

## INTRODUCTION GENERALE

L'Entreprise est une entité économique financièrement indépendante réunissant des moyens de production en vue de créer des biens et services pour la satisfaction de sa clientèle et la réalisation d'un profit.

Sa croissance passe par une organisation établie sur des bases bien définies et des objectifs clairement fixés, tenant compte de son environnement et de la gestion rigoureuse de ses différentes fonctions.

L'une de ses principales fonctions est la fonction APPROVISIONNEMENT. Elle regroupe les opérations d'achat et de stockage des produits et permet à l'entreprise d'avoir une bonne politique de gestion des achats, lui assurant des produits à moindre coût et de bonne qualité.

Ceci est possible grâce à une gestion conséquente des stocks qui suppose l'existence continue des produits en stock pour la satisfaction de la clientèle.

Quelle que soit son activité, sa taille et son organisation, l'entreprise a toujours des stocks à gérer. A en croire **Thierry LAVALLEE**, les stocks peuvent représenter 20 à 60% des actifs de l'entreprise. Ils engendrent un besoin important d'investissement et immobilisent la trésorerie qui pourrait être consacrée au développement d'activités rentables pour l'entreprise.

Il s'avère donc impérieux que les chefs d'entreprise mettent en place une meilleure organisation pour une bonne gestion de leurs stocks. Mais malheureusement, l'ignorance ou l'incompétence des gérants délégués à la gestion des stocks conduit à une mauvaise gestion des stocks.

SOMAC BENIN n'est pas en marge de ces difficultés liées à la gestion des stocks.

Vu l'importance de son stock, il nous est arrivé à l'esprit de porter notre analyse sur le thème :

**"Gestion des Stocks dans les entreprises: cas de la SOMAC".**

Le présent rapport de stage sur la gestion des stocks à la SOMAC sera fait en trois chapitres :

- Dans le premier, il sera question de décrire le cadre structurel du stage et d'évoquer les différents travaux que nous avons exécutés ;
- Dans le deuxième, nous allons développer le cadre théorique de la gestion des stocks ;
- Et enfin dans le troisième, nous consignerons la pratique de la gestion des stocks au sein de la SOMAC.

## **CHAPITRE I : CADRE STRUCTUREL DU STAGE ET TRAVAUX EFFECTUES**

Dans ce chapitre, nous essayerons de décrire la SOMAC d'après son historique, sa structure organisationnelle, ses activités et ses ressources. Ensuite, nous exposerons les différents travaux que nous avons effectués au sein des services que nous avons fréquenté.

### **Section 1 : Présentation du cadre de stage**

#### **Paragraphe 1 : Historique et Organisation structurelle**

##### **A- Historique**

SOMAC « de SOUZA Michel Ange en Christ » Bénin est une Société A Responsabilité Limitée unipersonnelle exerçant depuis l'an 2000 dans le domaine du commerce général et en particulier dans les Télécoms. Elle est née de façon statutaire le 28 Janvier 2004 et a effectivement démarré ses activités en janvier 2005 avec un capital de 1.000.000 de francs CFA. Jeune entreprise installée au cœur de Cotonou au Carré 288 quartier DOTA-ZONGO Maison Omichessan, elle s'est spécialisée dans les Télécoms afin de remédier à la situation de non disponibilité des produits GSM/TELEPHONIQUES en général et des cartes de recharge en particulier sur toute l'étendue du territoire national et surtout à l'intérieur du pays, qui constituait un manque à gagner énorme pour les opérateurs. +

Le secteur du GSM qui était considéré auparavant comme l'affaire des personnes aisées a connus aujourd'hui l'affluence du commun des mortels. Mais grâce à sa persévérance, son dynamisme, le Directeur a su s'imposer sur le territoire national

comme l'un des plus redoutables " MASTER DISTRIBUTEUR " des produits de tous les opérateurs GSM au Bénin. Aujourd'hui la SOMAC est une entreprise en plein essor qui a pour ambition de se faire une place sur l'échiquier commercial béninois. Elle s'est dotée aussi d'une structure qui la rend active et performante.

SOMAC a une expérience prouvée de près de 8 ans dans la grande distribution de produits GSM et de produits alimentaires.

Sa stratégie commerciale basée essentiellement sur la relation client et la fidélisation pour un accroissement de son volume d'activité lui a valu l'obtention d'un agrément de Master Distributeur Libercom pour le ZOU-COLINE et le NORD en général en 2005, puis l'agrément de BBcom dans la même année. De même, l'agrément de Master Dealer Moov en 2007, l'agrément de distribution des produits de Bénin Télécom SA dans la même année puis celui de GLO MOBILE en 2008.

SOMAC Bénin Sarl gère aujourd'hui un portefeuille client de près de deux cent (200) distributeurs et possède plusieurs points de vente propre à elle de même que des franchises. (Voir annexe 1)

La répartition de ses points de vente se trouve dans le tableau ci-dessous.

**Tableau : Points de vente de SOMAC**

Localité	Nombre de points de ventes	Succursales, points de vente
COTONOU	04	ZONGO, AKPAKPA, DEGAKON, GODOMEY
PORTO-NOVO	02	EKPE, CACHI.
OUIDAH	01	OUIDAH
COME	01	COME
AZOVE	01	AZOVE
BOHICON	01	BOHICON
ABOMEY	01	ABOMEY
DJOUGOU	01	DJOUGOU
NATITINGOU	01	NATITINGOU
MALANVILLE	01	MALANVILLE
KANDI	01	KANDI
PARAKOU	01	PARAKOU
KETOU	01	KETOU
LOKOSSA	01	LOKOSSA

**B- Organisation structurelle (Voir Annexe 2)**

SOMAC s'appuie sur sa direction générale, son secrétariat, son unité de production, son service comptable et son service commercial pour déterminer ses grandes orientations et ses stratégies de développement.

**1- La Direction générale :**

Sous l'autorité du Directeur Général, elle :

- coordonne l'ensemble des activités de l'entreprise ;
- assure sa représentation par la signature des contrats et des engagements divers.

Elle est composée du Directeur Général, de la Directrice Générale Adjointe et du Contrôleur.

## **2- Le secrétariat :**

Il est assuré par une secrétaire qui exécute les travaux suivants :

- La gestion des courriers ;
- La tenue du standard téléphonique ;
- La gestion de l'agenda du Directeur ;
- L'accueil des visiteurs.

## **3- L'Unité de production :**

Elle assure :

- la production des recharges flashes grâce aux appareils adaptés
- la gestion de ces flashes
- l'entretien du matériel informatique.

## **4- Le Service Comptable :**

Il a pour mission :

- La tenue des livres et registres comptables
- La gestion financière
- Les imputations comptables
- Les déclarations fiscales et sociales
- La préparation des éléments constitutifs des états financiers

## **5- Le service commercial :**

Ce département s'occupe de toutes les actions commerciales (actions publicitaires, promotion de vente, et livraisons etc... Le responsable de ce service est le chef d'agence. Il a sous sa responsabilité la livraison, la caisse, les commerciaux et le Western union.

## **Paragraphe 2 : Activités et ressources de la SOMAC**

### **A- Activités**

Devant le besoin croissant des populations de se joindre à distance et à moindre coût, les sociétés privées ont intégrées le domaine des GSM.

La SOMAC, N° 1 des MASTERS DISTRIBUTEURS intègre ce secteur. Les activités menées et les expériences accumulées sont multiples et variées :

- la distribution des cartes de recharges prépayées GSM de tous les opérateurs GSM du BENIN et la vente de diverses autres cartes téléphoniques;
- la vente de cartes SIM ou de packs mobiles (cartes SIM plus portables) et de packs fixes (cartes SIM plus téléphone GSM fixes) ;
- l'importation, le paramétrage et la distribution d'appareils téléphoniques GSM fixes pour les télécentres, les cabines téléphoniques publiques et les abonnés privés ;
- l'importation, le paramétrage et la distribution des Terminaux POS, l'exploitation de la solution e-Recharge de INGEVOUCHER et la vente de recharges électroniques ; Etc.

Loin d'être une banque, elle fait aussi le transfert d'argent par le réseau WESTERN UNION.

Sur l'ensemble de ses offres le positionnement de SOMAC s'appuie sur une volonté permanente d'allier la réactivité des Hommes à la flexibilité des solutions. La capacité à répondre parfaitement aux besoins des clients, en garantissant le niveau de service optimal, fait de SOMAC le leader incontestable dans le domaine des GSM.

## **B- Ressources**

La société SOMAC emploie actuellement 20 employés pour la réalisation de ses objectifs.

SOMAC BENIN dispose de :

- un parc assez fourni d'ordinateurs, de matériels informatiques divers et électroniques
- un parc de logiciel de gestion intégré (sage 100 comptabilité, gestion commerciale, saisie de caisse décentralisée, immobilisation, reporting et décision, états comptables et fiscaux, paie et GRH, drivers OBDC, TELBAC et Serveur NT) ;
- un parc de logiciels techniques dans le domaine de la commercialisation des recharges (e-somac, licence Ingevoucher, ...)
- un réseau informatique sur certaines agences afin de faciliter la communication et le partage de données pour des décisions de gestion ;

Avec sa nouvelle version de solution d'exploitation et de distribution de recharges électroniques, SOMAC renforce en ce moment, sa salle informatique bien équipée avec des ordinateurs, des serveurs et d'autres technologies récentes.

Outre ces équipements, on note l'existence de mobiliers de bureau, de fournitures didactiques, de papeterie.

## **Section 2 : Travaux effectués**

Nous avons servi dans toutes les directions de la société principalement au service commercial et au service comptable et financier.

Ainsi, les travaux suivants ont été exécutés.

### **Paragraphe1 : Au service commercial**

#### **A- La facturation :**

A ce niveau, il faut préciser que pour faciliter la gestion de sa clientèle et de son stock, la SOMAC s'est dotée d'un logiciel de gestion commerciale (SAGE SAARI).

Dans le système informatique, il existe une base de donnée qui est un répertoire des clients classés catégorie par catégorie. On distingue :

- Les grossistes ;
- Les détaillants

Selon le type de client, on insère le code du client dans l'ordinateur qui établit la facture suivant les quantités achetées et le taux de remise correspondant.

Une copie de facture sur laquelle est mentionnée « PAYE » est adressée au client après règlement à la caisse.

#### **B- Le suivi des créances clients :**

Au regard des facilités que la SOMAC accorde à ses clients, les créances clients font l'objet d'un suivi rigoureux. Il existe un tableau des créances clients et leurs échéances.

A ce niveau, nous avons fait le suivi d'une quinzaine de clients pendant notre stage. A l'achat, le compte du client est débité et crédité au paiement à l'échéance. Le solde du compte client est systématiquement établi après chaque mouvement.

### **Paragraphe2 : Au service comptable et financier**

**A- Le service comptable :**

Ici, nous nous sommes occupés entre autres du traitement des factures fournisseurs.

Dans un premier temps, nous avons pris connaissance du plan comptable interne et de la liste des fournisseurs qui nous renseigne sur les codes de ces fournisseurs avec lesquels la SOMAC est en relation.

La procédure de la comptabilisation des factures se fait de la façon suivante : toutes les factures sont déposées au secrétariat de la Direction Générale et sont annotées par la Directrice Générale Adjointe qui les affecte au Service comptable.

Dans un second temps, nous avons procédé à l'imputation quotidienne des factures fournisseurs, des factures clients et d'autres pièces concernant les opérations diverses. L'imputation consiste à analyser les documents comptables et à identifier les comptes à créditer et à débiter.

L'enregistrement se fait sur les documents comptables concernés puis sur une fiche d'imputation pré-établie.

Enfin, ces opérations sont inscrites dans le journal de la société grâce à la version comptable du logiciel SAGE SAARI.

Sur le plan fiscal, nous avons procédé entre autres à la déclaration de la TVA, du VPS, de l'IPTS et paiement des acomptes BIC.

**B- Le service financier:**

Dans ce service, il nous a été confié les opérations suivantes :

1- L'établissement du bon de caisse :

Il s'agit d'un imprimé qu'on remplit pour justifier les décaissements.

2- Le classement des pièces comptables :

Les pièces comptables après imputation et saisie sont classées et soigneusement rangées.

3- L'établissement de bordereau de remise de chèque à l'encaissement :

Cette opération consiste à remplir les bordereaux à partir des chèques envoyés par les clients. On inscrit au verso des chèques le numéro du compte bancaire de la SOMAC. Le chèque sera signé par le directeur général avant d'être remis à l'encaissement.

4- L'état de rapprochement bancaire :

Cet état se fait banque par banque. Tout d'abord, il faut aller retirer les relevés bancaires et procéder après au pointage. Après pointage, s'il reste encore des montants non cochés, on procède alors à l'imputation et on joint la fiche d'imputation à la pièce justificative.



**CHAPITRE II : CADRE THEORIQUE DU THEME**

**SECTION 1: De la problématique aux objectifs**

## **Paragraphe 1 : Problématique**

Le libéralisme économique progressif met les entreprises béninoises dans une situation de forte concurrence. Pour émerger dans cette atmosphère, les dirigeants d'entreprise ont le devoir de mettre en place une bonne politique permettant de satisfaire leur clientèle, gage de toute prospérité.

Pour cela, l'entreprise se doit d'être à l'écoute et répondre favorablement aux demandes de sa clientèle. La gestion des stocks joue un grand rôle dans la satisfaction du client : elle permet de garantir au client qu'il aura le bon produit et au bon moment. A ce titre, elle devient une cause essentielle de satisfaction du client. Pendant longtemps, les entreprises se sont contentées de gérer des stocks volumineux afin d'être sûres de pouvoir subvenir à toute demande. Cette méthode semble de nos jours dépassée : le stockage a nécessairement un coût et de plus est inadaptée pour des produits périssables.

La SOMAC n'est pas en marge de cette difficulté.

C'est pour cela que nous avons jugé utile d'apporter notre modeste contribution à travers le thème : "**Gestion des Stocks dans les entreprises: cas de la SOMAC**"

La question de recherche à laquelle tente de répondre le présent rapport s'énonce comme suit : Comment gérer efficacement les stocks de la SOMAC ?

De façon spécifique, nous nous intéresserons de savoir :

- 1- Comment déterminer les besoins d'approvisionnement de l'entreprise afin d'éviter les ruptures de stock ?
- 2- Comment amoindrir le coût de gestion des stocks ?

Des différentes tentatives de réponses susceptibles d'être apportées à ces questions, se dégageront les objectifs de cette étude.

## **Paragraphe 2 : Objectifs**

Cette étude vise l'analyse empirique de la gestion des stocks de la SOMAC.

De façon spécifique, il s'agira de :

- présenter les différents types de stock détenus par la SOMAC
- analyser leur politique de gestion
- donner des approches de solutions aux problèmes relevés ainsi que leurs conditions de mise en œuvre

Pour atteindre ces objectifs, nous avons basé notre démarche sur la recherche empirique. Elle est fondée sur l'observation du réel et sur l'étude de cas particuliers pour arriver à généraliser des faits ou des réalités.

Pour faire aboutir nos travaux, nous avons suivi les procédures suivantes :

- entretien direct avec les différents responsables de la société
- l'observation quotidienne des différents travaux exécutés
- la documentation interne et externe

## **SECTION 2: Revue de littérature**

Pour suivre une démarche aussi scientifique, il s'avère indispensable de faire un inventaire critique des écrits ayant trait à notre thème.

### **PARAGRAPHE 1 : Définition des concepts fondamentaux, importance et rôle des stocks au sein d'une entreprise**

#### **A- Définition des concepts fondamentaux**

##### **1- Notion d'Approvisionnement**

L'Approvisionnement peut être défini comme l'ensemble des opérations permettant de mettre à la disposition de l'entreprise en temps opportun, en

quantité et en qualité voulues, tous les produits et matériels nécessaires à son fonctionnement et ceci à moindre coût. André RAMBAUX (1996).

Elle a donc pour rôle d'informer l'entreprise sur la situation du marché, le choix des fournisseurs et de ravitailler celle-ci en tenant compte de ses besoins et recouvre toutes les opérations allant de l'émission des commandes au règlement de la facture, incluant le contrôle de réception, la gestion des flux des stocks en amont et en aval.

## **2- Notion de stock**

D'après le dictionnaire « LE PETIT LAROUSSE » (1997), le stock est :

- L'ensemble des marchandises, des matières, des produits semi-ouvrés, des produits finis etc...., qui sont la propriété d'une entreprise ;
- L'ensemble des choses possédées et gardées en réserves.

Selon Pierre ZERMATI (1985), le stock est la provision des produits de consommation.

Quant à André RAMBAUX, il définit le stock comme l'ensemble des marchandises ou des articles accumulés dans l'attente d'une utilisation ultérieure plus ou moins proche et qui permet d'alimenter les utilisateurs au fur et à mesure de leurs besoins sans leur imposer les délais et les à-coups d'une livraison par des fournisseurs.

Un stock est placé entre deux opérations : l'une de fabrication et l'autre commerciale (de vente ou de fabrication) ; il subit donc l'influence de ses opérations et parfois de celles situées en aval et en amont.

## **3- Le stock critique minimal :**

C'est le stock qui permet de faire face à la consommation pendant le délai d'approvisionnement. Il est encore appelé stock de couverture, critique ou de transit.

Si l'entreprise doit attendre que son stock soit nul avant de passer une commande au fournisseur, elle se trouvera en rupture de stock d'où la détention d'un stock minimal pouvant permettre de couvrir le délai d'approvisionnement.

#### 4- Le stock de sécurité :

Une entreprise qui possède un stock minimum peut se trouver en rupture de stock si :

- Le fournisseur ne respecte pas le délai de livraison ;
- Le fournisseur effectue une livraison non-conforme ou défectueuse (il faudra donc retourner cette livraison et attendre la nouvelle) ; ce cas peut donc se ramener au précédent ;
- La consommation s'accélère pendant le délai de livraison ou les prévisions de consommations ont été mal faites.

En d'autres termes, le stock de sécurité est une protection face aux variations aléatoires de la demande et du délai de livraison.

#### 5- Le stock d'alerte :

Encore appelé **stock critique** ou **d'approvisionnement** ou **point de commande**, c'est le stock en dessous duquel on ne peut descendre sans déclencher une commande.

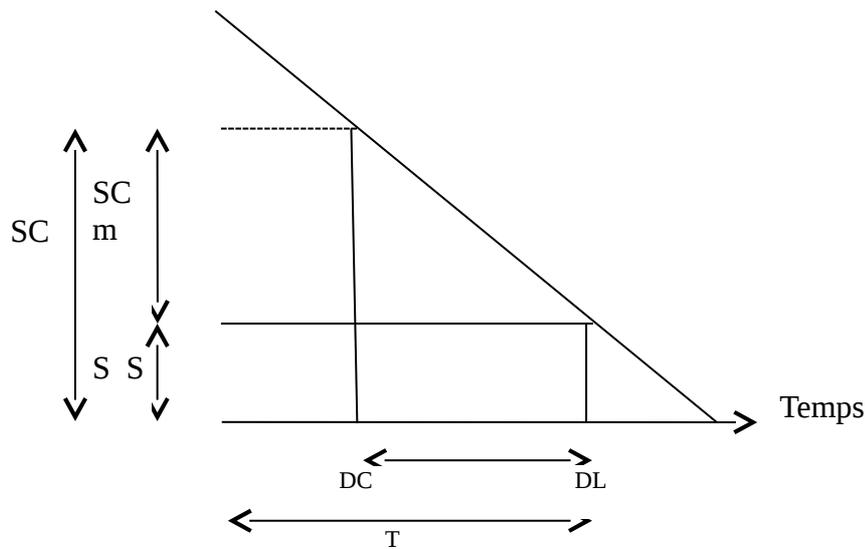
#### 6- Le stock maximum :

C'est le niveau le plus haut de stock que l'entreprise ne doit pas dépasser.

On peut représenter le graphique de gestion de stock de la façon suivante :

#### Graphique :

Quantité



Avec :

DC : Date de commande

DL : Date de livraison

DA : Délai d'approvisionnement

MS : Marge de sécurité

SS : Stock de sécurité

SC : Stock critique

SCm : Stock critique minimal

T : Période de réapprovisionnement

### **B - Importance économique des stocks**

Le caractère discontinu de nombreuses demandes de biens de consommation et celui de beaucoup de sources d'approvisionnement ont de tout temps entraîné la nécessité de constituer des réserves.

L'entreprise, qu'elle soit industrielle ou commerciale, échappe de nos jours rarement à la nécessité de constituer des stocks pour sa consommation interne ou pour satisfaire la demande exprimée par les clients.

En effet, les flux de sortie sont généralement variables, aléatoires ou incertains, alors que la rupture de stocks trop nombreux désorganisent la fabrication, créent des coûts supplémentaires qui gonflent les coûts de revient. Elles entraînent également en aval des ruptures pour les produits finis et par conséquent des pertes de part de marché et une dégradation de l'image de marque de l'entreprise.

### **C- Rôles des stocks**

Les stocks interviennent dans le décalage temporel entre l'offre et la demande, assurent l'indépendance des étapes de la production, couvrent les risques d'incertitude sur la demande et les délais, et permettent des économies d'échelle.

#### **1- Le décalage temporel entre l'offre et la demande**

Lorsqu'une entreprise a une durée de production supérieure au délai d'attente du client, il est indispensable d'anticiper et de débiter la fabrication avant que la demande ne se manifeste. Cette remarque peut être généralisée à tous les types de transactions.

En effet, si le service fabrication demande des matières au service approvisionnement, celui-ci ne peut puiser dans son stock que si cette demande a été anticipée et que si les matières premières sont disponibles. Autrement, il faut les commander et attendre la livraison, ce qui entraînerait une rupture de stock sur l'ensemble des fabrications.

#### **2- Les économies d'échelles**

Le prix unitaire d'une matière n'est pas toujours indépendant de la quantité commandée. Les rabais, les remises et ristournes permettent à l'acheteur d'aboutir à un prix unitaire dégressif en fonction des quantités.

L'entreprise peut donc avoir intérêt à acheter une grande quantité, mais la décision de sur stockage nécessite un examen attentif. En effet l'économie réalisée sur le prix

d'achat peut être partiellement ou totalement absorbée par le coût de stockage supplémentaire.

Par ailleurs, on peut parler d'économie d'échelle lorsque, du fait du coût de lancement très important la production est effectuée par lots, ce qui amène à constituer des stocks de produits finis.

Plusieurs raisons liées aux rôles que jouent les stocks dans le processus de production justifient leurs existences et leur entretien au sein de l'entreprise, mais ils doivent faire l'objet d'une gestion rigoureuse.

## **PARAGRAPHE 2 : La gestion des stocks**

Gérer un stock, c'est faire en sorte qu'il soit constamment apte à répondre aux demandes des clients. Un stock bien géré doit satisfaire, dans des conditions économiques à cette exigence.

La gestion des stocks comporte aussi bien des avantages que des inconvénients. La détention du stock permet de :

- parer à la pénurie et éviter l'attente de la clientèle ;
- spéculer : acheter à bas prix pour revendre à la hausse ;
- parer aux aléas de consommation et de livraison ;

Néanmoins, elle présente les inconvénients suivants :

- le caractère périssable de certains produits ;
- l'immobilisation d'une part plus ou moins grande de la trésorerie ;
- l'encombrement des magasins ;
- la surveillance, la protection et le contrôle des stocks.

Une bonne gestion des stocks doit avoir pour objectif:

- fournir les demandes des clients en respectant la quantité et le délai ;
- Connaître précisément la quantité et la localisation de chaque article en stock

- Minimiser les manutentions et les efforts physiques.

## **A- La gestion matérielle des stocks**

### **1- Les indicateurs liés à la gestion des stocks**

On utilise généralement deux indicateurs de base : le taux de rotation des stocks et le taux de rupture pour évaluer la performance de la gestion des stocks.

#### **-Le taux de rotation des stocks**

C'est le nombre de fois que le stock se renouvelle au cours d'une période de référence (par exemple l'année). C'est-à-dire le rapport entre les ventes, la consommation ou tout simplement la sortie d'un article du stock et le stock moyen correspondant. La gestion sera plus performante tant que le taux de rotation sera élevé.

A titre illustratif, une entreprise dont le coût moyen est de 500 000 et dont le coût d'achat des marchandises vendues est de 5 millions de francs a un taux de rotation des stocks de 10%.

#### **-Le taux de rupture**

C'est la proportion de la demande non satisfaite. Il se mesure par le rapport entre le nombre de demande non satisfaites immédiatement par le nombre de demandes à satisfaire. Le complément du taux de rupture est le taux de service qui est la proportion de la demande qui est satisfaite sans rupture.

Ainsi donc, si sur 100 commandes enregistrées, 10 n'ont pu être livrées à temps ou ont été livrées incomplètes, le taux de rupture sera de 10%.

### **2- Les locaux de stockage**

Les locaux de stockage portent le nom de :

- magasin dans les entreprises industrielles ;
- entrepôt dans les entreprises de distribution de gros ;
- réserve dans les entreprises de distribution de détail.

Dans les entreprises industrielle, on distingue les magasins de matières premières, les magasins de produit finis, les magasins de pièces détachées, les magasins de fournitures et outillages, etc.

Dans les entreprises commerciales, de gros ou de détail, les marchandises sont stockées dans les entrepôts ou réserves mais aussi dans la surface de vente elle-même. Ces locaux sont indispensables pour la protection des stocks contre le vol, les déformations ou les intempéries, etc. Le local de stockage doit être organisé, propre et bien éclairé.

### **3- L'aménagement des aires de stockage**

La minimisation des coûts passe par l'utilisation optimale de l'espace et des ressources de manutention (main d'œuvre et équipements). Plusieurs techniques peuvent être utilisées pour optimiser ces activités. L'utilisation de chaque technique ou un mélange de ces techniques dépend du type de produits stockés, des moyens de stockage, de l'organisation de la production et de la taille des lots déplacés. Entre autres techniques on a :

- Le regroupement des articles par fréquence de mouvement

Les articles dont les mouvements sont fréquents seront principalement stockés près de la zone de réception et de livraison. La charge d'entrée et de sortie de ces articles sera réduite ;

- Le stockage aléatoire

Cette technique attribue n'importe quel emplacement libre aux articles stockés à leur réception en magasin. Elle nécessite l'utilisation d'un système informatique qui mémorise chaque mouvement pour permettre la localisation des articles. Elle permet une utilisation optimisée de l'espace de stockage ;

- Le stockage à emplacement fixe

Chaque article dispose d'un emplacement réservé qui ne pourra pas être occupé par un autre article. Ce système permet d'adapter chaque emplacement au volume des articles et une localisation simple des articles ;

- Le stockage centralisé

Les articles sont stockés dans un magasin unique. Cela permet une gestion, un contrôle plus aisés et une réduction du stock de sécurité. Cependant cela entraîne un

grand nombre de manutention, une multiplication de transferts aux différents points d'utilisation et donc un allongement des délais de mise à disposition ;

- Le stockage au point d'utilisation

C'est un système de stockage de chacun des articles aux différents points d'atelier, près de leur lieu d'utilisation. Il présente les avantages suivants : les articles sont rapidement accessibles aux utilisateurs, les moyens de manutention sont réduits ou éliminés.

#### **4- Les activités de magasinage**

Pour une bonne gestion des stocks, le magasinier doit réaliser un certain nombre d'activités à savoir :

- Réception des produits : contrôle des références, des quantités et de la qualité des produits en fonction du bon de livraison ;
- Enregistrement d'entrée : la quantité réceptionnée est enregistrée dans le système de gestion des stocks ;
- Stockage : rangement des produits selon une technique bien définie ;
- Déstockage : sortie des étagères des articles demandés ;
- Préparation commande : les articles appartenant à une même commande sont rassemblés ;
- Répartition : les documents de livraison sont préparés, la commande est emballée et amenée devant le véhicule ;
- Enregistrement de la sortie : la quantité de chaque produit livré est enregistrée dans le système de gestion des stocks.

L'ensemble de ces activités est réalisé dans chaque lieu de stockage.

### **B- La gestion comptable des stocks**

#### **1- La connaissance des stocks en volume**

##### **1.1- La fiche de stock**

Lorsque l'entreprise n'a pas informatisé sa gestion des stocks, elle a recours à la fiche des stocks (voir annexe 3) pour enregistrer les mouvements des articles (entrée et sortie) et calculer l'existant (**stock final= stock initial+ entrées- sortie**). La

performance de la gestion des stocks et des activités de production ou de commercialisation est très liée à la fiabilité de ces enregistrements. L'inexactitude des niveaux de stocks entraîne des ruptures inopinées, une baisse du taux de service, des ordres de fabrication décalés, etc.

Les causes des enregistrements erronés sont nombreuses. Elles sont souvent issues de mauvaises procédures d'enregistrements, de personnels non qualifiés et de magasins non sécurisés. Voici quelques éléments qui permettront une meilleure fiabilité des données des stocks :

- Un bon système de codification : beaucoup d'erreurs ont pour origine la mauvaise identification des articles. L'utilisation de code barre peut faciliter cette identification.
- La vérification des quantités à la sortie comme à l'entrée
- L'enregistrement des transactions : toutes les données liées à la transaction doivent être enregistrées dans le système de gestion au fur et à mesure.
- La réalisation des transactions : cette étape ne doit être réalisée que si les précédentes ont été effectuées.

La mesure de la fiabilité des données passe par la réalisation d'inventaires.

### **1.2- Les inventaires**

C'est la comptabilité physique des stocks. Certaines entreprises cessent leur activité une fois par an pour faire cet inventaire ; d'autres font un inventaire tournant, c'est un système d'inventaire continu, il consiste à programmer le comptage des articles par groupe. Par exemple l'entreprise peut inventorier 1/10 de ses stocks chaque mois, ce qui lui permet de fonctionner normalement. En complément, de nombreuses entreprises tiennent un inventaire comptable permanent qui leur permet de connaître à tout moment l'état de leurs stocks.

## **2- La connaissance des stocks en valeur**

La connaissance des stocks en valeur pose problème car le plus souvent les articles entrent à des coûts différents. Les entrées seront naturellement valorisées au coût d'achat mais à quel coût faudra-t-il valoriser les sorties ?

Les règles d'évaluation des stocks sont définies par le code de commerce ainsi que par le plan comptable. Mais, en cette matière, il convient également de tenir compte des définitions données par le droit fiscal et des éventuelles divergences qui peuvent exister sur certains points particuliers.

Nous pouvons citer :

### **2.1- Le coût moyen pondéré**

C'est une méthode qui peut être retenue pour l'évaluation des biens fongibles. Il constitue pour une période déterminée, à calculer un coût moyen égal au rapport entre les coûts et les quantités entrées de la période. Cette méthode peut être utilisée dans les hypothèses suivantes :

- Concernant les marchandises, les matières premières et autres approvisionnements :
  - Les sorties de matière première entrant dans le cycle de production ;
  - Les quantités de marchandise restant en stock en fin période et notamment à l'arrêté des comptes ;
- Concernant les produits finis et les produits intermédiaires :
  - Les sorties de produits intermédiaires entrant dans les phases de production, pour la détermination des coûts de production ;
  - Les quantités des produits intermédiaires et des produits finis restant en stock en fin de période et notamment à l'arrêté des comptes.

Pour chaque entrée et pour chaque nature de marchandise ou de matière, il se détermine selon la formule suivante :

**Valeur en stock au début de la période + coût des achats de période**

---

**Quantités en stock au début de la période + Quantités achetées pendant la période**

---

Le coût de production moyen pondéré appliqué aux stocks de produits intermédiaires et de produits finis se détermine par la formule suivante :

**Valeur en stock au début de la période + coût de production de la période**

---

**Quantités en stock au début de la période + Quantités produites pendant la période**

Il peut être calculé aussi d'après le total des seules entrées de la période. Dans ce cas, on a la formule suivante :

**Total des entrées en valeur de la période**

**Total des entrées en quantité de la période**

## **2.2- La méthode FIFO**

La méthode **FIFO** “**First In First Out**” c'est -à- dire “ **Premier Entré, Premier Sortie**” (**PEPS**) est une méthode d'évaluation du prix d'éléments fongibles par laquelle ceux-ci sont valorisés au prix le plus ancien. Cette méthode est aussi appelée « procédé de l'épuisement des lots ».

Pour valoriser les sorties, on puise d'abord dans le lot le plus ancien ; lorsque ce lot est épuisé, on prélève les sorties sur le lot reçu postérieurement, dans l'ordre chronologique et ainsi de suite. On évalue les sorties de stocks à des prix anciens sans tenir compte des fluctuations des prix intervenus depuis l'achat des lots correspondants : le coût de production se trouve diminué en période de hausse, et augmenté en période de baisse. Par contre les stocks sont évalués à des prix plus actuels.

Cette méthode peut être utilisée en comptabilité pour :

- Les stocks et produits en cours ;
- Les stocks de marchandises et de matières ;

- Les emballages immobilisés non identifiables ;
- Les titres de participation, les titres immobilisés et les valeurs mobilières.

### **2.3- La méthode LIFO**

Abréviation de l'expression anglais " Last In First Out" c'est- à- dire "Dernier Entrée, Dernier Sortie" (DEPS) servant à désigner une méthode d'évaluation des stocks dans laquelle les sorties sont valorisées au prix de l'article le plus récent. C'est-à-dire sur la base des derniers coûts d'achat ou de production. En contrepartie, les éléments qui figurent en stocks sont retenus pour la valeur de l'unité la plus ancienne, compte tenu de la vitesse de rotation des stocks.

En période d'inflation, la méthode LIFO permet d'obtenir un résultat mieux déterminé puisqu'elle associe aux ventes le coût de remplacement des éléments consommés ou vendus par l'entreprise.

Cependant, la méthode n'est vraiment pas significative si la vitesse de rotation est lente.

### **C- La gestion économique des stocks**

La fonction approvisionnement d'une entreprise doit avoir pour objectif la détermination du nombre optimal de commandes qui minimise les coûts de stockage et de passation des commandes, les quantités à commandées et les dates de réapprovisionnement compte tenu des délais et des aléas de livraison. Plusieurs méthodes permettent de résoudre ce problème. Mais les nouvelles méthodes de gestion se donnent pour objectif de tendre vers l'idéal de zéro stock.

#### **1- Les paramètres de la gestion de stock**

##### **1.1- La période économique (T)**

Encore appelée période d'approvisionnement, c'est le temps qui sépare deux réapprovisionnements successifs.

##### **1.2- La période de gestion (n)**

C'est la période totale pendant laquelle est effectuée la gestion des stocks (en général 1 an)

### 1.3- Demande ou consommation (D)

Elle peut être connue :

- de façon certaine : le cas d'une gestion des stocks en avenir certain. Elle est supposée constante sur la période ;
- de façon aléatoire : dans ce cas, l'observation du passé permet de connaître les lois de probabilité auxquelles la demande peut obéir.

### 1.4- Le lot économique (Q)

C'est la quantité optimale à commander.

### 1.5- Nombre de commande (N)

C'est le nombre optimal de commandes à passer durant la période de gestion. Il peut être déterminé par la formule suivante :

$$N = \frac{D}{Q}$$

### 1.6- Les coûts liés à la gestion des stocks

L'entreprise a besoin de stocks mais ces stocks lui coûtent chers. On retient plusieurs coûts dont certains d'opportunité.

#### a- Le coût de passation d'une commande ou de lancement (cl)

C'est l'ensemble des coûts liés à la passation d'une commande, ou au lancement en fabrication.

- Dans le cas d'un bon de commande

Il concerne la préparation de la commande, rédaction du bon de commande, poste, relance éventuelle, réception des produits, contrôle, entreposage, etc.

- Dans le cas d'un lancement en fabrication

Il s'agit de la préparation de la commande, édition de l'ordre de fabrication, temps de réglage de la machine.

$$CL = N \cdot cl$$

Avec CL le coût total de lancement

### **b- Le coût d'acquisition (Ca)**

Il est constitué de l'ensemble des coûts liés à l'acquisition d'un article. Le coût est composé pour un article acheté du montant des factures d'achat de l'article, majoré des frais d'approvisionnement, des frais de transport et des frais de manutention. Pour un article fabriqué, le coût d'acquisition comprend la matière, la main d'œuvre direct, et les frais généraux.

$$Ca = \frac{\text{Coût total d'acquisition}}{N}$$

### **c- Le coût de possession (CP)**

Encore appelé coût de stockage ou de détention, il représente l'ensemble des coûts issus du maintien d'un article en stock. Lorsque le stock augmente, ces coûts augmentent proportionnellement. Ils sont exprimés selon un pourcentage de la valeur de l'article sur une période donnée.

Ils peuvent être classés en trois catégories : le coût d'immobilisation du capital, le coût d'entreposage et le coût de dépréciation du stock.

- Coût d'immobilisation du capital

L'argent investi dans le stock, dans l'achat ou la fabrication des articles qui le constituent, représente un besoin en fonds de roulement qui doit être financé en

puisant dans la trésorerie ou en contractant un emprunt bancaire. On peut donc estimer le coût d'immobilisation aux intérêts du crédit bancaire, la perte des intérêts du capital équivalent investi, c'est-à-dire le manque à gagner attribuable au fait de ne pas investir ce capital dans une activité rentable.

- Coût d'entreposage ou de magasinage

Il est principalement constitué du coût de matériel de manutention, du coût d'amortissement ou de location de l'entrepôt, du coût du personnel du magasin, des primes d'assurance et du coût de l'énergie de fonctionnement.

- Coût de dépréciation du stock

Les risques liés au stockage sont :

- L'obsolescence : due à un changement de modèle, de style ou de technologie ;
- La détérioration : due aux accidents de manutention, la péremption d'articles périssables ;
- La perte : due au vol.

#### **d- Le coût de rupture**

Ensemble des coûts attribués à l'absence de l'article demandé dans les stocks entraînant la non-satisfaction d'une commande. Il représente la perte de clients, le remplacement par un article plus cher, l'utilisation de moyen de livraison urgent...

## **2- Optimisation du coût d'acquisition et de gestion des stocks**

### **2.1- Le modèle de Wilson**

- Hypothèses fondamentales
  - . La demande est stationnaire
  - . Le risque de rupture de stock est éliminé
  - . Le stock de sécurité est nul car la demande est connue de façon certaine
  - . Un seul article ou groupe d'articles est considéré

- Objectif

Le modèle cherche à déterminer la quantité optimale **Q** à commander afin de minimiser le coût global de gestion des stocks. Cette quantité s'obtient entre autres :

. Soit en dérivant le coût global de gestion de stock car à l'optimum cette dérivée est égale à zéro.

Le coût global de stockage **CGS** est la somme du coût total de lancement des stocks **CL** et du coût total de possession **CTP**.

On a :

$$\text{CGS} = \text{CL} + \text{CTP}$$

Avec  $\text{CL} = \text{Ca} \cdot \text{N}$

Notons **C** la consommation en valeur par an, la valeur de son stock moyen serait :  $\text{C}/2$

$$\begin{aligned}\text{CTP} &= \text{C}/2\text{N} \times \text{t} \\ &= \text{C} \text{ t}/200\text{N}\end{aligned}$$

Donc le coût global de stockage est :

$$\text{CGS} = \text{Ca} \cdot \text{N} + \text{C} \text{ t}/200\text{N}$$

Ainsi :

$$(\text{CGS})' = \text{CA} \cdot \text{N} - \text{C} \text{ t}/200\text{N}^2$$

Posons :

$$\begin{aligned}(\text{CGS})' = 0 & \longleftrightarrow \text{CA} - \text{C} \text{ t}/200\text{N}^2 = 0 \\ & \longrightarrow 200 \text{N}^2 \text{CA} = \text{Q} \text{ t}\end{aligned}$$

$$N = \sqrt{\frac{C t}{200 CA}}$$

Avec :  $t$  = taux de possession du stock moyen

- Soit en égalisant le coût global de passation de commande à celui de possession de stock, car à l'optimum, ces deux coûts sont égaux ;

$$CL = CTP$$

$$CA.N = C t/200N$$

$$\longrightarrow N^2 CA = C t/200$$

$$N^2 = \frac{C t}{200 CA}$$

$$N = \sqrt{\frac{t}{200 CA}}$$

## 2.2- Limites du modèle

### ➤ Limites tenant à l'entreprise

Au motif de la nature des activités de l'entreprise ou des produits achetés, les modes de recherche d'une cadence optimale suivant la formule de Wilson ne sont pas toujours applicables. C'est le cas par exemple des produits frais d'alimentation ou des fabrications sur commandes.

### ➤ Limites tenant aux résultats des calculs

La formule de WILSON pourra s'appliquer si  $1 \leq N \leq 12$ . Dans le cas où  $N$  serait inférieur à 1 ( $\frac{1}{2}$  par exemple), cela voudrait dire que la commande doit être passée

tous les deux ans. Ce long délai ne paraît pas favorable à un suivi permanent de la qualité et des prix.

Dans le cas où N serait supérieur à 12 cela indiquerait plus de travail du service approvisionnement.

➤ **Limites tenant aux tarifs dégressifs**

Lorsqu'un fournisseur propose des conditions plus avantageuses aux clients qui passent d'importantes commandes, les résultats donnés par la formule de Wilson ne sont plus exacts, puisque le nombre de commande et la quantité commandées sont fonctions réciproques.

**2.3- Le modèle de Wilson avec taux dégressif**

Dans ce cas, le niveau de la commande agit aussi bien sur le coût de lancement, sur le coût de stockage que sur le coût d'achat. Il faut alors déterminer la quantité optimale à commander visant à minimiser le coût global d'acquisition et ceci à chaque niveau de prix.

$$\begin{aligned}\text{Coût global d'acquisition} &= \mathbf{PA} + \mathbf{CL} + \mathbf{CP} \\ &= \mathbf{PA} + \mathbf{CGS}\end{aligned}$$

Avec :

**PA** = Prix d'achat

**CL** = Coût de lancement

**CP** = Coût de gestion des stocks

**2.4- Modèle avec coût de rupture**

La rupture de stock engendre pour l'entreprise des frais supplémentaires (généralement proportionnels à la durée de la rupture). Ces coûts interviennent donc dans la détermination du coût global de gestion.

**3- Politique de réapprovisionnement**

Définir une politique de réapprovisionnement consiste essentiellement à répondre à trois questions fondamentales :

- ✓ **Quoi** (quel produit) faut-il réapprovisionner ?
- ✓ **Quand** passer une commande ou lancer une fabrication ?
- ✓ **Combien** commander à chaque commande ?

Suivant les combinaisons des réponses, il est donc possible de définir quatre politiques de base pour le réapprovisionnement du stock. Chaque politique est adaptée à un produit ou à une catégorie de produits. Cela conduit fréquemment à l'utilisation de plusieurs politiques, voire les quatre politiques simultanément.

La difficulté pour le gestionnaire consiste à choisir la meilleur politique adapté à chaque produit, afin d'éviter les ruptures de stock et les immobilisations financières importantes.

Ce double objectif, apparemment contradictoire, fait constamment appel à l'arbitrage et au compromis, il faudra sans cesse minimiser ou maximiser un paramètre soumis à plusieurs contraintes, par exemple : minimiser la quantité stockée sous contrainte de non rupture de stock et en achetant des quantités de manière économique.

Nous basant sur la méthode A-B-C, une méthode permettant de déterminer l'importance relative des articles stockés entre eux et dont il convient d'organiser en priorité la gestion des stocks, nous allons présenter dans le développement suivant quatre politiques de réapprovisionnement.

En effet l'entreprise possède en stock un nombre élevé d'articles nécessaires à son activité. Une classification en fonction de leur importance en se basant sur le volume de vente ou la fréquence d'utilisation, la quantité minimale d'achat, le coût d'achat, le délai, etc. s'avère nécessaire.

Par exemple :

- **Classe A** : produits très chers, rares, délais longs...
- **Classe B** : produits moyennement chers, disponibilité aléatoire sur le marché
- **Classe C** : produits courants, peu chers

Il est clair qu'en fonction de sa classe, chaque produit aura un mode de gestion spécifique.

### **3.1- Réapprovisionnement à Date et Quantité fixes**

#### **a- Principe**

Dite aussi méthode " **calendaire**", 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.

C'est une méthode appliquée à des produits :

- dont la consommation est régulière
- de faible valeur
- de classe C

#### **b- Avantages**

- Simplicité de la gestion des stocks
- Gains d'échelle négociables par les acheteurs

#### **c- Inconvénients**

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.

### **3.2- Réapprovisionnement à Date fixe et Quantité variable**

#### **a- Principe**

Egalement appelé méthode de **recomplètement**, pour chaque produit, un niveau optimum de stock est défini. A période fixe, le magasinier analyse son stock et commande la quantité permettant de reconstituer au niveau requis.

Cette méthode s'applique à des produits :

- dont la consommation est régulière,

- coûteux, périssables ou encombrants.

**b- Avantages**

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

**c- Inconvénients**

- Possibilité de rupture de stock.

**3.3- Réapprovisionnement à Date variable et Quantité fixe**

**a- Principe**

Plus connue sous le nom de méthode du point de commande, celle-ci consiste à définir, dans un concept de flux tiré et de juste à temps, le niveau de stock qui déclenche 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. Le point de commande s'appelle également seuil de commande ou seuil de réapprovisionnement.

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

**b- Avantages**

- Permet d'éviter les ruptures de stocks ;
- Adapté à une consommation partiellement irrégulière

**c- Inconvénients**

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

### 3.4- Réapprovisionnement à Date et Quantité variables

#### a- Principe

Cette méthode est principalement utilisée pour les articles de classes A dont les prix de revient varient fortement ou dont la disponibilité n'est pas permanente. A titre d'exemple, nous pouvons citer : métaux précieux, bois exotiques...

#### b- Avantages

Permet, éventuellement, de profiter de tarif très intéressant.

#### c- Inconvénients

- Il faut faire un suivi permanent des coûts du marché pour effectuer les achats les plus intéressants.
- Il ne peut être utilisé que pour un nombre réduit d'articles sinon l'entreprise risque de se fragiliser.
- Il peut favoriser la spéculation.

En définitif, compte tenu des coûts d'achat, de la difficulté d'approvisionner, etc. ...relatifs à chaque référence, à chaque produit, on choisira la politique la plus appropriée.



**CHAPITRE III: ANALYSE DE LA GESTION DES  
STOCKS A LA SOMAC**

**SECTION1 : Politique de gestion matérielle, comptable et informatique  
des stocks**

**PARAGRAPHE 1 : Politique de gestion matérielle des stocks**

La SOMAC dispose de trois magasins d'exploitation et de vente.

- Le premier appelé : "Dépôt magasin" est le magasin principal de la SOMAC, il reçoit en stock tous les articles livrés par les fournisseurs.

- Le second : "Dépôt unité de production" est le magasin qui reçoit en stock les cartes de recharge produites par la SOMAC.
- Et enfin le troisième : " Dépôt boutique" c'est une décentralisation auprès des commerciaux des deux précédents magasins. Il reçoit temporairement les articles en attente de livraison, de vente aux détaillants et d'exposition vente.

Ces magasins sont sous la direction de trois gérants. Le magasinier du dépôt magasin et celui du dépôt unité de production se chargent d'approvisionner le dépôt boutique sous l'ordre du gestionnaire des stocks et sous la supervision du contrôleur général. Il se charge à son tour de livrer les articles aux grossistes et aux détaillants

### **A- Présentation des stocks**

SOMAC gère deux types de stock : un stock physique (cartes de recharge et flashes) et un stock électronique (les transferts).

#### **1- Le stock physique**

SOMAC dispose de 12 gammes d'articles que sont :

- **MTN**

MTN, l'un des plus grands opérateurs de GSM sur le plan international occupe une place de choix au Bénin. C'est d'ailleurs le réseau le plus utilisé au Bénin. De ce fait ses produits constituent une bonne partie des stocks dont dispose la SOMAC. Parmi ces stocks on distingue :

- Les cartes de recharge inscrite en unité : elles sont des cartes prépayées codifiées et servant à alimenter les cabines téléphoniques. On a les cartes de 100 unités, de 160 unités et de 300 unités.
- Les cartes de recharge inscrites en francs CFA : elles servent à alimenter les téléphones portables. On a les recharges-flash de 100F, 200F, 500F et 1000F.
- La gamme voucher :

Dans cette gamme de produit MTN on a :

- Les crédits cabine transfert : on distingue P1, P2 du groupe CHAFTEL et P1, P2, P3 du groupe FAGHAL
- Les SIM cabine : P1, P2, P3
- Les SIM portables

- **MOOV**

L'un des plus grands réseaux au Bénin, SOMAC dispose plusieurs stocks pour le compte des produits MOOV. On distingue :

- Les cartes de recharge inscrites en francs CFA : on a les flashes de 100F, 200F, et les "scrach" de 500F, 2000F, 5000F, 10000F, 20000F et 30000F
- Les cartes SIM DATA MOOV : ce sont de petites puces de portable servant à se connecter sur le réseau.
- Les cartes SIM CABINE MOOV : ce sont de petite puce des combinés servant à se connecter sur le réseau MOOV.

- **BBCOM**

C'est un réseau de téléphonie mobile promu par un béninois et installé au Bénin. Les produits BBCOM dont dispose SOMAC sont :

- Les cartes de recharge téléphones portables inscrites en Francs CFA : elles servent à alimenter les téléphones portables connectés à BBCOM. On a les flashes de 200F, 500F, et les "scrach" de 1000F, 2500F et 5000F
- Les cartes de recharge cabine : ce sont des cartes servant à alimenter des combinés connectés à BBCOM. Elles correspondent à chaque type de SIM CABINE BBCOM. On a les recharges BB1 qui correspondent aux cartes SIM BB1 et les cartes de recharge BB2 de la SIM BB2
- Les cartes SIM BBCOM téléphones portables
- Les cartes SIM BBCOM cabines téléphoniques : on distingue SIM BB1, BB2 et BB3.

- **LIBERCOM**

C'est un réseau de téléphonie mobile public, il est le premier opérateur GSM au Bénin. Les produits LIBERCOM dont dispose SOMAC en stocks sont :

- Les cartes de recharge LIBERCOM téléphones portables inscrites en Francs CFA : elles servent à alimenter les téléphones portables connectés à LIBERCOM. On distingue les flashs de 100F, 200F, et les scrachs de 500F, 1000F, 2000F, 5000F, 10000F et 20000F ;
- Les cartes SIM LIBERCOM téléphones portables.

- **GLO**

C'est un réseau de téléphonie mobile nouvellement installé au Bénin. Les produits GLO dont dispose SOMAC en stocks sont :

- Les cartes de recharge GLO téléphones portables inscrites en Francs CFA : elles servent à alimenter les téléphones portables connectés à GLO. On distingue les flashs de 100F, 200F, et les scrash 500F, 1000F, 2000F et 5000F;
- Les cartes SIM GLO téléphones portables.

- **Les Produits BENIN TELECOMS**

C'est un réseau de téléphonie fixe public. Les produits BENIN TELECOMS dont dispose SOMAC en stocks sont :

- Les cartes de recharge ZEKEDÉ: elles servent à alimenter le nouveau modèle de combiné portatif mis sur le marché par BENIN TELECOMS. On distingue les cartes de 2000F et 5000F;
- Les cartes de recharge TELE PLUS : elles servent à alimenter les cabines téléphoniques fixes.

- **LES PORTABLES**

Il s'agit des appareils téléphoniques sans fil. A SOMAC il existe en stock différentes gammes de portables. Le prix de chaque portable est proportionnel à ses fonctions et sa marque. SOMAC dispose des marques de portables suivantes :

- NOKIA
- MOTOROLA
- SUMMER
- GETID
- SAM

- **LES CABINES**

Il s'agit des combinés téléphoniques. Ils sont souvent utilisés dans les petits points de ventes des produits des opérateurs GSM. SOMAC dispose en stock différentes formes de cabine comme :

- C- Les cabines MONO ECRAN
- D- Les cabines MONO ECRAN VERT
- E- Les cabines RESO
- F- Les cabines JAUNE

- **PAPIER THERMIQUE**

Il s'agit des rouleaux papier servant à produire les crédits flash : on a les rouleaux de 36m, 70m, 80m, et 200m

Après quatre (4) ans d'activités et suite à l'avènement des recharges électroniques, la société a opté pour la mise en place d'un système de recharges électroniques.

## 2- Le stock électronique (la solution INGEVOUCHER et le E-SOM@C)

- **INGEVOUCHER**

La société INGENICO (fabriquant de TPE) a fait développer une solution qui tout en conservant les avantages du pré-payé pourrait supprimer ou du moins réduire les inconvénients inhérents au système de carte de recharge à savoir :

- mobilisations de fonds au niveau de l'opérateur pendant plusieurs semaines, voir plusieurs mois

- des frais de douane élevés dans nos différentes régions ou les cartes sont généralement commandées à des fabricants résidents dans d'autres pays.
- des frais de stockage
- des frais de transport
- problèmes de vols
- une certaine rigidité commerciale (non conversion des codes)
- L'impossibilité de produire des petites coupures accessibles à tous.

Cette solution proposée par une des filiales de INGENICO se nomme INGEVOUCHER. Elle introduit la notion de recharge électronique, c'est à dire le remplacement des cartes à gratter par un système d'impression dynamique des codes via des terminaux de transactions bancaires.

INGEVOUCHER est une solution de prépaiement électronique Multi-Opérateurs et Multi-plateformes qui permet d'utiliser des terminaux de paiements électroniques (TPE) pour vendre des VOUCHERS GSM. Cette technique a un succès mondial car elle résulte d'une alliance de compétence.

Elle est présentée dans plus de 30 pays un peu partout dans le monde :

- En Europe (France, Suisse, Belgique, Croatie, Espagne)
- En Amérique (Bahamas, Trinidad & Tobago, Puerto-Rico,..)
- En Afrique (Sénégal, Congo, Zimbabwe, Ghana,...)
- Au Moyen-Orient (Dubai, Arabie Saoudite)

Elle est proposée par une équipe spécialisée dans les transactions sécurisées et appuyée par un groupe leader en la matière.

Elle propose un système de contrôle de bout en bout depuis la mise à disposition des codes jusqu'à leur vente au client final.

Le but est d'assurer une parfaite main mise sur les ventes, tout en conservant le maximum de liberté à l'ensemble des acteurs du marché.

Le fonctionnement d'Ingevoucher nécessite la suite logicielle suivante : le TMS (Terminal Management & Settings), un moniteur, le service web, les gateways et les modules d'encryptions. (Voir annexe 4)

Outre la solution INGEVOUCHER, SOMAC SARL s'oriente vers le développement urgent d'un progiciel d'impression de masse : E\_SOM@C.

- **E-SOM@C**

C'est une solution d'impression de masse des VOUCHERS. Il s'agit d'un progiciel développé pour gérer, convertir et imprimer les codes de recharges des différents opérateurs.

E-soma@c est un logiciel de pins codes installé sur un ordinateur muni d'une imprimante thermique Il permet l'impression de codes de crédits (recharges). Les diverses caractéristiques et fonctionnalités de ce système permettent une comptabilité efficace dans la gestion et l'édition des recharges. Ce logiciel a été conçu pour permettre à toute personne ayant un minimum de connaissance en informatique de pouvoir imprimer des codes de recharge ou tous autres codes sans courir le risque d'impressions par erreur. Il s'agit d'un logiciel flexible, ayant une capacité d'archivage illimité permettant une utilisation maximale à son exploitant. Il permet de gérer à la fois les codes de tout opérateur qui fait des ventes de recharges par Pins Codes.

## **B- Politique d'approvisionnement**

### **a- L'acquisition des stocks**

C'est une opération essentielle de l'entreprise qui comprend les phases d'analyse des besoins puis la mise en contact du fournisseur.

A SOMAC, la recherche des fournisseurs et des articles ne cause pas un grand problème. Les fournisseurs sont pour la plupart sur le territoire national et sont

connus d'avance. Il est à noter que les commerciaux de par leurs relations avec les fournisseurs, facilitent les transactions.

Le processus de réalisation des commandes est déclenché lorsque le stock d'alerte est atteint, ou lorsqu'un marché important est conclu. Suite à cela, le gestionnaire des stocks en informe le comptable qui détermine le lot de commande et avise le contrôleur interne qui ordonne la commande.

A la réception de la facture d'achat le comptable passe l'écriture qui suit :

6011	Achat de marchandises	x	
4452	TVA récupérable sur achat	x	
4011..	Fournisseur Y		x
	S/ Facture d'achat n°.....		
6031	Variation des stocks de marchandises	x	
311	Marchandises...		x
	S/ Entrée en stock des produits		

### **b- Le processus de réception des articles**

Les articles réceptionnés sont contrôlés par le contrôleur interne. Il vérifie l'état des articles, la conformité de la facture et du bordereau de livraison. Ensuite, après avoir enregistré les marchandises reçues, le gestionnaire des stocks les remet au magasinier qui se charge aussi de son côté de les enregistrer puis les ranger. Les marchandises font ainsi l'objet d'un contrôle quantitatif et qualitatif.

Ces contrôles permettent :

- De faire toutes les réserves et prendre les dispositions qui s'imposent dans le cas où des anomalies sont constatées.
- De connaître exactement les quantités d'article qui entrent en magasin

## **Paragraphe 2 : Gestion comptable et informatique**

### **A- Valorisation des stocks**

La valorisation des stocks à la SOMAC s'effectue suivant la méthode du prix de vente. C'est à dire les sorties de stock et les entrées sont systématiques au prix de vente.

Cette méthode permet de cacher aux vendeurs les marges bénéficiaires, connues seulement des comptables. Egalement la valeur des stocks est connue tout au long de la période.

En fin de période une régularisation s'opère par imputation sur le niveau de stocks obtenus de la marge bénéficiaire grâce au taux de marge appliqué par l'entreprise.

### **B- Supports comptables et système de contrôle**

#### **a- Les supports comptables**

Tout commerçant a l'obligation de procéder au moins une fois dans l'année, à un inventaire des marchandises de toute nature détenues dans ses magasins. Il s'agit d'un travail long et fastidieux, qui peut être facilité par la tenue d'un inventaire permanent indiquant à chaque instant et pour un article déterminé, le stock actuel.

Pour une bonne organisation de la gestion des stocks, SOMAC utilise plusieurs supports et systèmes de contrôle que sont :

- Le logiciel de gestion des stocks **SAGE SAARI** :

Pour le suivi de son stock, la société a recours à la méthode de l'inventaire permanent. Elle consiste à un enregistrement comptable des mouvements d'entrées et de sorties permettant de connaître en cours d'exercice l'existant chiffré en valeur et en quantité. A cet effet, la société s'est dotée du logiciel de gestion commerciale SAGE SAARI.

La partie de ce progiciel qui s'occupe de la gestion des stocks s'appelle Gestion Commerciale. Ce progiciel est également utilisé pour l'enregistrement des factures. Lorsqu'on rentre dans le menu d'entrée de ce progiciel, on a le menu " ENTREE D'ACHAT " dans lequel sont enregistrés tous les achats effectués en cours d'exercice en quantité et en valeur. Dans le menu "VENTE", sont enregistrées toutes les ventes réalisées. Ce menu permet l'établissement des factures.

- Le registre :

Ce registre permet en plus de la tenue informatique du stock, d'enregistrer toutes les transactions concernent les stocks (entrées et sorties), les contacts et doléances des clients. Il est tenu par les magasiniers.

- Les bons de commande :

Ce sont des documents qui servent à faire des commandes auprès des fournisseurs et sur lesquels figurent les articles demandés, leurs prix unitaires, leurs quantités ainsi que le montant total de la commande. (Voir en annexe 5)

- Les bons de livraison

Ce sont également des documents qui sont livrés par les fournisseurs qui attestent qu'ils ont effectivement les produits commandés. Le bordereau de livraison permet aux réceptionnistes de vérifier la conformité entre les commandes et les livraisons.

### **b- Le système de contrôle**

Le système de contrôle prend en compte toutes démarches ou procédés qui permettent à une structure de faire le contrôle de son stock. Ce contrôle passe par les inventaires périodiques et inopinés.

L'objectif de toute société est de relever en quantité et en valeur les stocks appartenant à la société. Cette opération est effectuée chaque mois par la SOMAC.

Notre stage effectué au sein de la société SOMAC n'a pas été une simple formalité de fin de formation, mais bien au contraire nous a permis d'acquérir beaucoup de connaissances malgré la rencontre de certaines difficultés.

## **Section 2 : Critiques et suggestions**

### **Paragraphe 1: Critiques**

#### **A- Force du système de gestion de stock**

La SOMAC est une entreprise assez structurée. Elle dispose d'un contrôleur interne, d'un gestionnaire de stocks et aussi de magasiniers. Ceci lui permet de bien gérer ses stocks et de réduire considérablement les risques de perte.

L'utilisation de l'inventaire permanent lui permet de connaître à n'importe quel moment non seulement le niveau et la valeur des stocks, mais aussi de maîtriser son coût de stockage

Le traitement des informations avec le progiciel de gestion commerciale assure à SOMAC une gestion efficace et efficiente des stocks.

La tenue d'un registre pour un double enregistrement des transactions des stocks lui permet de palier aux défaillances informatiques.

En outre, l'informatique est utilisée de façon quotidienne. Chaque employé est doté d'un micro-ordinateur pour l'exécution des travaux à lui confiés. Il faut noter aussi qu'il existe une bonne relation entre employés et employeur, un bon cadre de travail bref tout pour motiver le personnel.

En conclusion, SOMAC est un bon cadre pour toute personne en quête de formation. En effet, la rigueur du management du Directeur Général amène tout employé ou stagiaire à être rigoureux envers lui-même.

### **B- Faiblesses**

La gestion des stocks à SOMAC souffre de multiples insuffisances qui à long terme pourraient causer un préjudice à l'entreprise et qu'il nous paraît utile de ressortir.

En effet, nous avons constaté que SOMAC ne dispose pas d'une comptabilité analytique. De ce fait, elle n'arrive donc pas à connaître le coût réel des recharges flashs produits. Aussi elle ne possède pas une gestion prévisionnelle des ventes. Par conséquent, la demande à satisfaire n'est pas connue d'avance. Les commandes sont passées non pas en tenant compte d'une quantité optimale minimisant le coût global de gestion des stocks mais plutôt compte tenu de l'apparence immédiate du marché et des demandes enregistrées pendant la période. De plus, aucun des stocks ne possède un stock de sécurité. Certes cela évite d'avoir de la marchandise supplémentaire mais l'entreprise ne peut également pas se protéger contre les variations aléatoires de la demande. Elle est donc sujette à des ruptures passagères qui lui feraient dépenser plus qu'il n'en fallait. Il faut noter aussi que la multiplicité des magasins ne permet pas une gestion efficace des stocks. Elle accroît inutilement le coût de la gestion des stocks.

Toutefois, SOMAC a une forme particulière de gestion des stocks qui s'apparente à la méthode de réapprovisionnement à date et quantité variables.

## **Paragraphe 2 : Suggestions et conditions de mise en œuvre**

### **A- Suggestions**

La SOMAC afin d'atteindre son objectif principal, doit mettre en place une comptabilité analytique qui lui permettra de connaître le coût de revient d'une unité de recharge flash produite. Ainsi, elle réduira considérablement les charges inhérentes à la production. Certes, dans ce qui est fait déjà, il y a une volonté manifeste de réduction des coûts. Mais elle doit opter pour une gestion des stocks plus efficace capable de générer des économies.

Dans le cadre de la mise au point d'une politique optimale de gestion des stocks, la société doit établir un budget des approvisionnements propre à chaque catégorie de stock et se baser sur une gestion prévisionnelle adéquate afin de minimiser les risques de rupture de stock, de mieux satisfaire la demande et de préserver du même coup son image de marque.

Une réduction des magasins à un (1) ou au plus deux (2) serait bénéfique pour la société, en ce sens qu'elle va diminuer les coûts liés à la gestion de ces magasins et favoriser un contrôle plus efficace des stocks.

Un effort doit être aussi fourni du côté du gérant, bien qu'il soit spécialisé dans le domaine, pour être bien imprégné du "merchandising" c'est à dire l'ensemble des techniques mises en œuvre dans les magasins pour accroître les ventes. Ces techniques concernent principalement la présentation, le choix des emplacements favorables et le sens de la circulation de la clientèle.

Enfin, en dehors de tout le travail de prospection qu'effectuent les commerciaux, la société doit penser à des spots publicitaires radiophoniques et audiovisuels à diffuser sur les diverses chaînes de télévision et radio.

Voilà en quelques mots les suggestions que nous préconisons pour l'amélioration de la gestion des stocks de la SOMAC.

### **B- Les conditions de mise en œuvre**

Pour que les suggestions précédemment citées soient profitables à la société, il faut une volonté manifeste de toute l'équipe dirigeante de ladite société et une collaboration étroite entre cette dernière et les employés.

L'étude de la deuxième partie de notre thème nous a permis d'analyser la gestion des stocks pratiquée à la SOMAC en mettant en exergue les forces et faiblesses de la gestion des stocks.

Elle nous a également permis de faire des suggestions susceptibles d'améliorer la gestion des stocks du magasin et les conditions de mise en œuvre de ces dernières.

# CONCLUSION GENERALE

Le but de toute entreprise est la recherche efficiente de son profit pour se hisser à un niveau optimal de la compétitivité.

La rude concurrence qui caractérise l'environnement économique béninois impose à la SOMAC la dynamisation de ses services pour une bonne rentabilité de ses activités.

Pour se faire, elle devra avoir une vision prospective de sa politique d'approvisionnement et de gestion de ses stocks pour une satisfaction des besoins de sa clientèle, gage de son essor.

La méthode de gestion des stocks pratiquée par la société n'est pas des moindres ; cependant, notre étude a permis de mettre en évidence certaines faiblesses auxquelles nous avons suggéré des solutions. Ces dernières ne sont pas les meilleures mais nous espérons que leur application pourrait contribuer à l'amélioration de la gestion des stocks et par conséquent à la rentabilité et à la compétitivité de la société. Notons enfin qu'outre les difficultés qui sont inhérentes à toute entreprise, ce stage nous a été bénéfique et très instructif dans la mesure où il nous a permis de confronter nos connaissances théoriques à la réalité.

