



Sila Maroc

S.A.R.L

Stage D'initiation

Au sein du Service Achats et Logistique

Encadré par :

Mr WAHIB EL ABIDI
Mlle RIMA HIND

Réaliser par : EL ARRAF EL HASSANE
Année : 2009 / 2010

1^{ère} Année « Management des Entreprise » MMBS
- Mohammedia -

Plan

I. Introduction

- Le Secteur Automobile au Niveau Mondial et au Maroc

II. Présentation de la Société

1. Présentation du Groupe Sila holding industriel
2. Présentation de La Société Sila Maroc

- ü Organigramme
- ü Fiche Signalétique
- ü Les Moyens de L'entreprise
- ü Les Ateliers
- ü Les Clients De L'entreprise

III. Travaux Effectués

1. Achats
 - ü Présentation du service Achat Logistique et Sa fonction au sein de L'entreprise
 - ü Les Achats Locaux
2. Tableau de suivi des Commandes
3. Opérations Import et Export

IV. Conclusion

REMERCIEMENTS

Avant d'entamer ce rapport, je tiens tout d'abord à exprimer mes sincères remerciements à tous ceux qui ont participé de manière directe ou indirecte à l'élaboration de ce projet.

A cette occasion, je tiens à remercier profondément :

🇲🇦 Mr **WAHIB EL ABIDI** mon maître de stage qui a bien voulu m'accorder la possibilité de passer un stage de 45 jours au sein de la société, et qui m'a bien encadré techniquement pendant toute la durée de stage, sans hésiter à aucun moment de me consacrer une part de son temps précieux, afin de m'aider considérablement dans la réalisation de mon rapport, et qui m'a bien soutenu par ses conseils constructifs tout au long du stage.

J'adresse aussi mes cordiaux et mes sincères remerciements à :

🇲🇦 Mademoiselle **RIMA HIND**, qui a accepté généreusement de m'orienter, et qui ma permis d'avoir toutes les références et les renseignements possibles, pour bien accomplir mon stage dans les meilleurs conditions.

Je tiens finalement à féliciter toutes ces personnes pour leur bonne organisation, leurs actions conjuguées et leur meilleur savoir-faire pour offrir une main d'œuvre qualifiée.

INTRODUCTION GENERAL

Au cours du déroulement de la formation, les stages se sont très importants. En tant que futurs professionnels et pour voir comment ça se passe au sein de L'entreprise en cherchant une complémentarité pratique entre le bagage théorique acquis en classe et ses champs d'applications.

Pour cette raison j'ai effectué un stage au sein de l'entreprise SILA MAROC au Service Achat et logistique, ce stage d'une durée de 45 jours, consiste à mettre en place tous ce que j'ai appris à l'école.

Le but de ce rapport de Stage n'est pas de faire uniquement une présentation exhaustive de tous les aspects que j'ai pu apprendre, mais de faire un tour des aspects techniquement et humains auxquels je me suis confronté.

Je Vais exposer dans ce rapport en premier lieu une présentation au groupe SHI et la société Sila Maroc, ensuite je vais expliquer les différents aspects de mon travail durant ce stage, en conclusion je résume les apports de ce stage.

INTRODUCTION

Le secteur industriel automobile Mondial Et au Maroc

Le secteur de l'industrie automobile est aujourd'hui organisé en grands groupes d'assembleurs finaux qui utilisent des pièces en provenance d'un grand nombre de fournisseurs et de sous-traitants, mais qui maintiennent généralement en interne les activités industrielles les plus lourdes comme la tôlerie ou la production des moteurs.

Le secteur automobile a toujours figuré parmi les principales préoccupations des pouvoirs publics, depuis la création de la société nationale de l'assemblage et de la construction automobile (Somaca) en 1958 et l'incitation à une grande valorisation locale jusqu'à la conclusion en 1995 de la première convention sur la voiture économique avec le constructeur Fiat pour faire face au rétrécissement de la demande sur le produit national au profit de la voiture d'occasion importée.

L'industrie automobile marocaine n'a cessé de se développer et de se renforcer. Son histoire est marquée par quelques étapes clés qui lui ont permis de se consolider. Ce guide répertoire a pour vocation de recenser l'activité et les compétences des principaux acteurs de l'industrie automobile au Maroc, qu'il s'agisse des constructeurs, des équipementiers ou des sous-traitants. Le premier objectif de ce guide est de dresser un panorama du secteur et de proposer une analyse du marché de l'automobile au Maroc.

Le second objectif est de présenter au lecteur une liste de sociétés spécialisées dans l'industrie automobile ayant marqué un intérêt pour l'offre française. Une sélection de 42 sociétés référencées sous forme de fiches détaillées intégrant des informations sur l'activité, les équipements de production, les certifications et l'orientation à l'export.

Le groupe SHI fait partie des groupes qui fabriquent des Composants pour l'industrie automobile.

II *Présentation De La société*

1. Présentation du groupe sila holding industrielle

Le groupe SILA HOLDING INDUSTRIALE (SHI) crée depuis 1950, a produit des tubes pour haute et basse pression utilisés dans le secteur de l'automobile et les engins de TP. Après cette date la gamme de production a été remplacée par celle des commandes flexibles à distance.

A partir des années 1970, SILA connut une politique d'expansion à travers l'Italie et le monde (Pologne, Brésil, Argentine, Turquie, et Maroc ...).

SHI est aujourd'hui le chef de groupe qui effectue les activités d'études, de commercialisation, d'industrialisation et d'essai pour le compte des unités opérationnelles qui effectue la production et la vente aux clients des produits SILA. Le siège de la Holding est à TURIN en Italie.

Actuellement, il opère dans la fabrication et le montage des :

- Commandes de changement de vitesses à câbles flexibles
- Commandes de changement de vitesses à barres rigides
- Commandes flexibles (accélérateurs, freins, frictions, ouverture de coffre, starter, etc.)
- Câble d'ouverture de porte intérieur et extérieur.

Aujourd'hui ses principaux clients sont :

- Sunviauto
- Renault
- Valeo
- Piaggio
- Sevel
- Fiat Auto
- BMW
- Daewo
- Die and Pattern
- Volkswagen
- Toyota
- RVI / Volvo
- Johnson Contrôls
- Delphi

Le Holding s'approvisionne essentiellement en fourniture à partir des pays de l'Amérique du sud, de l'Europe, la Turquie, l'Asie et le Maroc.

Le groupe SHI présent dans 11 pays – Italie, Pologne, Turquie, Brésil, Argentine, India ...etc. Sila Maroc fait partie des principales filiales SHI.

2. Présentation de La Société

J'ai effectué mon stage dans l'entreprise Sila Maroc, filiale du Groupe SHI (Sila holding industriel). Cette entreprise est localisée au Maroc à Mohammed VI Avenue Hassan II.

L'entreprise Sila Maroc fait partie du groupe SHI dont le siège est situé à Orbassano Turin en Italie. Le groupe SHI est spécialisé dans la conception, l'industrialisation et la fabrication de commandes à distance par câbles, principalement pour l'industrie automobile.

Depuis sa création en 18 Décembre 1997, la société **Sila Maroc** est au service du secteur automobile, son activité principale basée sur la fabrication des composants et des pièces pour le secteur automobile (pompeaux de levier, câble d'ouverture de porte intérieur et extérieur ...etc.) .

Sila Maroc est une entreprise à responsabilité limitée (SARL), dont l'effectif est de 256, travaillant au secteur automobile comme activité principale, destinée à 100% pour le marché extérieur (Exportation 100%), incluant d'autres dynamismes comme la logistique, l'import et l'export ... Parmi ses principaux clients finaux : Valeo, Fiat, Peugeot, Citroën, Sanvauto.....etc.

Elle a une organisation simple, opérationnelle et efficace, ce qui permet une grande rapidité d'information, grâce à un réseau qui lie l'ensemble des services entre eux et cela va permettre de prendre les décisions rapidement en cas d'un problème.

Fiche Signalétique



Sila Maroc

S.A.R.L.

Raison social	: Sila Maroc.
Identification	: Pièces automobile.
Date de création	: 18 Décembre 1997
Situation juridique	: Société A Responsabilité Limitée (SARL).
Adresse	: Bd Hassan II Mohammedia - Maroc -
Téléphone	: 00212 5 23 31 74 44
Fax	: 00212 5 23 31 74 33/47
Activités	: Fabrication des Composants et des pieces pour le Secteur automobile.
Registre de commerce	: 4145
Identification fiscale	: 1086372
CNSS	: 6000236
Patente N°	: 39404746
Superficie	: 2800 M ²
Effectif personnel	: 256

Les Moyens de L'entreprise :

Afin de pouvoir proposer un Bon service, Sila Maroc utilise des moyens différents parmi eux les moyens de communication qui se compose d'un Tableau d'affichage, des réunions et l'utilisation des E-mail ainsi que le moyen le plus courant le Téléphone.

Et pour faciliter la circulation de l'information elle a un serveur de fichier sous Windows 2003 et un serveur d'application sous linux, en plus d'un serveur Externe de messageries et une connexion ADSL , et parmi les logiciels en trouve :

ERP : mfgpro : pour le service Informatique

Sage ligne 100 : Pour la Comptabilité

magic paie : pour la ressource humaine

Pointage : optitime

Une importante capacité de stockage qui garantit une disponibilité totale et permanente des produits pour faire face aux Commandes des Clients. Pour le stockage on trouve un magasin qui s'étale sur une surface beaucoup plus importante on peut y trouver les matières premières et les produits finis destinés à l'extérieur. Ces produits sont organisés dans des Étagères et rangés chacun avec son Numéro.

Et pour rendre le travail de l'opérateur facile on trouve les Moyens de manutentions Comme les transpalettes de 1500 kilos, en plus des Chariots élévateurs de 2500 kilos.

Pour éviter des problèmes de L'incendie on trouve des extincteurs et RIA (robinet d'incendie armé) .

Les Ateliers :

La société sila Maroc est Composé de 4 Atelier pour la production et chaque Atelier a son équipe.

L'activité de la société nous a obligé à faire un découpage des ateliers de production.

- **Atelier débit**
Découpage Câble
- **Atelier Câble**
(Ligne d'assemblage de composant avec une partie fonderie)



- **Atelier pommeau de levier de vitesse**
(Machine d'injection polyuréthane)



- **Atelier de sellature pour pommeau de levier de vitesse**
(Couture manuelle)

- **Atelier de coiffe de levier de vitesse**
(Confection sur machine à coudre)



Les Clients de L'entreprise :

Le client est au centre des préoccupations de Sila Maroc, les produits sont destinées à des Clients européens très Exigeants ,La fidélisation de ces clients repose sur :

1. une qualité élevée et normalisée des Produits.
2. sur une politique de prix adaptée au marché.
3. sur une grande compétence dans les secteurs automobile, et surtout sur le contact direct avec le client.
4. sur la grande compétence professionnelle et interpersonnelle de nos collaborateurs ainsi que sur une connaissance approfondie des besoins de nos clients.

Parmi ces clients principales de Sila Maroc :

Clients	Pays
SKH SILA	INDIA
VALEO ABBEVILLE	FRANCE
VALEO KOSICE	SLOVAQUE
GIRSUD	ITALIE
MECOFLEX	ITALIE
SILA POLAND	POLOGNE
SILA TURKIE	TURKIE
L'TAPISSE	ITALIE
SUANVIAUTO	PORTUGALE
SE.CO.FLEX	ITALIE

III
Travaux effectués

1. Achats

ü *Présentation du service Achat et Logistique Et Sa fonction au sein de L'entreprise*

La gestion de la chaîne Achat et **logistique**¹ (GCL) (en anglais **Supply Chain**² management - SCM) est concernée par :

- la recherche de nouveaux fournisseurs ou sous-traitants
- la négociation des contrats (prix, quantités, délais, norme de qualité...)
- la gestion des achats et des stocks.
- la gestion des flux physiques entre les fournisseurs, l'unité de traitement et les clients.

Le **Service achats** emploie des acheteurs qui sont en contact avec les services commerciaux des fournisseurs. Ils négocient les prix, établissent des commandes d'achat ou ordres de sous-traitance, suivent la réalisation des produits commandés et l'échelonnement des livraisons, contrôlent les factures d'achats. Ils s'assurent que les fournisseurs disposent de tous les renseignements et documents nécessaires à la définition des pièces ou matières commandées ...

Le rôle de la fonction **Achat et Logistique** est d'assurer la continuité et la fiabilité des flux de marchandises, depuis la conception du produit jusqu'à sa réception par le client.

Le **service achats a deux objectifs** : la fiabilité des fournisseurs et l'obtention des meilleures conditions D'achat. De fait, il s'intègre pleinement dans la stratégie de l'entreprise. L'acheteur tend à devenir un expert, en agissant en amont, dès la phase de définition du produit.

La **fonction logistique** se globalise en intégrant à ses missions traditionnelles (transports, manutention, gestion des stocks, distribution auprès des clients) une dimension de gestion.

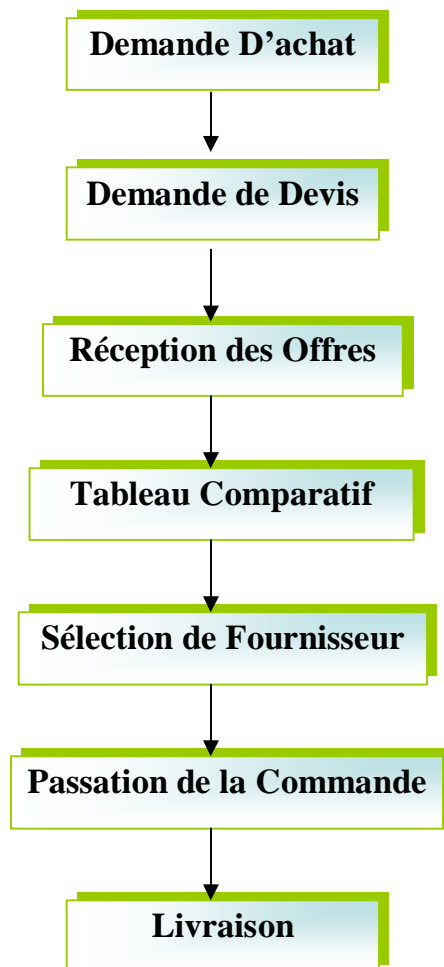
¹ **La logistique** : c'est l'ensemble des activités ayant pour objet la mise en place au moindre coût d'une quantité déterminée d'un produit à l'endroit et au moment où la marchandise existe .

² **Supply Chain** : c'est l'ensemble des Acheteurs participant à L'organisation du flux depuis les fournisseurs jusqu'à la livraison finale.

ü *Les Achats locaux*

En général les achats représentent en moyenne 60% du chiffre d'affaires d'une entreprise, la fonction Achats est aujourd'hui identifiée comme stratégique. Dans un environnement économique de plus en plus compétitif, l'acheteur contribue de façon décisive à la performance économique de l'entreprise en réduisant les coûts d'Achat qui ont un impact direct sur la marge Opérationnelle.³

Pour sila Maroc les Achats locaux passe par plusieurs Etapes :



Les Achats locaux passe par plusieurs étapes,une fois en reçoit la demande D'achat par un Service,on fait la Consultation chez 2 ou 3 fournisseurs , soit par téléphone soit par Fax soit par E-mail, il arrive que des Fournisseurs soient en retard dans les Réponses il Convient de les relancer régulièrement pour Avoir une réponse,et à la fin en réussie a avoir des devis⁴ on les met dans des Tableaux Comparatifs ,ce Tableau nous permet de sélectionne les prix moins chère et aussi les meilleurs délais de livraison et bien sure le mode de paiement .

³ La marge Opérationnelle : (MOP) ou marge d'exploitation correspond au rapport entre le résultat d'exploitation et le chiffre d'affaires

⁴ Un Devis : est une estimation des prix réalisée avant l'exécution de travaux, ou avant l'achat d'un bien.

2. La mise en place d'un fichier Excel pour le suivi des demandes d'achats et des bons de commandes traités.

C'est un Tableau Excel qui nous permet de Savoir :

- 3. Le nombre des demandes d'achat traiter
- 3. Le nombre des bons de commandes traiter
- 3. Le Délai de traitement d'une commande
- 3. Le Retard fournisseur
- 3. De savoir si une Commande est livrée au Non
- 3. D'effectuer un suivi complet des Commandes jusqu'à leur livraison finale.

Ce Tableau comporte 9 indicateurs

N° B/C	DATE B/C ⁵	N° D.A ⁶	DATE D.A	DEMANDEUR	DESIGNATION	FSSEUR	Prix	DATE DE LIVRAISON REELLE
--------	-----------------------	---------------------	----------	-----------	-------------	--------	------	--------------------------

Ce tableau nous permet d'afficher les données sous forme de graphiques

Pour voir l'évolution des demandes d'achat et les bons de Commandes.

- Si les nombres des D. A augmentent alors les bons de Commandes aussi augmentent, et vice versa.

D'une manière générale, le but de travail dans ce tableau est de savoir :

- Comment Gérer Les Commandes et optimiser le Temps de Traitement.

⁵ B/C : bon de Commande : est un Document Envoyé par le client à son fournisseur, qui contient des Informations sur la marchandise Demandée .

⁶ D. A : Demande D'achat : c'est un document Exprimer Le besoin Par Le service demandeur.

3. Opérations Import et Export

L'importation des Pièces de Rechange :

Premier Etape C'est la Consultation de fournisseur pour Avoir les Prix après La Préparation De bon de commande et on le envois par Fax, ensuite On demande une **proforma**⁷ pour pouvoir comparer les offres de différents fournisseurs. Une proforma n'engage pas le client à commander à tel ou tel fournisseur. Après la réception de cette facture on la donner au service **Transitaire**⁸ pour préparer l'engagement c à d préparer le virement,une fois le fournisseur reçoit son virement il ne transmette le poids et la dimension de carton ces renseignements on la donner au transporteur .

Si les frais d'exportation était a notre charge on transmette les informations au transporteur pour récupérer la marchandise.

Une fois on reçoit un Avis d'arrive auprès de notre transporteur on le transmette à notre transitaire pour qu'il puis récupère le pli cartable (facture original + l'EUR.).

Après tous ça notre transitaire nos préparer une Estimation des droits de douane à paye pour faire sortir la marchandise.

L'exportation : est l'action de vendre à l'étranger une partie ou la Totalité de la production.

Une fois on reçoit un bon de Commande de Notre Client on lancer la production de cette commande et on la stock dans le magasin, ensuite le service de Facturation et stock préparer les factures et les bons de livraisons et bien évidemment une liste de colisage qui contient des Informations sur le :

- N° de Palette
- Référence
- Quantité
- N° carton
- Dimension
- Poids net et poids brut
- Le Nom de Client

Après on transmette ces Documents au Transitaire, ce dernier déclarer ces documents auprès de la douane pour ne pas bloquer la marchandise au douane lors de l'exportation.

⁷ **Une Proformat** : est une facture « pour la forme » où le commerçant s'engage sur les prix, les conditions de livraisons, les modalités de paiement, bref sur toutes les conditions dans lesquelles il va fournir la marchandise.

⁸ **le transitaire** : travaille principalement chez les intermédiaires du transport, au dans des entreprise important ou exportant des marchandise, l'activité principale du transitaire est de gérer l'importation et l'exportation des marchandise. Déclaration des Documents auprès de la douane.

IV *Conclusion*

& Conclusion &

L'objectif principal de ce stage et de ce familiariser avec le monde de l'entreprise donc j'ai pu constater qu'il y a une grande différence entre la théorie et son application dans le monde professionnel.

J'ai pu prendre confiance en moi et améliorer mon sens relationnel et Mes capacités à travailler seule en situation critique, et aussi le travail en équipe.

Ce stage serait pour moi une porte vers la connaissance du marché de travail de L'expérience professionnel t du développement de mes capacité.

Il me permet de mettre en évidence notre savoir afin de l'être adapté avec la réalité, c'est une autre formation en dehors des cours théorique.

