économique des stocks », édition DUNOD, 2^{ème} édition, Paris, 1997.
- 20 THIERRY (R), « Optimisez votre chaine logistique », Edition AFNOR, Paris, 2015.
- 21 ZERMATI (P), « La pratique de la gestion des stocks », 6^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2001.
- 22 ZERMATI(P) et MOCELLIN (F) : « pratique de gestion des stocks », édition DUNOD, Paris, 2005.

Les sites internet :

- 1 <https://www.cevital-agro-industrie.com/fr/page/groupe-cevital>, consulté le 15/05/2024.
- 2 <https://agicap.com/fr/article/methodes-de-gestion-des-stocks/> consulté le 16/04/2024
- 3 <https://www.piloter.org/techno/SCM/gestion-des-stocks.htm> consulté le 22/04/2024
- 4 <https://www.knowledgecity.com/fr/library/BUS1506M2/introducing-inventory-management/#:~:text=La%20gestion%20des%20stocks%20englobe,plus%20chers%20dont%20il%20dispose.> Consulté le 03/05/2024
- 5 Daniel Antraigue, La gestion des approvisionnements et des stocks, cours en ligne https://www.academia.edu/9893662/IUT_GEA_841_S4_Contr%C3%B4le_de_gestion_et_Gestion_pr%C3%A9visionnelle_La_gestion_des_approvisionnements_et_des_stocks_Daniel_Antraigue_04_LA_GESTION_DES_APPROVISIONNEMENTS_ET_DES_STOCKS

Table des matières

Table des matières

Liste des tableaux	
Listes des figure	
Listes d'abréviation	
Sommaire	
Introduction générale.....	1
Chapitre I : Gestion de l'approvisionnement.....	3
Introduction.....	3
Section 01 : Généralités sur l'approvisionnement.....	3
1.1 Définition de l'approvisionnement	3
1.2 La définition de la fonction d'achat	4
1.2.1 L'objectif de fonction achat.....	4
1.2.2 Les différents types d'achat.....	5
1.3 Liens entre achat et approvisionnement	6
1.4 L'importance et l'objectif de l'approvisionnement	6
1.4.1 L'importance de l'approvisionnement.....	6
1.4.2 Objectif de l'approvisionnement.....	6
1.5 Le processus de l'approvisionnement	7
1.5.1 Calcul des besoins	7
1.5.2 La passation des commandes	7
1.5.3 Suivi des livraisons.....	8
1.5.4 Réception des commandes.....	9
1.5.5 Réception de la facture.....	9
1.6 La mission de la fonction approvisionnement.....	10
1.6.1 Missions à long terme.....	10
1.6.2 Missions à moyen terme	11
1.6.3 Missions à court terme	11
Section 02 : Systèmes d'approvisionnement et de réapprovisionnement.....	12
2.1 Les différents système d'approvisionnement.....	12
2.1.1 Système d'approvisionnement par ré-complètement.....	12
2.1.2 Système d'approvisionnement calendaire.....	14
2.1.3 Système d'approvisionnement par point de commande.	15

2.1.4	<i>Système d'approvisionnement par commande</i>	16
2.2	Délai d'approvisionnement	16
2.3	Critères de choix d'un système d'approvisionnement	16
2.3.1	<i>Pertinence des fonctionnalités</i>	16
2.3.2	<i>Coûts</i>	17
2.3.3	<i>Intégration avec les systèmes existants</i>	17
2.3.4	<i>Évolutivité</i>	17
2.3.5	<i>Facilité d'utilisation</i>	17
2.3.6	<i>Support technique</i>	17
2.3.7	<i>Sécurité</i>	17
	Conclusion	18
	Chapitre II : gestion des stocks et son efficacité	19
	Introduction	19
	Section 1 : Cadre théorique sur les stocks	19
1.1	Définition de stock :	19
1.2	Avantages et inconvénients des stocks :	19
1.2.1	<i>Les avantages du stocks</i> :	19
1.2.2	<i>Les inconvénients du stock</i> :	20
1.3	Les types de stocks	20
1.4	Les niveau de stock	21
1.4.1	<i>Les stock minimum</i> :	21
1.4.2	<i>Le stock moyen</i> :.....	21
1.4.3	<i>Le stock maximum</i> :.....	21
1.4.4	<i>Le stock de sécurité</i> :.....	22
1.4.5	<i>Les stock d'alerte</i> :	22
1.5	Les méthodes de valorisation des sorties en stocks	22
1.5.1	<i>La méthode FIFO (premier entré, premier sorti)</i> :.....	22
1.5.2	<i>La méthode LIFO (dernier entré, premier sorti)</i> :	23
1.5.3	<i>La méthode cout unitaire moyen pondéré (CUMP)</i> :.....	23
1.6	Les inventaires	23
1.6.1	<i>L'inventaire permanent</i>	23
1.6.2	<i>L'inventaire intermittent</i>	23
1.6.3	<i>L'inventaire tournant</i>	23
	Section 2 : Les méthodes de la gestion des stocks	24
2.1	Définition de la gestion des stocks	24

2.2 Objectifs de la gestion des stocks :	24
2.3 Le rôle de la gestion des stocks	25
2.4 Les activités de la gestion des stocks :	25
2.5 Les couts de la gestion des stocks	26
2.5.1 <i>Les coûts de passation de commande :</i>	26
2.5.2 <i>Les coûts de possession du stock</i>	26
2.5.3 <i>Les coûts de rupture de stock :</i>	27
2.6 Les méthodes de la gestion des stocks	27
2.6.1 <i>La Méthode 20/80 (ou loi de Pareto)</i>	27
2.6.2 <i>La méthode ABC</i>	28
2.6.3 <i>La méthode Wilson :</i>	29
2.7 Les paramètres de mesure de l'efficacité de la gestion des stocks :	31
2.7.1 <i>Le taux de rotation des stocks</i>	31
2.7.2 <i>le taux de couverture des stocks :</i>	31
2.7.3 <i>La couverture moyenne des stocks</i>	31
2.7.4 <i>Le taux de rupture de stock :</i>	32
2.7.5 <i>Le taux de service client :</i>	32
Conclusion	33
Chapitre III : Etude de cas Cevital agro-industrie	34
Introduction	34
Section 1 : présentation générale de l'organisme d'accueil	34
1.1 <i>L'historique et l'évolution de l'entreprise</i>	34
1.2 <i>Situation géographique</i>	36
1.3 <i>La fiche signalétique du groupe Cevital</i>	37
1.4 <i>Les principales activités de Cevital agro-industrie</i>	37
1.5 <i>Les facteurs clés du succès :</i>	39
1.6 <i>Les objectifs de Cevital</i>	40
1.7 <i>La structure hiérarchique et les différentes directions de l'entreprise CEVITAL</i>	40
1.8 <i>Le groupe Cevital en quelques chiffres</i>	46
Section 2 : L'impact du choix de système d'approvisionnement sur l'efficacité de la gestion des stocks au sein de CEVITAL : cas du produit terre décolorante	47
2.1 Présentation du produit TONSIL 252 FF 0525	47
2.2 Processus d'approvisionnement de l'entreprise CEVITAL	47
2.2.1 <i>Expression du besoin</i>	47
2.2.2 <i>La commande d'achat</i>	47

<i>2.2.3 Choix de fournisseur</i>	48
<i>2.2.4 Passation de commande</i>	48
<i>2.2.5 Réception de la commande</i>	49
2.3 Le système d'approvisionnement adoptée par l'entreprise	49
2.4 L'impact du système d'approvisionnement sur la gestion des stocks	51
<i>2.4.1 Mouvements de stock de produit Terre décolorante</i>	52
<i>2.4.2 Analyse de l'efficacité de la gestion des stocks de la matière terre décolorante</i>	53
<i>2.4.3 Des suggestions sur le système</i>	55
Conclusion	56
Conclusion générale	57
Bibliographie	

Annexes

CLARIANT (TÜRKİYE) BOYA KİMYEVİ MADDELER VE MADENCİLİK
SAN. VE TİC. A.Ş.

Quick Tower İçerenköy Mahallesi Umut Sokak No:10/12 34742
Ataşehir / İstanbul

Tel/Phone: 0216 578 28 29 Faks/Fax: 0216 578 29 30

Vergi Dairesi/Tax Office: Büyük Mükellefler

Vergi Numarası/Tax ID Number: 4780067562 16369
0478006756200016

Web Sitesi/Web Site: http://www.clariant.com

CLARIANT

SAYIN/DEAR

GÜMRÜK VE TİCARET BAKANLIĞI BİLGİ İŞLEM DAİRESİ
BAŞKANLIĞI

Üniversiteler Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No:151
Çankaya / Ankara

Vergi Dairesi/Tax Office: Ulus

Vergi Numarası/Tax ID Number: 1460415308

ALICI ADRESİ/BUYER ADDRESS

Cevital SPA

Nouveau Qual Port De Bejaia Bejaia 06000
/ Algeria

Tel/Phone: 2-1563710 Faks/Fax: 2 1563755

E-Posta/E-Mail: Djaouida.Derguini@cevital.com

Vergi Dairesi/Tax Office: 099806000380297

Vergi Numarası/Tax ID Number: EXPORT

e-Fatura/e-Invoice

AGENCE DELY IBRAHIM "101"

Domestication import

Alger Le

24/04/2023

1602201 2023 21/04 00332 Eur

Özelleştirme No/UBL Version:	TR1.2
Senaryo/Scenario:	IHRACAT
E-Fatura No/E-Invoice No:	CB12023000000768
Fatura Tipi/Invoice Type:	ISTISNA
Fatura Tarihi/Billing Date:	31-03-2023
Siparis No/Order Number:	+CAF23015771
Siparis Tarihi/Order Date:	22-02-2023
Fatura No/Invoice No:	9590310679
Ödeme Tarihi / Payment Date:	15.05.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756664/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756665/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756666/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756667/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756669/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756670/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756671/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756673/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756674/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756676/31.03.2023

ETTN: 06A318F0-2CFA-1EED-B3F7-D1C02970A650

SIRA NO SEQ NO	ÜRÜN KODU PRODUCT CODE	MAL HİZMET DESCRIPTION	GTIP NO HS CODE	MENSEİ COUNTRY OF ORIGIN	MIKTAR QUANTITY	BİRİM FİYAT UNIT PRICE	TUTAR AMOUNT
1	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
2	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
3	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
4	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
5	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
6	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
7	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
8	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
9	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
10	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR

Teslimat Adresi/Delivery Address: Bejaia Algeria
Gönderilme Sekli/Transport Mode: Denizyolu
Teslim Şartı/Delivery Condition: FOB

Lounes HACIANE
Adjoint Directeur
Agence 101

Mal Hizmet Toplam Tutarı: Amount:	151.305,00 EUR
Toplam İskonto: Total Discount:	0,00 EUR
Vergiler Dahil Toplam Tutar: Grand Total Incl. Taxes:	151.305,00 EUR
Ödenecek Tutar: Amount Payable:	151.305,00 EUR

Vergi Muafiyet Sebebi: 301 , 11/1-a, Mal İhracatı

ONLY : ONE HUNDRED FIFTY-ONE THOUSAND THREE HUNDRED FIVE EUR AND ZERO CENT

0015771864++CAF23015771

Terms of Payment / Ödeme Şekli : Document against payment at sight

Net Weight / Net Ağırlık : 231000.000 KG

Teslim Şartı / Delivery Condition: FOB - İzmir

Bank Details

EUR CITIBANK A.Ş İSTANBUL MERKEZ ŞUBE (00001) HESAP NO:20183055 CITITRIX TR59 0009 2000 0000 0020 1830 55

EUR T.İŞ BANKASI A.Ş GEBZE KURUMSAL ŞUBE(2430) HESAP NO:14221 ISBKTRIS TR54 0006 4000 0022 4300 0142 21

EUR TÜRK EKONOMİ BANKASI İSTANBUL ANADOLU KURUMSAL(ŞUBE NO:536) HESAP NO:65951618 TRBUTRIS536 TR14 0003 2000 0000 0065 9516 18

USD CITIBANK A.Ş İSTANBUL MERKEZ ŞUBE (00001) HESAP NO:20183012 CITITRIX TR56 0009 2000 0000 0020 1830 12

USD T.İŞ BANKASI A.Ş GEBZE KURUMSAL ŞUBE(2430) HESAP NO:14202 ISBKTRIS TR82 0006 4000 0022 4300 0142 02

USD TÜRK EKONOMİ BANKASI İSTANBUL ANADOLU KURUMSAL(ŞUBE NO:536) HESAP NO:65951601 TRBUTRIS536 TR85 0003 2000 0000 0065 9516 01

CLARIANT (TÜRKİYE)
Boya Kimyevi Maddeler ve Madencilik
San. Tic. A.Ş.
İçerenköy Mah. Umut Sokak Quick Tower
No:10/12/01 Ataşehir / İT. Tic. Sic. No: 221778 - 5
Büyük Mükellefler V.D. 4/80987562
Merbis No: 0478006756200016



(253)8682022062758Z0153595

* Use QR code or the website link below for the verification of the document / For Verification : http://sbt.medisat.gov.tr/kvkkid_0107/Guile=94830e4e3001e11e0973748d8731970

1. İhracatçı Consignor Expéditeur	NO Z 0153595	ORJİNAL ORIGINAL ORIGINAL
CLARIANT(TURKIYE)BOYA KIM.MAD.VE MADEN.SAN.VE TIC.A.S. ICERENKOY MAH. Umut SK. QUICK TOWER SITESI NO:10-12 IC KAPI NO:101 ATASEHIR/ISTANBUL/TURKIYE Türkiye	MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE	
2. Alıcı Consignee Destinataire		
CEVITAL S.P.A NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA 06000 ALGERIA Algeria	3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine	Türkiye
4. Taşımaya İlişkin Bilgiler (Tercihe Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)	5. Gözlemler Remarks Remarques	
BY SHIP		
6. Sıra No; kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre – Marques, numéros, nombre et nature des colis – Désignation des marchandises	7. Miktar Quantity Quantité	
ADDR:220 PACKAGES 23-081057 1 Tonsil Optimum 252 FF 0525	236280 KGS	
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3		
Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercinin Mührü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente		 
		İSTANBUL Chamber Of Commerce 03.Apr.2023

CLARIANT (TÜRKİYE) BOYA KİMYEVİ MADDELER VE MADENCİLİK
SAN. VE TİC. A.Ş.

Quick Tower İçerenköy Mahallesi Ümit Sokak No:10/12 34742
Ataşehir / İstanbul

Tel/Phone: 0216 578 28 29 Faks/Fax: 0216 578 29 30

Vergi Dairesi/Tax Office: Büyük Mükellefler

Vergi Numarası/Tax ID Number: 4780067562 16369

0478006756200016

Web Sitesi/Web Site: http://www.clariant.com/

CLARIANT

SAYIN/DEAR
GÜMRÜK VE TİCARET BAKANLIĞI BİLGİ İŞLEM DAİRESİ
BAŞKANLIĞI

Üniversiteler Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No:151
Çankaya / Ankara

Vergi Dairesi/Tax Office: Ulus

Vergi Numarası/Tax ID Number: 1460415308

ALICI ADRESİ/BUYER ADDRESS

Cevital SPA

Nouveau Quai Port De Bejaia Bejaia 06000
/ Algeria

Tel/Phone: 2-1563710 Faks/Fax: 2 1563755

E-Posta /E-Mail: Djaouida.Derguini@cevitall.com

Vergi Dairesi/Tax Office: 099806000380297

Vergi Numarası/Tax ID Number: EXPORT

e-Fatura/e-Invoice

AGENCE DELY IBRAHİM "101"
Domiciliation Import
Alger Le 20/10/2022

10/2022 2022 2/10/003321/211



Özelleştirme No/UBL Version:	TR1.2
Senaryo/Scenario:	IHRACAT
E-Fatura No/E-Invoice No:	CB12023000000768
Fatura Tipi/Invoice Type:	ISTISNA
Fatura Tarihi/Billing Date:	31-03-2023
Siparis No/Order Number:	+CAF23015771
Siparis Tarihi/Order Date:	22-02-2023
Fatura No/Invoice No:	9590310679
Ödeme Tarihi / Payment Date:	15.05.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756664/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756665/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756666/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756667/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756669/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756670/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756671/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756673/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756674/31.03.2023
İrsaliye No ve Tarih / Delivery Note Number and Date:	0053756676/31.03.2023

ETTN: 06A318F0-2CFA-1EED-B3F7-D1C02970A650

SIRA NO SEQ NO	ÜRÜN KODU PRODUCT CODE	MAL HİZMET DESCRIPTION	GTIP NO HS CODE	MENSEİ COUNTRY OF ORIGIN	MİKTAR QUANTITY	BİRİM FİYAT UNIT PRICE	TUTAR AMOUNT
1	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
2	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
3	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
4	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
5	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
6	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
7	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
8	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
9	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR
10	31617331276	Tonsil Optimum 252 FF 0525	380290009013	TR	23.100,00 KG	0,655 EUR	15.130,50 EUR

Teslimat Adresi/Delivery Address: Bejaia Algeria

Gönderilme Sekli/Transport Mode: Denizyolu

Teslim Şartı/Delivery Condition: FOB

Mal Hizmet Toplam Tutarı: Amount:	151.305,00 EUR
Toplam İskonto: Total Discount:	0,00 EUR
Vergiler Dahil Toplam Tutar: Grand Total Incl. Taxes:	151.305,00 EUR
Ödenecek Tutar: Amount Payable:	151.305,00 EUR

Vergi Muafiyet Sebebi: 301 , 11/1-a, Mal İhracatı

ONLY : ONE HUNDRED FIFTY-ONE THOUSAND THREE HUNDRED FIVE EUR AND ZERO CENT

0015771864++CAF23015771

Terms of Payment / Ödeme Şekli : Document against payment at sight

Net Weight / Net Ağırlık : 231000.000 KG

Teslim Şartı / Delivery Condition: FOB - İzmir

Bank Details

EUR CİTİBANK A.Ş İSTANBUL MERKEZ ŞUBE (00001) HESAP NO:20183055 CİTİTRIX TR59 0009 2000 0000 0020 1830 55

EUR T.İŞ BANKASI A.Ş GEBZE KURUMSAL ŞUBE(2430) HESAP NO:14221 ISBKTRIS TR54 0006 4000 0022 4300 0142 21

EUR TÜRK EKONOMİ BANKASI İSTANBUL ANADOLU KURUMSAL(ŞUBE NO:536) HESAP NO:65951618 TRBUTRİSS36 TR14 0003 2000 0000 0065 9516 18

USD CİTİBANK A.Ş İSTANBUL MERKEZ ŞUBE (00001) HESAP NO:20183012 CİTİTRIX TR56 0009 2000 0000 0020 1830 12

USD T.İŞ BANKASI A.Ş GEBZE KURUMSAL ŞUBE(2430) HESAP NO:14202 ISBKTRIS TR82 0006 4000 0022 4300 0142 02

USD TÜRK EKONOMİ BANKASI İSTANBUL ANADOLU KURUMSAL(ŞUBE NO:536) HESAP NO:65951601 TRBUTRİSS36 TR85 0003 2000 0000 0065 9516 01

CLARIANT (TÜRKİYE)
Boya Kimyevi Maddeler ve Madencilik
San. Tic. A.Ş.
İçerenköy Mah. Ümit Sokak Quick Tower
No:10-12/01 Ataşehir / İST. T. C. Sic. No: 294778 - 5
Büyük Mükellefler V.D. 4780067562
Mersis No: 0478006756200016



PACKING LIST

CLARIANT (TÜRKİYE) BOYA KİMYEVİ MADDELER VE MADENCİLİK SAN V ET C.A.S.

Quick Tower, İCERENKÖY MAHALLESİ UMUT SOKAK

NO:10/12-101 34752 ATASEHIR / İSTANBUL - TÜRKİY

TEL: +90216 578 28 29

DATE 31.03.2023

INVOICE NO 9590310679

CONSIGNEE

Cevital SPA

Nouveau Quai Port De Bejaia Bejaia 06000, Algeria

NIF: 099806000380297

NOTIFY

Cevital SPA

Nouveau Quai Port De Bejaia Bejaia 06000, Algeria

NIF: 099806000380297

PPC Code	Pallet	Material description	Net KG	Gross KG
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	Tonsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
TOTAL			231.000	236.280

Packaging

TOTAL 220 Pallet(s)

CLARIANT (TÜRKİYE)

Boya Kimyevi Maddeler ve Madencilik

Sarı, T1

A.Ş.

Quick Tower

İçerikçiyi Müht. Ürünü Soğ. Cihazla

No:10-12/101 Atasehir / IS. TIC. SAN. B. 2917 NO-5

Büyükd. Nispetiye / VAD. 27/0005/7552

Mersis No: 9478096755200016



PACKING LIST

CLARIANT (TÜRKİYE) BOYA KİMYEVİ MADDELER VE MADENCİLİK SANİ VE ETİCİ A.Ş.

Quick Tower, ICERENKÖY MAHALLESİ UMUT SOKAK

NO:10/12-101 34752 ATASEHIR / ISTANBUL - TURKEY

TEL: +90216 578 28 29

DATE 31.03.2023

INVOICE NO 9590310679

CONSIGNEE

Cevital SPA

Nouveau Quai Port De Bejaia Bejaia 06000, Algeria

NIF: 099806000380297

NOTIFY

Cevital SPA

Nouveau Quai Port De Bejaia Bejaia 06000, Algeria

NIF: 099806000380297

PPC Code	Pallet	Material description	Net KG	Gross KG
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
31617331276	22	10nsil Optimum 252 FF 0525	23.100	23.628
TOTAL			231.000	236.280

Packaging

TOTAL 220 Pallet(s)

CLARIANT (TÜRKİYE)
Boya Kimyevi Maddeler ve Madencilik
San. Tic. A.Ş.
İçerenköy Mah. Umudolu Sokak
No:10/12/101 Atasehir / Şişli / Beşiktaş / İstanbul / Türkiye
Bilgi İşlem Merkezi / VİD. 4/80097982
Mersis No: 0818006756200016

SHIPPER

CLARIANT (TURKIYE) BOYA KIMYEVI MAD
SAN TIC AS
QUICK TOWER, ICERENKOY MAHALLESİ
UMUT SOKAK NO: 10/12-101 34752
ATASEHIR / ISTANBUL - TURKEY

VOYAGE NUMBER

OYM2DW1MA

BILL OF LADING NUMBER

ISB1263153

ORIGINAL BILL OF LADING

CONSIGNEE

CEVITAL SPA
NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAI
BEJAIA 06000, ALGERIA
NIF:099806000380297
NABIL.BOUTAGRABETOCEVITAL.COM

EXPORT REFERENCES

0000419575



NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify

CEVITAL SPA
NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAI
BEJAIA 06000, ALGERIA
NIF:099806000380297
NABIL.BOUTAGRABETOCEVITAL.COM

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros

Head Office: 4, quai d'Arenç - 13002 Marseille - France

Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95

562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
	BEJAIA		THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CONTSHIP FUN	ALIAGA (IZMIR AREA)	BEJAIA			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
			KGS	KGS	CBM
CMAU5186660 SEAL H7002870	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE: 3802.90.00.90.13	23628.000	3300	50.000
CMAU7364647 SEAL H7002788	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE: 3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
TEMU7848827 SEAL H7008499	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE: 3802.90.00.90.13	23628.000	3890	50.000
TRHU8022371 SEAL H7002809	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE: 3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
FSCU8261838 SEAL H7008490	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE: 3802.90.00.90.13	23628.000	3830	50.000

Continued on Next Sheet

Sheet 1 of 3

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility

5. FCL

77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff

153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.

180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 93-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.

194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.

216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.

225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.

241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.

249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.

251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 26 per day per 20 ft and USD 52 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 48 per day per 20 ft and USD 96 per day per 40 ft. From the 61st day USD 62 per

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE, ISTANBUL, TR

16 APR 2023

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM SHIPPING AGENCY J.S.C
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING



ORIGINAL BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
OYM2DW1MA
BILL OF LADING NUMBER
ISB1263153

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
	BEJAJA		THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CONTSHIP FUN	ALIAGA (IZMIR AREA)	BEJAJA	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT	TARE	MEASUREMENT
			CARGO		
			KGS	KGS	CBM
TCNU2942342 SEAL H7008482	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
CMAU7114627 SEAL H7002977	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
SEKU5601570 SEAL H7008469	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
GESU6128987 SEAL H7008092	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3870	50.000
TEMU7345774 SEAL H7008095	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3910	50.000

FREIGHT COLLECT
Shipped on Board CONTSHIP FUN 16-APR-2023 CMA CGM SHIPPING
AGENCY J.S.C. As agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 10 CONTAINER(S); Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 3 236280.000 37900 500.000
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

day per 20ft and USD 124 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers

262. Free out conditions in all Algerian port.

274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

320. Demurrage payable by merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 51 per day per 20 ft and USD 102 per day per 40 ft. From the 61st day USD 67 per day per 20ft and USD 134 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers

324. CY/CY

332. New regulation for import of finished products in Algeria : any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but no limited to, duties, taxes, fines, storage demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation.

358. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional

PLACE AND DATE OF ISSUE ISTANBUL, TR 16 APR 2023

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM SHIPPING AGENCY J.S.C
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING



ORIGINAL BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
OYM2DW1MA
BILL OF LADING NUMBER
ISB1263153

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
	BEJAIA		THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CONTSHIP FUN	ALIAGA (IZMIR AREA)	BEJAIA			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Continued From Previous Sheet Sheet 3 of 3
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof

361. Following to the strike affecting the port of Bejaia, and in application of the clause 10 of our bill of lading - matters affecting performance - cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. All additional costs, including but not limited to storage and terminal handling charges, all transshipment demurrage at the alternative discharge port, or all extra on forwarding costs, shall be for Merchant's account and payable upon delivery. Carrier shall not be liable for any delay or suspension in the carriage

366. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo) as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage.

372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or related to the performance of the Carriage of the Goods with third parties, including but not limited to digital supply chain platforms.

374. Merchant undertakes and warrants that, in no circumstance whatsoever, the Goods and the Container(s) listed in this Bill of Lading shall be destined and on-carried to Russian Federation territory or Republic of Belarus after unloading at port of discharge.

375. Merchant undertakes and warrants that, in no circumstance whatsoever, the Goods listed in this Bill of Lading shall be stuffed and on-carried from the Russian Federation territory or Republic of Belarus before loading at port of loading.

PLACE AND DATE OF ISSUE ISTANBUL, TR 16 APR 2023

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
 BY CMA CGM SHIPPING AGENCY J.S.C
 as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER
 *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
 TRANSPORT BILL OF LADING

SHIPPER
 CLARIANT (TURKIYE) BOYA KIMYEVI MAD
 SAN TIC AS
 QUICK TOWER, ICERENKOY MAHALLESİ
 UMUT SOKAK NO: 10/12-101 34752
 ATASEHIR / ISTANBUL - TURKEY

**ORIGINAL
 BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
 OYM2DW1MA
 BILL OF LADING NUMBER
 ISB1263153

CONSIGNEE
 CEVITAL SPA
 NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAI
 BEJAIA 06000, ALGERIA
 NIF:099806000380297
 NABIL.BOUTAGRABET@CEVITAL.COM

EXPORT REFERENCES
 0000419575



NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify
 CEVITAL SPA
 NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAI
 BEJAIA 06000, ALGERIA
 NIF:099806000380297
 NABIL.BOUTAGRABET@CEVITAL.COM

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros
 Head Office: 4, quai d'Arcen - 13002 Marseille - France
 Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95
 562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		BEJAIA	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CONTSHIP FUN	ALIAGA (IZMIR AREA)	BEJAIA			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
			KGS	KGS	CBM
CMAU5186660 SEAL H7002870	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
CMAU7364647 SEAL H7002788	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
TEMU7848827 SEAL H7008499	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3890	50.000
TRHU8022371 SEAL H7002809	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
FSCU8261838 SEAL H7008490	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3830	50.000

Continued on Next Sheet Sheet 1 of 3
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

- 4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility
- 5. FCL
- 77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff
- 153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.
- 180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.
- 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.
- 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.
- 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.
- 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.
- 249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.
- 251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 26 per day per 20 ft and USD 52 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 48 per day per 20 ft and USD 96 per day per 40 ft. From the 61st day USD 62 per day per 20 ft and USD 124 per day per 40 ft.

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.
 All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.
 In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.
 (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE ISTANBUL, TR

16 APR 2023

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
 BY CMA CGM SHIPPING AGENCY J.S.C
 as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER
 *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
 TRANSPORT BILL OF LADING



ORIGINAL BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
OYM2DW1MA
BILL OF LADING NUMBER
ISB1263153

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
	BEJAIA		THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CONTSHIP FUN	ALIAGA (IZMIR AREA)	BEJAIA	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT	TARE	MEASUREMENT
			CARGO		
			KGS	KGS	CBM
TCNU2942342 SEAL H7008482	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
CMAU7114627 SEAL H7002977	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
SEKU5601570 SEAL H7008469	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3700	50.000
GESU6128987 SEAL H7008099	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3870	50.000
TEMU7345774 SEAL H7008095	1 x 40HC	22 PALLETS TONSIL OPTIMUM 252 FF 0525 / BLEACHING EARTH HS CODE:3802.90.00.90.13	23628.000	3910	50.000

FREIGHT COLLECT
Shipped on Board CONTSHIP FUN 16-APR-2023 CMA CGM SHIPPING
AGENCY J.S.C As agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 10 CONTAINER(S); Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 3 236280.000 37900 500.000
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

day per 20ft and USD 124 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers

262. Free out conditions in all Algerian port.

274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

320. Demurrage payable by merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 51 per day per 20 ft and USD 102 per day per 40 ft. From the 61st day USD 67 per day per 20ft and USD 134 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers

324. CY/CY

332. New regulation for import of finished products in Algeria : any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but no limited to, duties, taxes, fines, storage demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation.

358. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional

PLACE AND DATE OF ISSUE ISTANBUL, TR 16 APR 2023

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM SHIPPING AGENCY J.S.C
as agents for the carrier CMA CGM S. A.



ORIGINAL BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
0YM2DW1MA
BILL OF LADING NUMBER
ISB1263153

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		BEJAIA	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CONTSHIP FUN	ALIAGA (IZMIR AREA)	BEJAIA			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Continued From Previous Sheet Sheet 3 of 3
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof

361. Following to the strike affecting the port of Bejaia, and in application of the clause 10 of our bill of lading - matters affecting performance - cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. All additional costs, including but not limited to storage and terminal handling charges, all transshipment demurrage at the alternative discharge port, or all extra on forwarding costs, shall be for Merchant's account and payable upon delivery. Carrier shall not be liable for any delay or suspension in the carriage

366. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo) as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage.

372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or related to the performance of the Carriage of the Goods with third parties, including but not limited to digital supply chain platforms.

374. Merchant undertakes and warrants that, in no circumstance whatsoever, the Goods and the Container(s) listed in this Bill of Lading shall be destined and on-carried to Russian Federation territory or Republic of Belarus after unloading at port of discharge.

375. Merchant undertakes and warrants that, in no circumstance whatsoever, the Goods listed in this Bill of Lading shall be stuffed and on-carried from the Russian Federation territory or Republic of Belarus before loading at port of loading.

PLACE AND DATE OF ISSUE ISTANBUL, TR 16 APR 2023

SIGNED FOR THE SHIPPER
 *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
 TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
 BY CMA CGM SHIPPING AGENCY J.S.C
 as agents for the carrier CMA CGM S. A.

COMPLEXE AGROALIMENTAIRE / BEAIA

Direction : Supply Chain

Date : 01 / 06 / 2023

ENAEB IP N°: 0217/2023

ACCUSÉ DE RECEPTION

Service : Gestion des Stocks Intrants & Packaging Dépôt ENAEB
 DÉPÔT : ENAEB

QUART DE : 13H00 A 21H00

Code article	Désignation	UM	Quantité/KG	NBR PLT	Observation	Lot N°:	N°BON TRF
B1912Y0059	TERRE DECOLORANTE TONSIL Optimum252 FF-0525	KG	23 100,00	44 BB	FORNISSSEUR: CLARIANT-PAYS D'ORIGINE: TURKIE-FACTURE N°:9590310679-DETAIL:(44 B.B=525KG)	N°LOT CEV:008/2023 N°LOT FRS: TR10002679- FAB 23-03-2023 EXP LE :23-03-2025	BT T N°:002124
B1912Y0059	TERRE DECOLORANTE TONSIL Optimum252 FF-0525	KG	23 100,00	44 BB	FORNISSSEUR: CLARIANT-PAYS D'ORIGINE: TURKIE-FACTURE N°:9590310679-DETAIL:(44 B.B=525KG)	N°LOT CEV:008/2023 N°LOT FRS: TR10002679- FAB 23-03-2023 EXP LE	BT T N°:002125
*****	CUVE EN PLASTIQUE VIDE "BLANCHE"	UM	15,00	15,00	Transfert du Complexe Cevital	2023	N°BON TRF:0139/23
B7480Y0209	POIGNEE JAUNE NETSAL 05 L 7,2 GRS- BOX EN PLASTIQUE	U	468 000,00	26 PLTS	FRS: Unité Plastique SETIF / Détails : (26PLTS * 18000 U)	LOT CEVT N°: 051/23- LOT FRS 0134/23	BT N° 013237 CMD N° 0479/23
B7464Y1501	PALETTE EN PLASTIQUE GRIS 1200*1000	U	26,00	26 PLTS	FRS: CEVITAL	2023	

Visa du Magasinier

Visa du Responsable Conformité

Visa du Chef Magasinier

Résumé

La gestion des approvisionnements et des stocks est une activité incontournable qui reste au cœur des préoccupations de tout gestionnaire voulant piloter son entreprise vers la performance. Le choix de système d'approvisionnement détermine la manière dont les matières premières sont stockées et gérées tout au long du processus de production et de distribution.

L'objectif de ce travail d'étudier l'impact de système d'approvisionnement sur l'efficacité de la gestion des stocks.

Cette analyse menée au sein de Cevital pour la matière terre décolorante nous a permis de constater que l'entreprise Cevital utilise un système d'approvisionnement opportuniste pour cette matière. Ce système rend la gestion des stocks moins efficace avec un surstock pour cette matière.

Abstract

Supply and inventory management is an essential activity that remains at the heart of the concerns of any manager wanting to drive their company towards performance. The choice of supply system determines how raw materials are stored and managed throughout the production and distribution process.

The objective of this work is to study the impact of the supply system on the efficiency of inventory management.

This analysis carried out within Cevital for the bleaching earth material allowed us to note that the Cevital company uses an opportunistic supply system for this material. This system makes inventory management less efficient with overstocks for this material.

ملخص

تعد إدارة التوريد والمخزون نشاطًا أساسيًا يظل في قلب اهتمامات أي مدير يرغب في دفع شركته نحو الأداء. يحدد اختيار نظام التوريد كيفية تخزين المواد الخام وإدارتها طوال عملية الإنتاج والتوزيع. الهدف من هذا العمل هو دراسة تأثير نظام التوريد على كفاءة إدارة المخزون. هذا التحليل الذي تم إجراؤه داخل سيفيتال لمادة تراب التبييض سمح لنا أن نلاحظ أن شركة سيفيتال تستخدم نظام توريد انتهازي لهذه المادة. هذا النظام يجعل إدارة المخزون أقل كفاءة مع وجود مخزونات زائدة لهذه المواد.