

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

**Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème

**La logistique à l'international
Cas : CEVITAL**

Réalisé par :

1-DJINNI Reda
2-BAKHOUCHE Borhane eddine

Encadreur :

Mr : KHIDER.A

Membre du Jury

Président : Mme AKKARENE
Rapporteur : M.KHIDER
Examineur : M.LALILECHE

Promotion 2014-2015

Remerciements

Nous tenons à exprimer nos sentiments de reconnaissance à toutes les personnes qui ont participé à ce travail, qui nous ont appris une infinité de choses et qui nous ont aidé, conseillé et soutenu à tout moment afin de réaliser ce travail dans les meilleures conditions.

Nous aimerons exprimer notre profond remerciement à notre encadreur, Mr KHIDER, pour avoir accepté de nous diriger, pour ses orientations et ses conseils tout au long de ce travail, qu'il trouve ici nos sentiments de gratitude et de profonde reconnaissance.

Nous tenons également à témoigner notre gratitude à tout le personnel de l'unité CEVITAL pour leur accueil et tous les conseils prodigués au cours du stage spécialement Mr FALAH ainsi qu'à Mr IDRISOU et également Mr ALLAL et à tous ces collègues du département export.

Dédicaces

Je dédie ce travail

*A mes très chers parents pour leur
soutien inconditionnel*

A mes chères frères et soeurs

A toute ma famille

A tous mes amis

Borhane eddine

Dédicaces

Je dédie ce travail

A la mémoire de ma très chère mère

A mon très cher père

A mes chères soeurs Ibtisseem et Nesrine

A mon frère Yacine

A ma famille

A mes amis

Reda

Sommaire

SOMMAIRE

Remerciements

Dédicaces

Liste des tableaux et schémas

Liste des abréviations

Introduction Générale.....1

Chapitre I : Généralité sur la logistique

Introduction.....4

Section1 : Présentation de la logistique.....5

Introduction.....5

1.1 Définition5

1.2 Historique.....6

1.3 Activités et finalités de la logistique9

1.4 Les enjeux de la logistique.....13

1.5 Coûts et avantages.....14

1.6 Avenir de la logistique.....14

Section 2 : La chaîne logistique.....16

Introduction.....16

2.1 Définition de la chaîne logistique.....16

2.2 Les apports de la mise en place d'une chaîne logistique.....17

2.3 Processus principaux de la chaîne logistique.....18

2.4 Les flux d'une chaîne logistique.....18

2.5 Les enjeux de la chaîne logistique.....20

Section 3 : Les métiers de la logistique et les intervenants de la chaîne Logistique à l'international.....	24
Introduction.....	24
3.1 Les métiers de la logistique.....	24
3.2 Les intervenants à caractère financiers.....	27
3.3 Les intervenants à caractère administratif.....	27
3.4 Les autres intervenants.....	28
Conclusion.....	32
Chapitre 2: La logistique liée au transport et au commerce international.....	33
Introduction.....	33
Section 1 : les incoterms.....	34
1.1 Définition de l'incoterm.....	34
1.2 Rôles des Incoterms.....	34
1.3 Le choix des incoterms.....	35
1.4 Le classement des Incoterms.....	35
1.5 Présentations des onze incoterms.....	36
1.6 Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms.....	38
1.7 La réforme des Incoterms 2010.....	39
Section2 : le transport et la logistique.....	40
2.1 Le choix du mode de transport.....	40
2.2 La mise en œuvre des opérations de transport.....	41
2.3 Les préparations de l'expédition de la marchandise.....	43
2.4 Modes, organisations et contrats de transport à l'international.....	44
2.5 Le transport intermodal ou multimodal.....	50

2.6 La logistique intégrée.....	51
Section 3 : La phase finale de la logistique.....	52
3.1 L'Assurance à l'international.....	52
3.2 Les risques liés aux exportations.....	55
3.3 Les opérations douanières.....	57
3.4 Les moyens de paiement à l'international.....	59
Conclusion.....	65
Chapitre 3 : La logistique à l'international cas « CAVITAL »	
Introduction.....	66
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	66
1.1 Historique.....	66
1.2 La situation géographique.....	68
1.3 Les produits de CEVITAL.....	68
1.4 La structure hiérarchique du complexe ainsi que la description de différentes directions.....	71
Section 2 : Le processus logistique à l'exportation de « CEVITAL ».....	77
2.1 L'étape de la prise de commande.....	77
2.2 Suivi et analyse logistique d'une exportation.....	78
2.3 Les différents documents exigés par l'importateur.....	82
Section 3 : Impact de l'organisation logistique de CEVITAL sur ses exportations.....	86
3.1 L'évolution de la structure export au sein de CEVITAL.....	86
3.2 Un comparatif entre les volumes(TCS) de sucre exporté en 2013 et 2014 selon les compagnies maritimes.....	88
3.3 Les difficultés rencontrées à l'export.....	91

Conclusion.....92

Conclusion générale.....93

Bibliographie

Annexe

Liste des abréviations

ASLOG : Association française des logistiques d'entreprise.

ATAF : Association des transporteurs aériens de la zone franc.

B/L : Bill of Lading.

BAF : Bunker adjustment factor.

CAF : currency adjustment factor.

CCI : Chambre de commerce Internationale.

CFR : Cost and Freight ou « Coût et fret », port de destination convenu.

CIF : Cost, insurance and freight ou « coût, assurance et fret », port de destination convenu.

CIM : Convention international concernant le transport de marchandises par chemin de fer.

CIP : Carriage and Insurance Paid To ou « Port payé, assurance comprise, jusqu'à », port de destination convenu.

CMR : Convention relative au contrat de marchandises par route.

CPT : Carriage Paid To ou « Port payé jusqu'à... », lieu de destination convenu.

CSC : Container Service Charges.

CSCR : Corates, Specific Commodity Rates.

D/A : Document contre Acceptation.

D/P : Document contre le Paiement.

D11 : déclaration d'export définitive 1100.

DAF : Delivered at Frontier.

DAP: Delivered at Place.

DAT : Delivered at Terminal.

DAU : Document Administratif Unique.

DDP : Delivered duty paid ou « rendu droits acquittés », lieu de destination convenu.

DDU : Delivered Duty Unpaid.

DEQ : Delivered ex quay.

DES : Delivered At Ship.

DFC : Direction de Finance et Comptabilité.

DRH : Direction de Ressource Humain.

EDI : Echange de données informatisés.

EXW : Ex Works ou « à l'usine », lieu convenu.

FAP : Franche d'avaries particulières.

FAS : Free Alongside Ship ou « Franco le long du navire.

FCA : Free Carrier ou « franco transporteur », lieu convenu.

FOB : Free On Bord ou « Franco bord », port d'embarquement convenu.

IATA : International Air Transport Association.

INCOTERMS : International Commercial Terms.

IPOC : Inspection Principale des Opérations Commerciales.

IPS : Instruction Particulière Secrète.

ISO : International Standard Organisation.

L/C : Lettre de Crédit.

LCSB : Lettre de crédit stand-by.

PAF : police des airs et des frontières.

PPM : pièces défectueuses par million.

QHSE : qualité-hygiène-sécurité-environnement.

RUU 600 : Les Règles et Usances Uniformes.

SIGAD : Système informatisé de gestion automatisé de douane.

SPA : Société Par Action.

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications.

T/H : Tonne par Heure.

T/J : Tonne par jour.

TCS : Conteneurs.

TDC : Tarif Douanier Commun.

THC : Terminal Handling Charge.

TIC : Technologie d'information et de communication.

ULD : Unit Load Service (unité de chargement).

Introduction Générale

INTRODUCTION GENERALE

Au début du XXIème siècle, l'industrie est en forte mutation. La mondialisation, à la fois des marchés et des productions, a démultiplié les relations commerciales internationales. Ainsi, les échanges d'alliances d'entreprises, de transferts de technologies, la facilité des échanges a entraîné une mise en concurrence à échelle mondiale des capacités de production.

Aujourd'hui, le commerce évolue de plus en plus au niveau international et les entreprises de production développent des marchés sur plusieurs pays. Cette évolution massive nécessite un suivi pour pouvoir produire des biens et services pour satisfaire les besoins des consommateurs.

Pour mieux organiser toutes les opérations liées à cette production des biens à l'international sans contraintes ou en les diminuant les spécialistes et praticiens ont vu l'importance de la mise en place d'un service logistique. Le terme logistique a connu récemment un développement très important, particulièrement dans les relations de vente et d'achat. Comme elle est un élément d'efficacité et de rentabilité dans les relations commerciales, elle exige la mise en œuvre d'un certain nombre de participants et fait intervenir aussi des techniques plus sophistiquées en particulier dans son domaine d'évolution.

Une logistique efficace constitue un élément déterminant de la compétitivité des opérations de commerce international depuis l'usine de la fabrication jusqu'à la livraison finale chez le destinataire. Il peut y avoir parfois quelques difficultés en cas d'une mauvaise coordination des horaires non coordonnés, des retards douaniers, des normes incompatibles ou insuffisance des renseignements sur les retards. Pour cela les services logistiques aident à résoudre ces problèmes à leurs clients pour réaliser des économies, en réduisant les coûts liés au transport et à la proportion de voyages à vide et en favorisant l'échange de renseignements entre transporteurs et enfin à bien organiser toutes les opérations.

La logistique est une fonction essentielle pour l'entreprise. En effet, une connaissance et une maîtrise de la logistique va déterminer la performance d'une entreprise. Cette activité caractérisée de principale par Porter, va ainsi évoluer avec les changements que connaissent l'entreprise et surtout son mode de gestion. La firme a principalement connu ces évolutions pour permettre les échanges devenus de plus en plus importants avec l'internationalisation.

Introduction Générale

L'entreprise est désormais mondiale et rares sont celles qui ne pensent pas global. Les intervenants en logistique sont devenus plus dispersés et plus nombreux. Afin d'être plus performant, le système logistique a cherché à intégrer tous ces agents. C'est ainsi qu'est née la notion de supply chain.

Il est fréquent que les entreprises n'aient pas les moyens de réaliser elles-mêmes les activités de la logistique et le recours à des prestataires est indispensable (transitaires, commissionnaires). Ceux-ci grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international. Dans ce cadre, l'entreprise doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'information et de marchandises. Les activités de logistique et de transport permettent de gérer l'ensemble des flux de matières et de produits, depuis l'approvisionnement en matières premières, jusqu'à la distribution des produits finis et la livraison au consommateur final. Ainsi, la logistique au sens large recouvre les activités de transport.

Lorsqu'une marchandise est exportée d'un pays à un autre, le principal souci de l'exportateur est que la marchandise en question arrive à bon port sans dégradation, sans blocage lié à la réglementation de chaque pays traversé, dans les délais et selon le coût estimé. Toutes les étapes de la livraison constituent la logistique internationale, dépassant largement le domaine du transport international.

L'objet de notre travail de recherche consiste essentiellement à répondre à la problématique suivante : quelle est la place de la logistique dans le commerce international ? Ce qui nous amène à poser d'autres questions : la logistique à l'international est-elle importante pour le bon fonctionnement des exportations ? Est-elle une fonction essentielle dans une entreprise exportatrice ?

Pour pouvoir répondre à la question posée nous adoptons une démarche méthodologique reposant en plus des recherches bibliographiques et documentaires, nous avons été amenées à effectuer un stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL pour une durée d'un mois qui nous a permis de suivre toutes les étapes d'une logistique liée à l'exportation.

Pour cela, notre travail se présente en trois chapitres, d'une part une partie théorique basée essentiellement sur une recherche bibliographique et collecte des données subdivisée en Deux chapitres :

- Un premier chapitre dans lequel nous aborderons un aperçu général sur la logistique internationale à savoir : sa présentation, la chaîne logistique et les différents métiers et intervenants de la logistique.
- Le deuxième chapitre consacré à la logistique liée au transport et au commerce international, on abordera les incoterms, contrat de transport et divers moyens de paiements, ainsi l'assurance liée au transport.

D'autre part, une partie pratique basée sur les étapes de la logistique lors des exportations de CEVITAL, en prenant un exemple sur une exportation. En débutera par une présentation générale de l'organisme d'accueil, et en va clôturer par des statistiques représentant des exportations du sucre blanc par chaque compagnie maritime. En tâchera de répondre à notre problématique à la fin du chapitre.

Chapitre I

Généralité sur la logistique

Introduction

La logistique, régulièrement évoquée dans la vie de tous les jours, est un secteur clé au centre d'enjeux économiques et des préoccupations des pouvoirs publics. Activité à la croisée des services et de l'industrie, la logistique a pour rôle d'encadrer et de prendre en charge les échanges de biens et d'informations liées entre les différents maillons de l'économie, qu'il s'agisse des entreprises ou des consommateurs. Dans ce contexte, ce secteur détient un rôle clé dans l'organisation économique actuelle, marquée par une flexibilisation accrue et un éclatement spatial et organisationnel des chaînes de production et de distribution. La production de biens en séries courtes, rapidement renouvelée, voire d'articles personnalisés en fonction de la demande des clients, l'accélération des cycles de production et la réduction des stocks ne peuvent se faire sans un appui logistique. Dès lors, la fonction logistique tend à s'autonomiser pour devenir un secteur ayant une existence spatiale et économique propre, composé d'acteurs prenant en charge des tâches diverses et gagnant en complexité.

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, de distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport international.

Sa finalité est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs et de valoriser tous les efforts à caractère mercatique qui auront été réalisés par ailleurs. Dans cette optique l'entreprise doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'informations et de marchandises. Ces choix interviennent dans le cadre d'une réflexion globale qui assure la cohérence de la politique logistique de l'entreprise.

Dans ce chapitre nous présenterons la logistique et toute sa fonctionnalité au sein d'une entreprise exportatrice ainsi les différents métiers et intervenant dans une chaîne logistique.

Section 1 : Présentation de la logistique

Le terme logistique vient d'un mot grec qui signifie l'art du raisonnement et du calcul. La logistique, dans le contexte militaire, concerne tout ce qui est nécessaire (physiquement) pour permettre l'application sur le terrain des décisions stratégiques et tactiques (transports, stocks, fabrication, achat, manutention).

Dans cette section nous aborderons tout ce qui est logistique son passé, son avenir, et bien sûr tout ce qui relie à cette activité en passant par ces enjeux.

1.1. Définition :

La logistique consiste, pour une firme, à acheminer les produits (semi-finis, matières premières) de ses fournisseurs, vers ses sites de production (logistique amont). Une fois fabriqués, les produits doivent parvenir jusqu'aux points de vente, afin d'être achetés par les clients (logistique aval). Elle concerne donc toutes les opérations nécessaires à la mise à disposition des produits sur les lieux de vente depuis les lieux de production.

Toutefois il existe plusieurs associations qui ont défini la logistique :

Définition selon l'Américain Marketing Association en 1948 : « mouvement et manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation »¹.

ASLOG (Association française des logistiques d'entreprise) définit la logistique comme « l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tel que localisation des usines et entrepôts, approvisionnements, gestion physique des encours de fabrication, emballage, stockage, et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transport et tournées de la livraison. »².

Afin de limiter les coûts de cette activité, d'obtenir les produits dans les délais prévus, en quantité et en qualité requise, l'entreprise doit parvenir à assurer une coordination optimale entre les différents acteurs (amont et aval) de sa chaîne logistique. Celle-ci consiste donc à gérer des flux physiques et informationnels entre une entreprise et ses multiples fournisseurs et clients. Le rôle de la logistique dans l'entreprise a considérablement évolué : elle est un facteur de différenciation, car elle peut permettre à une entreprise de livrer ses clients dans les

¹ P. MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chain management », DUNOD, Paris, 2008, p9.

² D. TIXIER, H. MATHE ET J. COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux », DUNOD, PARIS, 1983, p 12.

délais inférieurs à ceux de ses concurrents, de livrer un client situé dans une zone géographique lointaine. On peut, de même, considérer que la maîtrise de la logistique est une source de domination des coûts, source d'un avantage concurrentiel pour l'entreprise. En effet, certaines entreprises peuvent abaisser le coût de leurs produits grâce à des coûts logistiques bien maîtrisés. La logistique dans un contexte international présente des différences par rapport au contexte national. Le terme qui caractérise le mieux l'approche internationale est: l'incertitude. C'est ainsi que l'entreprise devra évoluer dans des environnements éloignés géographiquement et culturellement. La logistique internationale comprend³ :

- **le transport ou plus exactement les transports**, car un acheminement international utilise souvent plusieurs modes de transport (transport multimodal). Les transports maritime et aérien ne font jamais de porte-à-porte. En conséquence, il faut des transports d'appoint ;

- **le dédouanement de la marchandise** : même s'il n'y a pas de taxes à payer, la marchandise doit être dédouanée à l'export. La même opération sera effectuée à l'import, mais il peut y avoir des droits et taxes à régler qui peuvent représenter un coût important ;

- **le règlement des avaries et l'assurance** qui sont très complexes dans le domaine du commerce international. Si la marchandise subit un dommage, il faut savoir qui est responsable et comment le litige peut être résolu. Dans ce but, il est nécessaire de bien connaître les conventions internationales qui régissent les transports.

Quel que soit le secteur ou le contexte, la logistique comprend trois types d'opérations :

- opérations de planification : prévision des commandes, programmation des approvisionnements, ordonnancement des transports de livraison, gestion des flux ...
- opérations administratives : traitement et suivi des commandes, tenues des stocks ...
- opérations physiques : préparation des commandes, manutention, transport.

1.2. Historique :

Le terme logistique vient du grec *logistikos* « relative au raisonnement » ou *logisteuo* « administrer ». De différentes publications rapportent que depuis toujours les institutions

³ www.logistiqueconseil.org, consulté le 20-03-2015.

ont utilisé ce terme pour « définir l'activité qui réussit à combiner deux facteurs nécessaires dans la gestion des flux : l'espace et le temps »⁴.

Origine militaire

La logistique a avant tout une origine militaire. La logistique est née lors de toutes les préparations en prévision d'une bataille, pour mettre à disposition les moyens de transport, les équipements ou encore tout ce qui concerne les denrées alimentaires. La logistique représente un pilier car c'est elle qui va déterminer la force de résistance d'un pays. La logistique va permettre de mettre en place les forces armées au bon moment pour les opérations tactiques pour atteindre les objectifs fixés par les stratégies définies.

La logistique existe depuis des millénaires et elle est avant tout du domaine militaire. Cependant, selon les périodes de l'histoire, la logistique n'a pas connu les mêmes usages. Voici un aperçu des grandes étapes de l'histoire :

IV millénaire avant J-C

Alexandre Le Grand (356-323 avant Jésus-Christ), serait le précurseur de la logistique moderne. Son idée fut de donner à la logistique une place stratégique. Ce roi grec de Macédoine, est le premier à expliquer que la guerre nécessite avant tout une préparation importante pour pouvoir mener campagne dans les meilleures conditions envisageables. En effet, une guerre se prépare de façon très rigoureuse et c'est cette dernière qui peut déterminer l'issue d'une bataille. Cet homme va ordonner à ses hommes de brûler les chariots contenant le matériel, les richesses ou encore les affaires personnelles afin d'aller plus vite. Alexandre Le Grand s'est rendu compte que tout ce matériel ralentissait considérablement les troupes. En brûlant tous ces éléments des troupes ce chef a voulu accélérer l'avancée de ses soldats et ainsi mieux surprendre ses ennemis.⁵

Nous trouvons ensuite des traces de ce qui peut s'apparenter à une fonction logistique entre le XIII^{ème} et le XVIII^{ème} siècle via le Génie Militaire qui avait pour but, l'organisation ainsi que la construction des défenses et infrastructures des villes.

⁴ Stratégie logistique, «Alexandre Le Grand précurseur de la logistique moderne?», Mars 2003 –n°54, p133.

⁵ Idem, P 134.

XIX^{ème} siècle

Une des premières apparitions écrites intervient au XIX^{ème} siècle où la logistique est définie comme l'art de combiner le transport, le ravitaillement et le logement des troupes. Elle fait l'objet d'un livre, «L'art de la guerre» écrit par le Général Jomini (Général d'empire au service de Napoléon Ier) où celui-ci souligne le lien étroit existant entre le bon déroulement des opérations militaires et la conduite d'une logistique efficace.

Les grandes évolutions technologiques de la révolution industrielle vont ne faire qu'accélérer le besoin d'avoir une gestion de flux efficace. Parallèlement à la logistique militaire, la « logistique civile » va commencer à se développer au fil des années (dans un premier temps grâce à la sous-traitance de certaines fonctions militaires à des entreprises du secteur public).

Le grand tournant de l'évolution de la logistique aura lieu durant la 2^{ème} guerre mondiale. La guerre de 1939-1945 a constitué un tournant de la logistique militaire. La motorisation de la logistique des armées du Reich aussi bien que l'importance accordée à l'arme blindée, allaient poser en termes quasiment modernes un certain nombre de problèmes logistiques. Pour la première fois dans l'histoire militaire, des forces considérables durent intervenir sans aucune possibilité de soutien local à des milliers de kilomètres de leurs bases. Ce fut le cas des forces allemandes en Union soviétique, de Rommel en Libye, des forces américaines un peu partout dans le monde. Il a fallu mettre en place de véritables chaînes logistiques à la fois routières, par voies ferrées, par bateaux voire même par avions dans un contexte d'une complexité inouïe⁶.

Dans les années 50, les spécialistes logistiques militaires démobilisés après la fin de la 2^{ème} guerre mondiale tentèrent de transposer leurs savoir-faire au monde de l'entreprise. Cependant, du fait de la reconstruction, la recherche d'optimisations opérationnelles ne débuta que dans les années 60 – 70.

On observa dans un premier temps des optimisations disjointes (stocks, production..) où la démarche était avant tout productiviste. Celle-ci visait à réduire le coût des opérations et à améliorer la circulation du flux sans chercher une optimisation globale.

⁶ Logistique production-distribution-soutien, d'YVES PIMOR ET MICHEL FINDER, 5^{ème} édition, édition DUNOD, année 2008, P 69.

Les années 80-90 furent une phase de croissance où l'on passa à une logistique ayant pour but de coordonner les différentes fonctions de l'entreprise. On commence à assister à un décloisonnement et la notion de transversalité fait son apparition. L'entreprise va ainsi passer dans une démarche de recherche de l'efficacité et de la maîtrise de ses coûts.

La fonction logistique a pris une importance telle qu'elle a donné lieu à l'apparition d'un métier à part entière, et d'entreprises dont l'objet est justement et uniquement de réaliser les opérations qui appartiennent à la logistique, pour le compte de clients, industriels ou distributeurs, dans le cadre d'un contrat de sous-traitance.

Face à un marché qui devient de plus en plus saturé et à une clientèle dont les exigences évoluent de façon importante, les entreprises vont entrer dans une phase de mutation logistique importante.

1.3. Activités et finalités de la logistique :

La logistique d'une manière générale, regroupe l'ensemble des activités mises en œuvre pour assurer la disponibilité d'un bien ou d'un service, à un lieu où le besoin existe, et garantissant une gestion optimale la combinaison « quantités, délais et coûts ».

Dans une entreprise, la fonction logistique se rattache traditionnellement à l'organisation des opérations de⁷ :

- émission et/ou traitement des commandes relatives aux besoins en ressources logistiques ;
- gestion des livraisons, dont les activités d'emballage, manutention et transport ;
- gestion de ressources physiques (parc automobile, magasins, plates-formes d'éclatement...);
- gestion des mouvements des personnes (plannings de rotation, plannings d'activité...).

Dans l'industrie, la fonction logistique regroupe toutes les activités précédentes, auxquelles s'ajoutent les opérations de :

- gestion des données techniques de la production ;
- planification des besoins en composants.

Dans les administrations enfin, la fonction logistique regroupe généralement l'ensemble des activités de gestion des ressources physiques (bâtiments, engins divers de travaux et

⁷ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Fonctions-logistiques.htm> consulter le 22-03-2015.

manutention, véhicules de transport,). A ces dernières, s'ajoutent les « services généraux » (petites maintenances, entretiens, sécurité...).

1.3.1. La logistique des biens et services :

La logistique des biens et services se répartit en logistique d'approvisionnement ; logistique des systèmes de fabrication ; la logistique de stockage ; logistique de distribution et logistique des ventes, et finalement la Logistique inverse.

1.3.1.1. La logistique d'approvisionnement :

Il constitue la fonction la plus en amont de la logistique, les matières et les composants approvisionnés constituent 60% à 70% des coûts de produits fabriqués dans la majorité de l'entreprise. Réduire les coûts d'approvisionnements contribue à réduire les coûts des produits finis, et ainsi avoir plus de marge financière. Les délais de livraison des fournisseurs et la fiabilité de la distribution influent plus que le temps de production sur le niveau de stock ainsi sur la qualité de service de chaque fabricant. Cette logistique implique⁸ :

- Gestion des achats, des commandes et des contrats avec les fournisseurs ;
- Approvisionnement des chaînes de montage, des sites de fabrication, par les différents éléments provenant des fournisseurs, des sous-traitants, des sites de production éclatés ;
- Gestion des stocks en amont ;
- Transport et opérations de douanes relatives aux marchandises.

1.3.1.2. La logistique des chaînes de fabrication :

La fonction de production enveloppe les compétences qui détiennent l'entreprise pour fabriquer, développer ou transformer les matières premières en produits finis ou services. Cette logistique implique⁹ :

- Gestion du flux de production en fonction des commandes et des produits disponibles ;
- Lancement des commandes vers l'amont ;
- Gestion du stock de produits semi-finis.

⁸ ZEROUK MOULOUA, Thèse sur l'ordonnancement coopératif pour les chaînes logistiques, école doctorale IAEM Lorraine, année 2007, p 13.

⁹ Idem, P 14.

1.3.1.3. Le stockage :

Le stockage inclut toutes les quantités stockées tout au long du processus en commençant par le stock en matière première, le stock des composants, le stock des en-cours, et finalement le stock des produits finis.

1.3.1.4. La logistique de distribution :

Ensemble des activités qui ont pour objectif d'assurer la mise à disposition *dans* les délais souhaités par le client et/ou le consommateur final des référence; quantités voulues de produits finis dans les meilleures conditions de coût. La réalisation de ce processus implique la définition d'une politique de distribution (méthode de gestion des stocks de produits finis, délais de livraison, gestion du transport en aval, sous-traitance à des prestataires de services logistiques...)¹⁰.

1.3.1.5. La logistique des ventes :

la fonction de vente est la fonction ultime dans une chaîne logistique, son efficacité dépend de la performance des fonction en amont, si on a bien optimiser pendant les étapes précédentes, alors en facilite la tâche du personnel chargé de la vente, car ils pourront offrir des prix plus compétitifs que la concurrence, si non les marges seront très étroites et les bénéfices pas très importants.

1.3.1.6. Logistique inverse ou gestion des retours :

La gestion des retours est associée au retour ou à la réception de produits retournés pour diverses raisons : réparation, recyclage, récupération, etc. Ce processus s'intègre dans le service après-vente qui se focalise sur la gestion des flux logistiques du consommateur à la source.

1.3.2. La logistique des transports :

La logistique des transports se décompose en trois principales activités: la détermination des réseaux de transport, la planification des transports et la gestion du parc de véhicules.

1.3.2.1. Détermination des réseaux de transport :

Il s'agit d'analyser différents réseaux de transport et de choisir sur la base du coût global, des délais et de la qualité de service, la meilleure offre. On détermine les parcours en portant un accent sur :

¹⁰ <http://www.cat-logistique.com/vocabulaire.htm> consulter le 26/06/2015

- Le mode d'acheminement des produits (maritime, aérien, ferroviaire, routier ou multimodal);
- risques de transport (limitation du nombre de ruptures de charges, utilisation d'unités de transport intermodal) ;
- La disponibilité des moyens logistiques (engins de manutention, zone de stockage) de part et d'autre de chaque point de transport ;
- La sélection du réseau le moins coûteux et le mieux adapté aux marchandises que l'on souhaite acheminer.

1.3.2.2. Planification des transports :

Une fois que les différents nœuds (points successifs) du réseau de transport sont déterminés, l'opération de transport proprement dite doit être planifiée. La planification des transports tient une place importante dans la gestion des tournées de livraison ; le transport inter-usines ou inter-magasins est largement déployé au niveau des plates-formes de groupage/dégroupage.

L'activité de planification des transports consiste à prévoir et fixer dans le temps, les quantités, les dates et les lieux d'acheminement des marchandises. Ce qui permet d'effectuer à l'avance les ajustements et équilibrages nécessaires compte tenu de la capacité réelle de transport disponible et du taux de remplissage des véhicules.

1.3.2.3. Gestion du parc de véhicule :

Bien qu'elle intègre quelques fois la planification des transports, la gestion du parc de véhicules est une activité essentiellement basée sur la gestion administrative et technique des véhicules de transport. Elle regroupe donc l'ensemble des activités dont le but est de suivre l'utilisation des véhicules et de garantir la disponibilité de ces derniers pour d'éventuels besoins de transport (mise en œuvre des contrôles techniques, mise à jour des documents de bords, suivi des chauffeurs, gestions des stocks de carburant et des pièces de rechange).

1.3.3. La logistique de soutien :

On retrouve dans cette catégorie, l'ensemble des activités pilotées par les services généraux de l'entreprise :

- Gestion des activités logistiques en contrat de sous-traitance ;
- Gestion immobilière : location/entretien des bâtiments, villas, locaux de l'entreprise ;
- Gestion du courrier et des prestations de télécommunications.

1.4. Les enjeux de la logistique :

La logistique constitue un enjeu de taille pour l'entreprise. La performance, et parfois même la pérennité de l'entreprise dépend de la maîtrise du processus logistique, la logistique conditionne:

- **La croissance de l'entreprise :** la stratégie implique une parfaite maîtrise des problèmes logistiques.
- **La maîtrise des coûts :** grâce à une meilleure connaissance de l'ensemble des coûts du produit, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à l'après-vente.
- **Les possibilités d'externalisation de l'entreprise :** l'analyse logistique permet à l'entreprise de se recentrer sur sa vocation principale en confiant à des spécialistes certaines opérations (exemple de la sous-traitance). La nouvelle donne, c'est aussi l'optimisation des flux de transports.
- **La normalisation des produits et des processus de gestion :** l'optimisation des flux implique l'établissement des normes (standardisation de certains composants et produits, normes de coûts...).
- **La diversification de l'entreprise :** la maîtrise de la chaîne logistique permet à l'entreprise d'élargir la gamme de ces activités.
- **La flexibilité et l'adaptabilité de l'entreprise :** grâce à une souplesse obtenue dans la distribution amont et aval, ainsi qu'une meilleure maîtrise de la gestion des transports et du stockage.

Du fait de leur importance, les enjeux de la logistique sont également pris en compte par l'Etat dans l'élaboration des politiques économiques, industrielles et techniques, ce qui n'est pas sans conséquence pour l'entreprise, la logistique influence en effet : le secteur des transports (ceci peut aller jusqu'à privilégier un certain type de transport), le développement régional (les entreprises préféreront s'implanter dans des régions dotées d'une infrastructure logistique solide), les politiques économiques (l'importance de la logistique conduit l'Etat et les collectivités territoriales à intensifier leurs interventions : amélioration du réseau routier, mise en place d'une politique des transports...), l'environnement scientifique et technique

(l'analyse logistique favorise la généralisation de la robotique, de la productique...et reste liée au développement de l'informatique, télématique...)¹¹

1.5. Coûts et avantages :

Le pourcentage de coût logistique / chiffre d'affaire de l'entreprise est un indicateur important car il permet de mesurer en permanence l'évolution du coût de la logistique par rapport à la valeur des produits qui transitent dans le système de supply chain de l'entreprise.

Il permet également de se comparer à d'autres entreprises pour déterminer l'avantage ou le désavantage compétitif qu'apporte l'organisation logistique par rapport à la concurrence. Ce deuxième objectif est cependant difficile à atteindre car il est rare que les items retenus et que la répartition soient identiques dans le calcul des coûts logistiques D'une entreprise à une autre, La définition même du coût logistique est très variable d'une entreprise à l'autre ; il peut comprendre ou ne pas comprendre¹² :

- **Le coût d'acquisition** : coût des services d'achat et de contrôle de qualité à la réception ;
- **Le coût des transports** : approvisionnement depuis les fournisseurs jusqu'aux entrepôts usines ou le lieu de la livraison ;
- **Les coûts de stockage** : ils comprennent bien sur les coûts liés à l'entreposage et à la manutention, mais peuvent inclure ou non des coûts d'immobilisation du capital ;
- **Les coûts de direction de la logistique et d'informatique** : peuvent être plus ou moins élevés et pris en compte ou non selon l'organisation, toutes les subtilités d'une comptabilité analytique en ce qui concerne les charges indirectes et les amortissements vont se répercuter sur le résultat ;
- **Les coûts de la logistique de proximité** : le cas par exemple d'une logistique de soutien ou de production ; on peut en effet rattacher ou non à l'organisation logistique les petits magasins d'ateliers, les stocks de pièces de rechange disponibles auprès des machines, les en-cours de production, etc.

¹¹ Cours de Mr DIEMER Arnaud, IUFM d'auvergne, économie d'entreprise, partie 2 les fonctions de l'entreprise, p20.

¹² <http://www.web-logistique.com/nouvellepage1.htm>. Consulter le 11-05-2015.

- **Les coûts de la logistique de produits** : qui ne sont pas approvisionnés par le service logistique : achats dans le commerce, fournitures de bureau, pièces fournies dans le cadre de contrats de service, etc.

1.6. Avenir de la logistique :

Les logistiques sont en pleine évolution et leur histoire ne va certainement pas s'arrêter. Il est cependant difficile de déterminer quelles seront les évolutions des prochaines années : en effet, s'il est facile de prolonger les évolutions en cours, il l'est moins de déterminer les « ruptures » qui peuvent survenir pour des raisons d'ailleurs très différentes les unes des autres.¹³

La « disparition » du service spécialisé dans la logistique, s'il est suivi de son intégration à toutes les étapes de la chaîne reliant amont et aval, sera la preuve de l'acceptation de la logistique comme élément fondamental dans tout processus industriel.

¹³ Logistique production-distribution-soutien, d'YVES PIMOR ET MICHEL FINDER, 5eme édition, édition DUNOD, année 2008, P 86.

Section 2 : la chaîne logistique

Durant les cinq dernières décennies, nous avons assisté à une profonde mutation des stratégies d'entreprise. Cette mutation est principalement due au renversement du rapport entre l'offre et la demande, à la globalisation des marchés économiques et aux mutations techniques et technologiques. Cette évolution a obligé les entreprises à passer d'une politique peu collaborative à une politique où les entreprises créent de plus en plus de partenariats. Ces partenariats ont donné lieu à des réseaux d'entreprises appelés chaînes logistiques. Désormais, la chaîne logistique est la priorité stratégique des entreprises industrielles et commerciales. Elle recouvre l'ensemble des flux physiques, financiers et informationnels permettant à l'entreprise de satisfaire les besoins de ses clients.¹⁴

Dans cette section, nous présentons les différents apports d'une chaîne logistique en entamera après les principaux processus de la chaîne logistique et en va conclure par les 03 types de flux dans une chaîne logistique.

2.1. Définition de la chaîne logistique :

La chaîne logistique englobe l'ensemble des opérations réalisées pour la fabrication d'un produit ou d'un service allant de l'extraction de la matière première à la livraison au client final, en passant par les étapes de transformation, de stockage, de distribution. De nos jours, de plus en plus on voit la chaîne logistique comme une toile regroupant plusieurs activités citées, cela est dû à la complexité des organisations actuelles et leur dimension internationale. Ajoutée aux flux de matière, la chaîne logistique inclut les flux d'information et les flux financiers. Chaque étape de transformation ou de distribution peut impliquer de nouveaux acteurs, de nouveaux fournisseurs ou de nouveaux clients intermédiaires, avec également des nouveaux flux d'informations.

Plusieurs définitions existent dans la littérature et elles s'accordent toutes sur la finalité d'une chaîne logistique. Cependant, Thierry et Bel distinguent deux approches : celles qui définissent la chaîne logistique d'un produit et celles qui définissent la chaîne logistique d'une entreprise.¹⁵

¹⁴ O.KALLEL, Thèse en vue de l'obtention du doctorat de l'université de Toulouse et de Tunis sur l'impact des relations contractuelles entre donneurs d'ordre et sous-traitants sur la performance d'une chaîne logistique équitable, année 2012, P 23.

¹⁵ Thierry C., Bel G., 2002. "Gestion de chaînes logistiques dans le domaine aéronautique : outils d'aide à la décision pour l'amélioration du partenariat", Revue Française de Gestion Industrielle.

- Chaîne logistique d'un produit : "La chaîne logistique d'un produit fini se définit comme l'ensemble des entreprises qui interviennent dans les processus de fabrication, de distribution et de vente du produit, du premier des fournisseurs au client ultime"

- Chaîne logistique d'une entreprise "La chaîne logistique peut être considérée comme le réseau d'entreprises qui participent, en amont et en aval, aux différents processus et activités qui créent de la valeur sous forme de produits et de services apportés au consommateur final. En d'autres termes, une chaîne logistique est composée de plusieurs entreprises, en amont (fourniture de matières et composants) et en aval (distribution), et du client final"

2.2. Les apports de la mise en place d'une chaîne logistique :

2.2.1. Apports financiers :

Plusieurs améliorations financières sont attendues, en particulier la réduction des coûts liés au niveau élevé des stocks, aux coûts d'expéditions et aux frais d'exploitation ; l'avantage concurrentiel obtenu par les coûts et par la marge bénéficiaire qui augmente avec des coûts incorporables inférieurs (coûts de produit). Ces réductions de coût sont obtenues sans réduction d'efficacité (redimensionnement), sans licenciements et sans fermeture d'usines.

2.2.2. Apports opérationnels :

Les activités opérationnelles des entreprises sont améliorées ; en particulier, on constate une réduction du temps de cycle, une baisse des niveaux de stock, des ruptures de stocks moins fréquentes, une productivité opérationnelle plus grande, etc.

2.2.3. Apports sur le service à la clientèle :

On constate également une augmentation de la satisfaction des clients, notamment une plus grande fiabilité des livraisons (le bon produit, au bon moment, en bonne quantité,), ainsi qu'une plus grande rapidité de réaction aux changements et un meilleur service après-vente.

2.2.4. Apports sur la coordination :

La coordination plus forte entre les partenaires est un apport important. Ceci aboutit à une amélioration de la qualité des produits et des informations et à une augmentation du partage des compétences et des risques, qui créent un avantage compétitif et une rentabilité plus grande.

2.3. Processus principaux de la chaîne logistique :

D'une façon plus globale, on peut distinguer dans une chaîne logistique deux processus de base : (1) un processus amont (processus de production) qui couvre la planification de la production et des approvisionnements, la fabrication et enfin la gestion des stocks et (2) un processus aval (processus de distribution) couvrant la planification et la gestion des réseaux de distribution ainsi que le transport et la livraison des produits finis.

Le premier processus concerne l'approvisionnement, la production de biens ou de services et l'entreposage des matières premières, produits intermédiaires et produits finis au sein de l'entreprise.

Le deuxième processus fixe la manière dont les produits sont acheminés de l'entreprise jusqu'aux détaillants et clients finaux. Ces produits peuvent soit être directement livrés soit transiter par des centres de distribution. Ce processus inclut la gestion d'entrepôt et de dépôt, le transport et la livraison.

Entre les différents partenaires d'une chaîne logistique circulent trois catégories de flux : les flux physiques ou de marchandises venant de l'amont vers l'aval, les flux financiers venant de l'aval vers l'amont et le flux d'information circulant dans les deux sens.

2.4. Les flux d'une chaîne logistique :

Trois catégories de flux circulent entre les acteurs d'une chaîne logistique : Flux d'informations, flux physiques et flux financiers. Ces flux font généralement l'objet d'un Contrat de partenariat stipulant les droits et les obligations de chaque partie contractante.

En effet, un contrat définit la relation de partenariat entre deux entreprises successives d'une chaîne logistique, précisant la nature des différents flux et les modalités de livraison qui doivent être échangés entre les partenaires. Les contrats seront présentés avec plus de détails dans le deuxième chapitre.

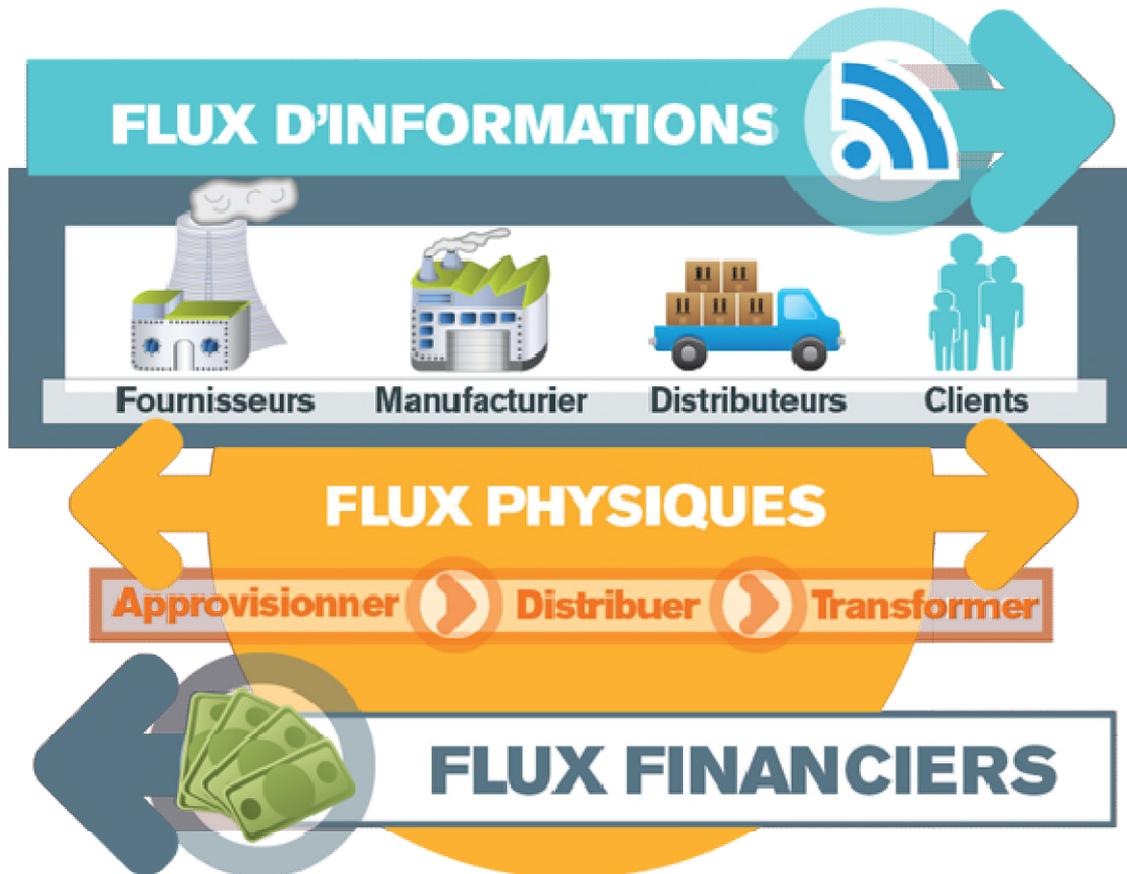


Schéma n°1 : une chaîne logistique.

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

2.4.1. Les flux informationnels :

Avant l'apparition des chaînes logistiques, l'échange informationnel était quasi inexistant entre les entreprises participant à un même réseau de fabrication d'un produit ou d'un service. Le concept de chaîne logistique implique une collaboration étroite entre les acteurs d'un même réseau d'entreprises. Cette collaboration ne se manifeste pas uniquement par l'échange de produits ou d'argent, mais également par l'échange d'informations telles que : le niveau de stock, la demande, le délai d'approvisionnement, la variance du délai, le délai de livraison, etc. Cet échange permet aux divers acteurs de la chaîne d'optimiser leur processus de travail en terme de temps, coût et qualité. Par exemple, une connaissance même prévisionnelle sur la demande permet de réduire certains coûts de stocks et de gagner en délai de livraison. Le flux d'information est de plus en plus rapide grâce aux progrès des TIC. Par contre, le besoin de confidentialité et le sentiment d'insécurité quant à l'échange même des informations (divulgaration ou utilisation frauduleuse) et aux informations échangées (erronées

ou périmées) est une contrainte quant au développement des flux informationnels entre les acteurs de la chaîne logistique.

2.4.2. Les flux physiques :

Le flux physique est constitué par le mouvement des marchandises transportées et transformées depuis les matières premières jusqu'aux produits finis en passant par les divers stades de produits semi-finis. Il justifie l'organisation d'un réseau logistique, c'est-à-dire les différents sites avec leurs ressources de production, les moyens de transport pour relier ces sites et les espaces de stockage nécessaires pour pallier les aléas. En bref, l'écoulement du flux physique résulte de la mise en œuvre des diverses activités de manutention et de transformation des produits, quel que soit leur état. Le flux physique est généralement considéré comme étant le plus lent des trois flux.

2.4.3. Les flux financiers :

Le flux financier concerne toute la gestion budgétaire des entreprises : ventes des produits, achats de composants ou de matières premières, mais aussi des outils de production, de divers équipements, de la location d'entrepôts, du salaire des employés, etc. Le flux financier est généralement géré de façon centralisée dans l'entreprise dans le service financier ou comptabilité, en liaison toutefois avec la fonction production par les services achats et le service commercial. Sur le long terme, il correspond aussi aux investissements lourds tels que la construction de nouveaux bâtiments et de lignes de fabrication. Encore s'agit-il d'échanges avec des organismes bancaires extérieurs au réseau d'entreprises.

2.5. Les enjeux de la chaîne logistique :

Les modèles traditionnels de stratégie se sont complexifiés avec le développement de la concurrence mondiale. D'une approche dichotomique de l'avantage concurrentiel : domination par les prix (et donc les coûts) ou différenciation, nous sommes entrés dans l'ère du prix et de la différenciation. Il faut maintenant être «bon partout », dans tous les domaines prix, qualité, délai, flexibilité, niveau de service.

2.5.1. Les prix / les coûts :

La pression permanente sur les prix oblige les producteurs à améliorer régulièrement leur productivité et à revoir leur organisation industrielle. Cette tendance les a amenés à agir sur tous les coûts qu'ils soient directs usine (main d'œuvre, machines, ...), indirects usine ou frais généraux siège.

2.5.2. La qualité des produits :

La qualité n'est plus vraiment un objectif dans la mesure où elle se présente comme un pré-requis pour pouvoir être compétitif. L'unité de mesure utilisée reflète bien les progrès réalisés dans ce domaine : du pour-cent, le niveau de qualité est passé au «pour mille» puis plus récemment au PPM (pièces défectueuses par million). La question ne se pose plus sous la forme du niveau de qualité à atteindre, mais plutôt du coût pour y parvenir.

2.5.3. Le délai :

Le délai se définit comme le temps s'écoulant entre la demande du client et la réception du produit commandé. Dans l'entreprise, industrielle ou non, pour l'utilisateur, il est plus souvent perçu comme le temps entre la constatation du besoin et le moment où il peut commencer à l'utiliser. Cet écart intègre des opérations réalisées par le fournisseur (préparation de la commande, expédition, etc.), mais également des tâches internes (constatation du besoin, contact avec le service Achats, passation de la commande, puis réception et contrôle).

2.5.4. La flexibilité :

La flexibilité, ou la capacité à réagir à des variations de la demande, sous présente sous deux aspects : volume ou mix-produits.

Le premier indique la capacité de l'entreprise à s'adapter aux variations de la demande en quantité. Par exemple à un contrat de 10 000 pièces par semaine, correspondront des livraisons moyennes journalières de 2 000 pièces, selon le souhait du client. Le second précise le délai nécessaire, lorsque l'on a prévu de fabriquer un produit donné (ou une séquence de produits différents), pour modifier son plan de fabrication, réorganiser son processus et passer à un autre article (ou à une autre séquence).

2.5.5. Le niveau de service :

Nous entendons par niveau de service la probabilité de satisfaire la demande dans un délai donné. Si le concept se comprend aisément, son application pose quelques difficultés, en particulier dans le choix des variables. Faut-il en effet comparer les livraisons effectuées au nombre total de livraison, ou plutôt choisir le nombre de ligne de commande, les tonnes ou encore le chiffre d'affaire.

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

2.5.6. Les risques :

À l'heure où la technologie permet tout ou presque, on ne supporte plus le moindre risque : le retard, l'erreur, la panne, la faillite du fournisseur, etc. deviennent de plus en plus inadmissibles. Le fonctionnement en juste à temps de bon nombre d'entreprise na fait qu'accroître cette peur de l'alea. Le niveau ou coefficient de risques est alors devenu un des indicateurs à suivre, pour l'entreprise elle-même, mais aussi pour la société cliente, dans le cadre de la sélection de l'audit de ses fournisseurs. On analyse ainsi successivement les risques potentiels externes provenant du marché, de la concurrence, des changes, de la législation, etc., et les risques internes liés à l'organisation, la technologie utilisée, le niveau de la main-d'œuvre, la gamme de produits et son renouvellement.

2.5.7. Potentiel de progrès :

Le potentiel reprend des éléments subjectifs et objectifs, permettant de juger des possibilités d'amélioration de la performance de l'entreprise : climat social, âge moyen du personnel, ancienneté, organisation en ateliers technologiques, communication dans l'entreprise, existence de groupes de travail, etc.

Après avoir optimisé leurs différentes fonctions séparément (production puis distribution et plus récemment achats), les entreprises ont pris conscience que l'amélioration de leurs performances passait nécessairement par l'intégration et la vision globale de leurs processus. Le concept de logistique puis plus récemment de Supply Chain a permis d'atteindre cet objectif.

La logistique permet d'améliorer la compétitivité des entreprises industrielles et commerciales mais également territoriale¹⁶ :

¹⁶ Sylvain Convers, Les enjeux de la Logistique, CFR & CGL Consulting, P 1.

Tableau N°1 : tableau représente les enjeux de la chaîne logistique sur la compétitivité des entreprises et sur le développement territorial.

Outil de compétitivité des entreprises	Outil de développement territorial
<ul style="list-style-type: none"> • Accroître la productivité dans un univers fortement concurrentiel. • Améliorer et accélérer le service. • Limiter les coûts et les délais de production. • Répondre aux exigences de flexibilité, de fiabilité et de rapidité. • Optimiser les processus et les trajets. • Accentuer la collaboration entre les partenaires de la chaîne. • Mutualiser les organisations. • Innover dans la gestion de la chaîne logistique pour en retirer un avantage concurrentiel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Attirer et retenir les entreprises et les prestataires logistiques. • Réaliser des économies d'échelle grâce à concentration d'activités. • Contribuer à la création d'emplois dans une région. • Mieux intégrer les opérations logistiques en milieu urbain. • Desservir un bassin adjacent de consommateurs. • Optimiser les flux de marchandises pour réduire les délais et la congestion • Offrir des possibilités d'inter-modalité (ferroviaire, fluvial).

Section 3 : Les métiers de la logistique et les intervenants dans la chaîne logistique dans le commerce international

Dans cette section on va déterminer les métiers de la logistique et du transport, les différents intervenants de la chaîne logistique qu'il soit à caractère financier ou administratif du commerce mondial.

3.1. Les métiers de la logistique et des transports :

La logistique a pour but de coordonner toutes les activités liées à la circulation des marchandises en intervenant dans les domaines de l'approvisionnement, de la production, de la manutention, du conditionnement, de l'emballage, du stockage, de l'entreposage, de la distribution et ce, jusqu'à la livraison à travers l'étude des moyens de transport à utiliser. Travailler dans le domaine de la logistique, c'est occuper dans les différents secteurs d'activité ci-dessus et ce, quelque niveau de qualification que ce soit, en ayant toujours à l'esprit le respect des procédures, des règles d'hygiène et de sécurité, avec le souci de la satisfaction du client et de la conservation des produits. Les principaux métiers de la logistique internationale sont¹⁷: Magasinier, Responsable d'entrepôt, Gestionnaire de commande, Logisticien, Agent de transit, Déclarant en douane, Gestionnaire du parc automobile.

3.1.1. Technicien d'achat Import/Export :

Pouvant occuper les fonctions d'acheteur local ou international, le technicien d'achat import/export a l'avantage de maîtriser la négociation de la commande, mais aussi celles des techniques et opérations liées à l'acheminement des produits (incoterms, transport maritime, aérien routier et ferroviaire, procédure en douane, assurance, manutention et stockage). Il est en relation avec les fournisseurs et les prestataires logistiques, ce qui nécessite la pratique des étrangères.

3.1.2. Magasinier, Gestionnaire de stock :

Dans toute entreprise qui l'emploie, le magasinier exerce son activité dans les domaines suivants :

- **La réception des produits:** déchargement, identification, contrôles quantitatifs et qualitatifs, acceptation ou réserve...

¹⁷ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Metiers-logistiques.htm> consulter le 28-03-2015.

- **Le stockage:** rangement des produits en utilisant les différents engins de manutention et de levage existants, et en respectant les zones d'implantation et les modes de stockage en vigueur...
- **L'expédition des produits:** préparation des commandes, conditionnement et emballage, vérification des bons de commande et des bons de livraison, établissement des documents liés à l'expédition, chargement...
- **La tenue et la gestion informatisées des stocks:** enregistrement des entrées et sorties de produits, réapprovisionnement, inventaires...

Selon la taille et l'activité de l'entreprise dans laquelle il travaille, le magasinier exerce les fonctions de réceptionniste, gestionnaire de stock, manutentionnaire, emballeur ou agent d'exploitation... ; mais il peut aussi assurer plusieurs ou toutes ces activités. Si l'entreprise dispose d'une fonction commerciale, il peut être appelé à développer des compétences dans le domaine de la vente avec contacts clientèle. Après deux à trois années d'expérience, il ferait un bon acheteur et pourra facilement progresser comme responsable des achats grâce à sa bonne connaissance du matériel et des consommables de l'entreprise.

3.1.3. Responsable d'entrepôt :

Le responsable d'un site de stockage, d'un entrepôt ou celui d'une base logistique supervise la réception des marchandises, organise leur stockage et coordonne leur transfert vers les différents quais d'expédition :

- Il veille au respect de la chaîne du froid et de la qualité des produits.
- Il règle les litiges avec les fournisseurs ou les transporteurs.

Il propose des aménagements pour améliorer la qualité du service, réduire les coûts et les délais, dans le respect de la réglementation et de sécurité.

3.1.4. Agent de transit :

L'agent de transit dans l'entreprise a la responsabilité de préparer l'ensemble des documents nécessaires pour la déclaration en douane des marchandises à l'import comme à l'export. Dans la fonction approvisionnement, l'agent de transit prend le relais de l'acheteur international après la passation d'une commande. Il est l'intermédiaire entre l'expéditeur des marchandises à l'étranger qui est généralement le transitaire au départ et le transitaire local (à l'arrivée). Il collectionne les informations de livraison des commandes par les fournisseurs étrangers auprès du transitaire du pays d'expédition ; suit le transport principal avec une

attention particulière portée sur les commandes urgentes ; apprête les éléments nécessaires au dédouanement des marchandises dès réception d'un avis d'expédition ; émet l'ordre de transit et confie le dossier au transitaire local et commissionnaire agréé en douane. Il s'occupe aussi du suivi du post acheminement des marchandises jusqu'au lieu de livraison convenu.

3.1.5. Déclarant en douane :

Le déclarant en douane est un agent de la compagnie agréé à effectuer les formalités de dédouanement des marchandises pour le compte de ses clients. Il reçoit l'ordre de transit et le dossier préparé par l'agent de transit de l'entreprise client.

3.1.6. Gestionnaire du parc ou de la flotte automobile :

La gestion de la flotte automobile, qu'elle soit propre à l'entreprise ou louée à un ou plusieurs particuliers, est en général confiée à une personne qui coordonne l'ensemble des mouvements des véhicules. Le gestionnaire du parc automobile est donc la personne en charge de gérer les véhicules routiers et/ou les véhicules de manutention utilisés par l'entreprise ainsi que les équipes de chauffeurs qui y sont affectées:

- Il planifie les périodes d'activité et d'inactivité des véhicules ;
- Il optimise le nombre de voyages et les durées des parcours ;
- Il est l'émetteur des manifestes de transport et des ordres de transport ;
- Il supervise les opérations de chargement et déchargement des véhicules ;
- Il s'assure du respect du planning de maintenance des véhicules ;
- Il s'assure de l'actualisation régulière des documents des véhicules ;
- Il s'assure de l'actualisation régulière des documents des chauffeurs ;
- Il contrôle les dépenses d'exploitation du parc.

3.1.7. Logisticien :

Le logisticien dans l'entreprise prend en charge l'élaboration de méthodes et de procédures visant à optimiser et à coordonner l'ensemble des activités de celle-ci. Il s'implique dans des secteurs aussi variés que la production, les achats ou la distribution, en s'intéressant tout particulièrement à la circulation des marchandises. Ainsi, l'entreposage, le stockage, l'emballage, la manutention et le transport des marchandises concentrent toute son attention, l'amenant à améliorer sans cesse l'ensemble des paramètres de l'activité de ces grands pôles afin d'en réduire les coûts, tout en garantissant le respect des procédures, des règles d'hygiène et de sécurité, et en gardant à l'esprit le souci de la satisfaction du client et de la conservation des produits. Il doit être capable de coordonner les activités d'autres

responsables, tels ceux de l'entrepôt, des achats, des transports ou du service en charge de planifier les programmes de production des ateliers. Il pilote l'ensemble de ces opérations en s'appuyant sur son tableau de bord logistique.

3.2. Les intervenants à caractère financiers :

Parmi les intervenants à caractère financiers, on trouve les banques et les assurances.

3.2.1. Les Banques : c'est un organisme financier qui concentre des moyens de paiement, assure la distribution du crédit, le change, et l'émission de billets de banque.

3.2.2. Les assurances : L'assurance est une fonction économique dont la finalité est de permettre l'indemnisation des dommages survenus aux biens et aux personnes grâce à la prise en charge d'un ensemble de risques et à leur compensation moyennant le paiement d'une prime ou cotisation de l'assuré¹⁸.

3.3. Les intervenants à caractère administratif :

Parmi les intervenants à caractère administratif, on trouve la douane et les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire.

3.3.1. La douane : Elle doit ¹⁹ :

- Contrôler les flux de marchandises à l'importation, et cela pour but de préserver la sécurité, la santé et la morale publique ;
- Lutter contre la contrefaçon ;
- A l'exportation pour vérifier la destination finale de certains biens jugés stratégiques ;
- percevoir les droits et taxes à l'importation et faire appliquer la réglementation communautaire et nationale ;
- informer sur les échanges extérieurs en élaborant les statistiques du commerce mondial ;

Les formalités de dédouanement des marchandises à destination ou en provenance de l'étranger permettent les contrôles et la taxation douanière, ces formalités sont accomplies par le détenteur de la marchandise (exportateur, importateur, commissionnaire agréé en douane, titulaire d'une autorisation de déclaration de dédouanement.....).

¹⁸ Jean-Moulin, « lexique de gestion », DALLOZ, 6eme édition, Paris, 2003, p19.

¹⁹ <http://www.douane.gouv.fr/articles/a11602-les-multiples-missions-de-la-douane>. Consulter le 28-03-2015

Le point important dans la formalité de dédouanement est constitué par la déclaration de douane qui permet d'assigner un statut juridique précis à la marchandise dont les éléments fondamentaux sont : (l'espèce tarifaire, la valeur en douane et l'origine du produit).

3.3.2. Les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire :

Aujourd'hui, les gouvernements attachent une grande importance au développement du commerce international, mais également à la protection de la santé et de sécurité du consommateur ainsi de l'environnement, les organismes de normalisation agissent dans un cadre législatif, sollicitent l'intervention des entreprises indépendantes afin de garder un contrôle des marchandises toute au long de la chaîne logistique du commerce mondial. Le service de contrôle de qualité, de conformité et contrôle sanitaire est un intervenant à caractère administratif au côté de la douane, il est pour but de vérifier la conformité des marchandises suivant des normes nationales ou leur équivalent au plan international. Parallèlement, ils s'attachent à faire comprendre aux importateurs et aux exportateurs de conformer aux normes et l'intérêt qu'ils trouvent. Pour les livraisons ponctuelles ou les premières livraisons doivent suivre le processus d'expédition basique : document apportant la preuve de la conformité aux normes requises, sinon, les marchandises peuvent être testé dans un laboratoire agréé. Les marchandises sont soumises à un contrôle physique pour vérifier quels documents correspondent bien aux produits et qu'aucune anomalie n'est constatée : les expéditions régulières peuvent être traitées par enregistrement ou sous licence.

3.4. Les autres intervenants :

3.4.1. Le transitaire :

Le transitaire est considéré comme l'un des principaux auxiliaires du transport, c'est un intermédiaire qui réalise la livraison entre deux modes de transports. L'importateur doit avoir recours aux services d'un transitaire qui le décharge de toutes démarches en formalités nécessaires relatives à la cargaison importée notamment, lorsque le destinataire est éloigné du point d'arrivée de la marchandise, le transitaire intervient alors comme intermédiaire pour s'informer de l'arrivée du navire, de recevoir la marchandise du consignataire (s'il n'est pas lui-même consignataire). Il est tenu d'accomplir des formalités de douane et d'assurer l'expédition de la marchandise à destination de l'importateur qu'il a mandaté. Au point de réception, il prend en charge la marchandise et s'assure qu'elle est conforme aux descriptions du connaissement, l'expédition des marchandises et leurs dédouanements constituent des actes complexes qui nécessitent une large connaissance du domaine en question, les

techniques et des pratiques du commerce international. Le transitaire a la différence du transporteur ne prend que ses failles personnelles, il faut donc établir sa faute; par exemple; il a réexpédié la marchandise vers son destinataire sur un wagon mal propre ou en camion non bâcher²⁰.

3.4.2. Le consignataire :

Le consignataire maritime travaille au sein d'une équipe dont le rôle est de prendre en charge dans sa globalité un navire national ou étranger durant son escale pour qu'il soit le plus rapide et le moins onéreux possible. Il représente les intérêts de l'armateur et prend toutes les mesures d'ordre commerciales, techniques et administratives nécessaires et la bonne exploitation du navire en escale. Sur les lignes régulières, il est chargé de rechercher du fret pour remplir le navire, il s'occupe de l'élaboration du plan de chargement ou de l'étude du plan de déchargement, il essaie de résoudre les problèmes qui peuvent se poser pour l'équipage (consultation de médecins, prêts d'argent). Il sert d'intermédiaire entre l'armateur d'une part et les chargeurs/réceptionnaires, l'entreprise de manutention, et d'une manière générale tous les intervenants portuaires d'autre part.

Il prévoit aux besoins du navire et veille au ravitaillement en fuel et en eau, comme il peut également faire appel à des sous-traitants pour l'entretien du navire. Le consignataire travaille dans une entreprise de consignation ou une agence maritime ayant passé un contrat avec des armateurs étrangers pour l'assistance de leur flotte dans les ports où accostent les navires de la compagnie

3.4.3. L'acconier :

Dans le transport maritime, on fait appel à des professionnels spécialisés en manutention dont les missions peuvent ne pas se limiter à cette unique activité. L'acconier est un entrepreneur de manutention, il assure les activités suivantes : débarquement, embarquement, réception, livraison, garde, arrimage, extra partage, allotissement...etc. des marchandises. L'activité elle-même peut s'exercer par des entreprises publiques ou privées, elle peut être aussi confiée dans certains pays à un office portuaire. L'acconier est présumé responsable des dommages dans les opérations de manutention proprement dites, il doit également veiller à prendre les réserves nécessaires contre le transporteur concernant les opérations de réception afin de réserver les recours de l'importateur. L'acconier voit sa responsabilité dérogée lorsqu'il peut prouver que la perte, l'avarie ou le retard constaté à

²⁰ El Khalifa, M.E.K, Guide de transport international de marchandises, édition DAHLEB, 1966.

l'arrivée ne sont pas de son fait. Alors l'acconier bénéficie des mêmes causes d'exonération que le transporteur²¹.

3.4.4. Le transporteur :

C'est le propriétaire de la compagnie de transport maritime qui s'est engagée envers l'expéditeur pour transporter et livrer la marchandise en un lieu spécifié (port).

Le transporteur n'est concerné qu'au moment de l'arrivée de la marchandise et aussitôt après son débarquement. En effet, la réception de cette marchandise par le destinataire met fin au contrat de transport. Le transporteur doit mettre le navire en état de navigabilité, l'armer, l'équiper et l'approvisionner. En outre, il doit mettre en état convenable les lieux où la marchandise sera entreposée et apporte le soin et l'attention nécessaire au chargement et au déchargement à la manutention, à l'arrimage et à la surveillance de la marchandise durant le transport.

D'après l'article 27 de la loi 1966, le transporteur est défini comme suit : « Le transporteur est responsable des peines et dommages subis par la marchandise depuis la prise en charge jusqu'à la livraison à moins qu'il ne prouve que ces pertes ou dommages proviennent à des cas exceptés »²².

3.4.5. Le courtier maritime :

Un courtier est considéré comme une société et s'arrête au moment où ces deux entreprises concluent un contrat. Il est rémunéré à la commission appelée « courtage » et payé soit par les deux parties, soit par l'une d'elles. On distingue deux types de courtiers :

➤ Le courtier d'affrètement :

D'une manière générale, les courtiers se spécialisent en opérant soit pour le compte du navire soit de la cargaison. A la différence du courtier maritime, le courtier d'affrètement agit aussi bien pour le compte du navire que de la cargaison. Le courtier reçoit pour sa prestation de services une commission variable selon qu'il s'agisse de tonnage important ou de durée plus au moins longue de l'affrètement, mais en général elle est fixée d'environ de 2,5%.

21 Idem.

22 Article 27 de la loi 1966 du code maritime Algérien.

➤ **Le courtier d'interprète :**

Le courtier d'interprète assure la mise en douane du navire, la traduction des écrits, la légalisation des documents, la certification des rapports de mer.....etc. le courtier interprète joue un rôle important, notamment pour la conclusion des affrètements au voyage et essentiellement à mettre les parties en présence, à les renseigner, à les conseiller. Les courtiers sont rémunérés à la commission, calculée sur le fret et payée par le fréteur, sauf convention contraire.

3.4.6. Le commissaire d'avaries :

Le commissaire d'avaries est généralement un technicien qui a pour rôle d'établir les constats de sinistre, d'effectuer éventuellement des expertises amiables pour le compte de l'assureur et aussi de faire des « dispaches », c'est-à-dire se calculer et répartir les indemnités à verser. Agent de l'assureur. Le commissaire d'avarie est nommé et révoqué par la compagnie qui utilise ses services.

En effet, en cas de sinistre (vole, perte, incendie, détérioration). Le réceptionnaire de la marchandise doit requérir le commissaire d'avarie du lieu de destination, dont le nom est normalement porté sur le certificat ou la police d'assurance.

3.4.7. Le mandataire :

A la différence du commissionnaire de transport, le mandataire limite son rôle à l'expédition, la réception et dans certain cas, à l'entreposage de la marchandise.

Evidemment, il peut étendre son activité, mais dans le cas sa responsabilité n'est pas engagée dans les opérations ou interviennent d'autres auxiliaires ou fournisseur de services. En doit, il n'a qu'obligation de moyen, c'est-à-dire qu'il ne répond que de ses fautes et celles de ses préposés.

Le transport maritime nécessite donc des intervenants spécifiques dans le but de bien gérer le chargement, déchargement, importation et exportation pour gagner du temps et minimiser des coûts supplémentaire.

Conclusion

La logistique, une fonction et une démarche essentielle à l'entreprise, c'est l'art de livrer le bon produit au bon endroit et au bon moment.

La logistique est au cœur des enjeux territoriaux, après avoir été restreinte au management et aux stratégies des entreprises. Elle est devenue un facteur clé de la gestion du territoire, très présente dans l'aménagement, le transport, insertion environnementale, l'emploi et la formation et donne lieu à des décisions, des choix de configuration et d'investissements (infrastructures, équipements, zones dédiées...) de plus en plus lourds.

Les métiers du transport et de la logistique ont évolué. Ils demandent de plus en plus de polyvalence, de compréhension des problèmes liée aux organisations, aux activités professionnelles et aux processus de travail. Une nécessité : gérer aux mieux les flux de marchandises, de personnes, et d'information.

Pour cela il faudra adopter une organisation adéquate du système portuaire et un recours à une gestion logistique intégré des opérations portuaires, donc l'implantation de la logistique en tant que concept de management.

Chapitre II : La
logistique liée au
transport et au
commerce
international

Introduction

Une des manifestations les plus évidentes des activités logistiques est la croissance du transport de marchandises en raison de l'expansion du commerce mondial. La mondialisation de l'industrie, notamment des activités de planification, d'approvisionnement, de fabrication et de commercialisation a abouti à une plus grande complexité du commerce et à un développement amplifié des réseaux de transport.

Les activités de logistique et de transport permettent de gérer l'ensemble des flux de matières et de produits, depuis l'approvisionnement en matières premières, jusqu'à la distribution des produits finis et la livraison au consommateur final. Ainsi, la logistique au sens large recouvre les activités de transport.

Le développement des réseaux commerciaux a également été facilité par d'importantes tendances réglementaires et techniques (moyens de paiement, assurance à l'international, opération douanière).

Le développement des réseaux commerciaux crée différents besoins de gestion de logistique à valeur ajoutée et donne lieu à un grand nombre de tendances individuelles de la logistique et des chaînes d'approvisionnement.

Ce chapitre est divisé comme suit; tout d'abord, une présentation générale des incoterms et de leurs rôles, en suite on parlera des différents modes de transport à l'international et on terminera par tout ce qui est assurance, paiement et opération douanière à l'international.

Section 01 : les incoterms

Les INCOTERMS, sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international.

Les « INCOTERMS » ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980, 1990, 2000,2010) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international. Aujourd'hui ces clauses sont (presque) universellement reconnues par l'ensemble de la communauté internationale, et elles sont enseignées dans les cursus de nombreuses formations, permettant à de nouveaux acteurs entrants dans le domaine du commerce mondial d'être immédiatement familiers avec ces standards.

1.1. Définition de l'incoterm :

Les incoterms désignent les conditions de vente internationales (International Commercial Terms), et sont définis par la Chambre de commerce Internationale. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport. Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.²³

1.2. Rôles des Incoterms :

Les incoterms ont des rôles bien définis, Chacun des 11 incoterms propose principalement²⁴ :

- une définition précise de l'obligation du vendeur, de livrer ou remettre la marchandise à un transporteur ;
- une définition précise de la répartition des frais de logistique internationale entre le vendeur et l'acheteur ;
- une définition précise du point de transfert de risques sur la marchandise, du vendeur à l'acheteur : à partir de quel moment et à quel endroit l'acheteur assumera les risques encourus par la marchandise ;
- une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur.

²³ Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008, P 6.

²⁴ Bases du Commerce International, p03.

Les 11 incoterms, identifiables par des sigles basés sur la langue anglaise, permettent à tous de savoir de quel contrat il s'agit.

Leur usage n'est pas obligatoire (mais vivement recommandé) et ils ne concernent que les transactions internationales.

Les commerçants ont en outre la possibilité, tout en retenant un incoterm précis, d'introduire dans leur contrat une clause apportant des modifications aux obligations initiales : ces incoterms constituent des « variantes » des incoterms CCI.

1.3. Choix de l'incoterms :

Le choix de l'incoterm résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans le pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique. Dans les ventes aux conditions « arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin.²⁵

1.4. Le classement des Incoterms :

Les incoterms sont classés en fonction du risque, du mode de transport et de la famille.

1.4.1. Le classement en fonction du risque :

Une première distinction qui porte sur les risques permet de placer les opérations en :²⁶

- « vente au départ », auquel la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur.
- « vente à l'arrivée », auquel la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de vendeur.

Sur les onze incoterms :

- Huit sont des incoterms de « vente au départ » : (**EXW, FCA, FAS, FOB CFR, CIF, CPT, CIP**).
- trois sont des incoterms de « vente à l'arrivée » : (**DAT, DAP, DDP**).

1.4.2. Le classement en fonction des modes de transport :

La distinction porte sur les incoterms :²⁷

²⁵ Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008, P 7.

²⁶ J.BELOTTI, « le transport international de marchandises », VUIBERT, Paris, 1992, p82.

²⁷ <http://www.international-pratique.com/Incoterms.15.0.html>, consulter le 10/04/2015.

Tableau N°02 : Classification des incoterms selon les modes de transport

Famille	Incoterm
Tout mode de transport.	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
Transport maritime ou fluvial.	FAS, FOB, CFR, CIF,

Source : Réaliser par nos soins a partir des donné prélevé dans :²⁸

1.4.3. Classement par famille :

Les incoterms sont répartis en trois familles :

- Famille des « F » : « Free », (Franco).
- famille des « C » : « Cost or Carriage », (coût ou port).
- Famille des « D » : « Delivered », (rendu).

1.5. Présentation des onze incoterms :

1.5.1. L'incoterm d'obligation minimum du vendeur :

EXW (ex Works ou « à l'usine », lieu convenu) :

La seule obligation du vendeur est de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur. Ce dernier est alors responsable du chargement de la marchandise et de son transport jusqu'à la destination finale. Le transfert du risque et des frais se fait au moment de la mise à disposition de la marchandise à l'acheteur.

1.5.2. Les incoterms de la famille des « F », (Free) :

FCA (free carrier ou « franco transporteur », lieu convenu) :

Le vendeur délivre la marchandise à un transporteur désigné par l'acheteur à un point convenu. Le transfert du risque et des frais se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Le transport principal est à la charge de l'acheteur.

Lorsque le moyen de transport est complet (conteneur, camion, wagon), le chargement est à la charge du vendeur ainsi que le dédouanement à l'exportation. Le déchargement à la charge de l'acheteur, à ses frais et risques.

FAS (Free Alongside Ship ou « Franco le long du navire », port d'embarquement convenu) :

L'incoterm pour le transport par bateau suivant lequel le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation et l'amène au port d'embarquement du transporteur désigné par l'acheteur où il la dépose le long du bateau.

²⁸ Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008, P 7.

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement: cette livraison marque le transfert de risques et de frais. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

FOB (Free On Bord ou « Franco bord », port d'embarquement convenu) :

Le transfert du risque et des frais se fait quand les marchandises ont passé le bastingage du navire. Contrairement au FAS, c'est le vendeur qui doit dédouaner la marchandise. L'acheteur a le choix du navire et supporte le fret maritime.

1.5.3. Les incoterms de la famille des « C », (Cost or Carriage) :

CFR (Cost and Freight ou « Coût et fret », port de destination convenu) :

Le vendeur effectue le chargement des marchandises sur le navire qu'il a choisi. Il procède également au dédouanement à l'exportation et paie le fret maritime jusqu'au port convenu. Le transfert du risque et des frais se fait donc comme en FOB, lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire.

CIF (cost, insurance and freight ou « coût, assurance et fret », port de destination convenu) :

Mêmes conditions qu'en CFR avec en plus, l'obligation pour le vendeur de souscrire une assurance maritime contre le risque de pertes ou de dommages aux marchandises pendant leur voyage maritime. Le transfert du risque et des frais se fait comme en FOB ou en CFR, lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire.

CPT (Carriage Paid To ou « Port payé jusqu'à... », Lieu de destination convenu) :

Cet incoterm est valable pour tous modes de transport, le vendeur se charge du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de la livraison et du chargement au lieu de départ, du transport et de la livraison jusqu'au lieu désigné par l'acheteur.

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

CIP (Carriage and Insurance Paid To ou « Port payé, assurance comprise, jusqu'à », port de destination convenu) :

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours de transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

1.5.4. Les incoterms de la famille des « D », (Delivered) :

DAT « Delivered at Terminal »:

Cet incoterm remplace le DEQ (« Delivered ex quay »). Il est multimodal, donc valide pour tous les types de transport. Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu.

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port (Terminal désigne ici tout lieu, couvert ou non, comme un quai, entrepôt ou parc à container) ou au lieu de destination convenu.

DDP (delivered duty paid ou « rendu droits acquittés », lieu de destination convenu) :

A l'inverse du terme EXW, à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur, puisque le transfert des coûts et des risques ne s'effectue qu'au moment où les marchandises sont livrées à l'établissement de l'acheteur, les formalités de dédouanement à l'importation ayant été réglées par le vendeur. L'acheteur n'a plus qu'à décharger la marchandise chez lui.

DAP « Delivered at Place » :

Cet incoterm remplacera à partir du 1er janvier 2011 les incoterms suivants: DDU, DES, DAF, Il est considéré comme multimodal car valide pour tous les types de transports.

Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche, prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

Les formalités à l'export sont effectuées par le vendeur mais par contre celui-ci n'a aucune obligation concernant les formalités douanières à l'importation.

1.6. Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms :

Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms sont les suivantes :

- Bien connaître la signification des incoterms et leur sigle;
- L'usage des incoterms est facultatif (aucun texte de loi ne les rend obligatoires) ;
- Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière, etc.); information sans laquelle l'incoterm n'a aucune signification. par exemple: FOB doit toujours être suivi du port choisi,
- Tenir compte du mode de transport, car tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Par exemple: pour une expédition terrestre, le sigle FOB est irrecevable;
- L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur. Le transfert de propriété est régi par des règles juridiques différentes selon les pays.
- Lorsque les parties en présence stipulent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celle de l'incoterm officiel, c'est le contenu du contrat qui prévaut.

1.7. La réforme des Incoterms 2010 :

Les nouvelles règles des Incoterms 2010 sont entrées en vigueur le 1er janvier 2011.

Cette réforme a supprimé quatre termes au profit de deux nouveaux termes.

- Les termes de DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered At Ship), DDU (Delivered Duty Unpaid) ont été remplacés par le terme DAP (Delivered At Place).
- Le terme DEQ (Delivered Ex Quay) a été remplacé par le terme DAT (Delivered At Terminal).

Quelques modifications touchent par ailleurs les termes FOB, CFR, et CIF, pour lesquels la notion « passage bastingage » a disparu, ainsi que le terme DDP, qui recouvre désormais une nouvelle répartition des certains frais.

Section 2 : le transport et la logistique

Dans cette section, nous allons présenter dans un premier lieu les critères liés au choix du transport et, enfin, on terminera avec les modes de transport (les avantages, inconvénients, le contrat, la documentation et la tarification de chaque mode de transport).

2.1. Le choix du mode de transport :

Une bonne stratégie de transport est un élément de base du succès à l'exportation. Les termes utilisés dans le contrat de vente préciseront qui assumera les frais du transport l'acheteur ou le vendeur. Par contre, dans tous les cas, le coût du transport fait partie intégrante des coûts de revient du produit et détermine sa situation concurrentielle sur le marché visé.

Un exportateur devrait élaborer sa propre stratégie de transport, car elle aura l'avantage de pouvoir choisir le mode. Il pourra aussi contrôler les coûts encourus, diminuer les risques de pertes ou d'avaries et mieux contrôler le temps nécessaire au transit. En outre, il apprendra quels moyens utiliser pour mieux atteindre un marché étranger.²⁹ Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre points préliminaires :

2.1.1. Premier point : Connaître ses propres besoins :

Pour toute opération avec l'étranger, l'entreprise exportatrice doit élaborer une solution globale en matière de transport. En tant qu'exportateur vous devez obtenir le coût de transport le plus faible possible, et en même temps, assurer la sécurité de l'acheminement, et en particulier la sécurité de délais face aux risques de retard.

2.1.2. Deuxième point: Connaître les besoins et les capacités du client :

Si le client possède ses propres ressources de transport (par exemple une flotte de camions), il voudra sans doute prendre en charge une partie du transport. L'exportateur peut souvent bénéficier de l'expérience du client en se servant d'un transitaire attitré déjà connu par le client. Parfois l'acheteur pourra même obtenir des taux préférentiels de la part des compagnies de transport. Il faut aussi connaître le système de réception des marchandises du client pour ensuite choisir le mode de transport et la présentation du produit (en vrac, en emballage, sur palette, en cale, en conteneur, etc.) selon la nature du produit.

²⁹ KARL MIVILLE-DE CHAENE, le commerce international, par contact monde, P 80.

2.1.3. Troisièmes points : Évaluer les différents transporteurs :

Tout en se renseignant sur les tarifs de différents transporteurs, il faudra aussi s'informer de l'étendue et de la fréquence de leurs services.

2.1.4. Quatrièmes points : Obtenir le meilleur prix :

Pour évaluer le coût, l'exportateur doit prendre en compte non seulement les prix du fret, mais aussi les frais accessoires : l'acheminement, les coûts des intermédiaires, les formalités douanières, l'emballage, l'assurance, le poste-acheminement...

Il est important de comparer les prix de transport par rapport aux autres transporteurs, il est également important de prendre en compte les prestations que ces derniers proposent.

2.2. La mise en œuvre des opérations de transport :

La mise en œuvre des opérations de transport s'échelonne en sept (7) phases³⁰ aussi importantes les unes que les autres, on va les présenter dans le tableau suivant :

Tableau n°03: Les sept phases des opérations de transport.

1	Préparation étiquetage et emballage	Vendeur
2	Remise de la marchandise au transporteur	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm
3	Contrôle de la marchandise en départ	Transporteur ou commissionnaire
4	Dédouanement export	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm
5	Contrôle de la marchandise à l'arrivée	Destinataire (acheteur ou transitaire)
6	Dédouanement import	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm
7	Le suivie	Vendeur

Source : LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édite PUBLIBOOK, Paris, 2009, P32.

- **Phase 1 : la préparation de la marchandise, l'étiquetage et l'emballage :**

³⁰ LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édite PUBLIBOOK, Paris, 2009, P60.

Les opérations de la préparation de la marchandise, d'étiquetage et d'emballage sont toujours à la charge du vendeur. Elles permettent d'identifier la marchandise, de la trouver en cas de perte et de donner des consignes précises concernant leur manutention. L'emballage doit être adapté au produit et au transport choisi et doit répondre à certaines normes.

Pour les documents correspondants à cette phase sont: Liste de colisage, Note de poids, Certificats correspondants aux contrôles exigés par le client (de qualité, de quantité, etc.), documents commerciaux (factures, etc.).

- **Phase 2 : La remise de la marchandise au transporteur :**

Obligation Vendeur/Acheteur : Dans les ventes FOB, FAS, et FCA, l'acheteur doit communiquer au vendeur les coordonnées du transporteur ou du commissionnaire chargé de l'expédition.

Dans les ventes CFR, CPT, CIP, CIF, l'acheteur doit indiquer les références du consignataire de la marchandise dans les ventes DDP, le lieu et les modalités de réception de la marchandise doivent être indiqués.

Documents correspondants : Instructions de transport ou ordre d'enlèvement donné par le vendeur ou l'acheteur, attestation de remise au transitaire, documents de transport, certificat d'assurances s'il y a lieu.

- **Phase 3 : Le contrôle de la marchandise au départ :**

Obligations Vendeur/Acheteur : Le transporteur ou le commissionnaire effectuent des contrôles sur les quantités, la nature des marchandises remises et leur état apparent.

Documents correspondants : Les contrôles peuvent donner lieu à des réserves notées sur le document de transport.

- **Phase 4 : Le dédouanement export :**

Le dédouanement export est à la charge du vendeur sauf s'il s'agit d'une vente EXW.

Pour les Documents correspondants au dédouanement export sont exigés par la douane.

- **Phase 5 : Le contrôle de la marchandise à l'arrivée :**

Obligations Vendeur/Acheteur : La réception des marchandises implique une opération de déchargement à la charge du destinataire. Le contrôle porte sur le nombre, le poids et l'état des colis et de la marchandise. En cas d'avaries ou de manquants, des réserves doivent être faites.

Documents correspondants : La signature du document de transport ou du bon de livraison attestant de la livraison. Les réserves éventuelles sont portées sur tous les exemplaires du

document de transport ou sur le bon de livraison. Pour les dommages non apparents, les réserves sont faites par lettre recommandée dans le délai déterminé par la convention.

- **Phase 6 : Le dédouanement import :**

Le dédouanement import est à la charge de l'acheteur sauf s'il s'agit d'une vente DDP.

- **Phase 7 : Le suivi :**

Il est important que l'entreprise s'interroge sur la qualité des prestations logistiques des transporteurs auxquels elle fait appel.

2.3. Les préparations de l'expédition des marchandises : les contenants

On distingue principalement deux catégories de contenant, à savoir le transport en unité de charge au moyen de palettes et conteneurs, ou le transport en conventionnelle (vrac, colis ou caisses). Le transport en unités de charge connaît une progression rapide. La manutention y est facilitée et l'on peut réaliser le transport de bout aisément, même en utilisant différents véhicules.³¹

Nous développerons ci-après les deux contenants que ce type de transport utilise, à savoir:

-les palettes

-les conteneurs

2.3.1. Les palettes:

Une palette est constituée d'un plateau apte à supporter un lot de colis rassemblés en une seule unité de chargement protégée d'une housse, d'un filet ou d'un cerclage. Elle répond généralement à des dimensions normalisées. Elle est soit fournie gratuitement, donc non récupérée par l'expéditeur, soit sa récupération est confiée à un intermédiaire tel que le transporteur.

Le développement de palettes a considérablement facilité le chargement, les stockages et la protection des marchandises contre le vol.

2.3.2. Les conteneurs :

Un conteneur est un caisson métallique pouvant contenir des lots de marchandises à transporter par plusieurs moyens de transport, sans rupture de charge. Sa standardisation

³¹ LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édite PUBLIBOOK, Paris, 2009, P 66

(selon les normes ISO) et son interchangeabilité en font un moyen de transport extrêmement pratique, surtout lorsqu'il s'agit d'un transport multimodal, c'est à dire utilisant plusieurs modes de transport différents (route, mer, train).

Il permet:

- d'éliminer les ruptures de charge;
- de protéger les marchandises des agressions de l'environnement extérieur ;
- d'améliorer la sécurité des marchandises, notamment contre le vol;
- d'accélérer les opérations de manutention et de transfert.

2.4. Modes, organisations et contrats de transport à l'international :

Le transport est un élément stratégique qui met en valeur la compétitivité du vendeur. Les entreprises exportatrices choisissent leur mode de transport en fonction du coût, du délai et de la sécurité. D'autres critères tels que la nature du produit, la qualité et le pays de l'acheteur détermineront le choix du mode de transport principal.³²

2.4.1. Le transport aérien :

Certainement le plus rapide. Cette qualité en fera le moyen privilégié pour l'envoi des denrées délicates ou périssables. Cette excellence du service a un coût. Si le transport aérien se prête idéalement aux colis de petites tailles, mais fortement chargés de valeur commerciale, il devient vite prohibitif si la valeur marchande de la marchandise est faible en relation avec le coût du transport.

La Convention de Varsovie du 12 octobre 1929 et le Protocole de La Haye du 28 septembre 1955 uniformisent les règles du transport aérien international.³³

L'IATA (International Air Transport Association), et l'ATAF (Association des transporteurs aériens de la zone franc) traitent des conditions de transport, des tarifs et des normes de sécurité. Leur rôle³⁴ est encore très important malgré un contexte général de déréglementation.

- la tarification du transport aérien,
- le contrat de transport par air,
- la responsabilité du transporteur aérien.

³² KARL MIVILLE-DE CHAENE, le commerce international, par contact monde, P 81.

³³ G.LEGRAND, H.MARTINI, le petit export, 3eme édition DUNOD, p12.

³⁴ G.LEGRAND, H MARTINI Gestion des opérations import –export, édition DUNOD, P 43.

2.4.1.1. L'organisation: Les différents intervenants en transport aérien sont :

- L'agent de fret aérien qui organise le transport principal ;
- Le transitaire commissionnaire, mandataire, qui assure les opérations et les formalités relatives au transport.

Concernant le matériel utilisé, deux types d'appareils participent au transport international de marchandises :

- Les avions mixtes : ils transportent à la fois des passagers et du fret (ne convient pas aux produits dangereux et peut causer des retards, car la poste est prioritaire).
- Les avions cargo qui ne transportent que des marchandises.

2.4.1.2. La tarification :

L'IATA et l'ATAF fixent des tarifs auxquels se substitue de fait un « prix de marché » variable en fonction des destinations et des quantités de marchandises expédiées. On distingue notamment quatre types de tarification³⁵ :

- Le tarif général qui fait intervenir le rapport poids volume de la marchandise ainsi que la règle du « payant-pour ».
- tarif à l'unité de chargement (ULD) –palettes, igloos, conteneurs – qui s'appliquent de façon forfaitaire.
- Des tarifs spéciaux appelés Corates, Specific Commodity Rates, s'appliquent à une catégorie particulière de marchandises sur certaines destinations, et à l'initiative des compagnies. Les tarifs proposés sont alors avantageux. Cependant leur utilisation est de plus en plus restreinte.
- Enfin des tarifs spécifiques concernent les animaux, les livres, les journaux et les objets de valeur.

2.4.1.3. Le contrat de transport aérien :

³⁵ Idem, p 45.

Tableau N°04: Les obligations des parties sont les suivantes³⁶ :

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
<ul style="list-style-type: none"> - Prévoir un emballage adapté. - Marquage des colis. destination, en <ul style="list-style-type: none"> - Mettre la marchandise à disposition du contractuels. Transporteur au lieu et à la date prévue. <ul style="list-style-type: none"> -Prévoir le dédouanement des marchandises Et satisfaire aux opérations de contrôle du Commerce extérieur et des changes.	<ul style="list-style-type: none"> - charger la marchandise. - Acheminer la marchandise a <p style="text-align: center;">bon état dans les délais</p> <ul style="list-style-type: none"> - Décharger la marchandise

2.4.2. Le transport maritime :

Le transport maritime s'impose dès qu'il s'agit de commerce hors-continent, ou lorsqu'il consiste en de très gros volumes. Les dimensions des espaces de chargements des cargos sont plus grandes que dans le cas des autres moyens de transport et les coûts d'autant plus intéressants.

Par ailleurs, le conteneur est devenu aujourd'hui un outil de transport usuel, dans la mesure où il facilite les opérations de manutention de tout genre (mise à bord et transbordement, s'il y a lieu) et l'identification de la cargaison et son administration. Sa grande souplesse, son inter modalité et sa facilité de passer du bateau au camion ou au train, en fait l'élément idéal du groupement. De plus, l'espace conteneur est vendu à un coût constant correspondant à son propre volume, quel que soit son taux de remplissage. Ceci facilite grandement les calculs de coûts unitaires.

Si le conteneur s'adapte parfaitement au transport de marchandises en colis et que le bateau lui offre un excellent réceptacle, il faut également signaler que ce dernier offre d'extraordinaires possibilités pour le transport des marchandises en vrac. Les navires se spécialisent de plus en plus : céréaliers, pinardiers, minéraliers et, bien sûr, porte-conteneurs. Le transport maritime, plus que tout autre, exige la plus grande des vigilances puisque les volumes sont nombreux et encombrants. Les aires de chargement/déchargement sont encombrées et la circulation y est très dense. Les délais d'entreposage ainsi que les installations et les pratiques portuaires font partie du décor de l'expédition par bateau.

³⁶ Idem, p 46.

L'exportateur y prêtera particulièrement attention dans le calcul de la meilleure formule de coûts.

Il est régi par la convention de Bruxelles de 1924 (règles de La Haye) et par les règles de Hambourg depuis 1992 applicable compte tenu des États signataires.

2.4.2.1. L'organisation :

Le transport maritime distingue deux intervenants qui participent au contrat de transport : le chargeur et l'armateur.

- Le chargeur représente la marchandise, ce peut être l'expéditeur réel, un mandataire de celui-ci (transitaire), ou le destinataire de la marchandise.
- L'armateur (compagnie maritime) représenté en générale par un agent.

2.4.2.2. La tarification :

Il existe 3 modes d'expédition³⁷ :

- **Fret conventionnel** : Fret de base à l'unité payante (tonne ou m³) à l'avantage du navire, surcharge combustible (BAF) et surcharge monétaire (CAF), frais de sécurisation du fret, frais particuliers dus à l'encombrement ou aux spécificités de la marchandise.
- **Fret par conteneur complet** : – Tarification forfaitaire par conteneur incluant les frais d'emportage, de dépotage, les frais de mise à disposition. – Frais d'embarquement CSC (Container Service Charges) et frais de débarquement (Terminal Handling Charge).
- **Fret par conteneur de groupage** : – Frais d'emportage par le transitaire au départ et de dépotage à l'arrivée – Tarification identique au conventionnel.

2.4.2.3. Le contrat de transport maritime :

Le transport maritime peut entrer dans le cadre de 2 types de contrat :

- Soit un contrat de transport c'est-à-dire que le chargeur s'engage à payer un fret déterminé, et le transporteur à acheminer la marchandise d'un port à un autre.
- Soit un contrat d'affrètement par lequel les contractants conviennent de la location d'un navire pour une période de temps déterminé.

Concernant les parties du contrat :

Le chargeur doit présenter sa marchandise en temps et lieu fixé. La prise en charge est très importante puisqu'elle ouvre la période contractuelle couverte par les règles de transport. L'armateur prend en charge la marchandise pour la transporter. L'armateur est presque

³⁷ G.LEGRAND, H.MARTINI, le petit export, 3eme édition DUNOD, p12.

toujours représenté par son agent. Le transporteur délivre le document de transport maritime : Connaissance Maritime, Le connaissance maritime est considéré comme la preuve du contrat passé entre le chargeur et le transporteur. C'est une pièce de justification qui représente la marchandise.

2.4.3. Le transport routier :

Le camion reste, sans conteste, le moyen privilégié de transport de marchandise, lorsque l'itinéraire couvre le même continent et lorsque le temps et les distances le permettent. L'avantage du transport routier est certainement sa souplesse. Le véhicule routier va n'importe où, pourvu que l'y conduise une route. C'est en fait un moyen qui se suffit à lui-même: le camion peut enlever un colis de la porte de l'expéditeur et le déposer littéralement à la porte du destinataire, même dans les endroits les plus reculés.

Le deuxième point à souligner est la facilité du groupement des commandes. Cette pratique du groupement est rendue possible à cause de sa rentabilité pour le transporteur et de l'accessibilité en termes de frais pour l'utilisateur.

Le troisième point en faveur du transport routier est son coût. Sur des distances moyennes, la route offre une excellente opportunité pour de grands volumes, sans compter bien évidemment la possibilité de groupage.

2.4.3.1. L'organisation :

Les transporteurs sont des compagnies privées de transport et des artisans camionneurs. Ils sont classés suivant la distance de leurs itinéraires. Pour les très forts tonnages, une autorisation est exigée. Le transport routier utilise 3 types de véhicule:

- Les véhicules d'une pièce (camions).
- Les véhicules articulés (tracteur+semi remorque).
- Les trains routiers articulés (camions+remorque).

2.4.3.2. La tarification :

Le principe général est celui de la libre négociation des tarifs. Les transporteurs proposent des prix en fonction de zones de départ et d'arrivée, de la distance à parcourir, du poids de la marchandise et de son volume.

Le rapport poids-volume est 1 tonne pour 3 m³, Ainsi le poids minimum à considérer ne peut être inférieur au produit du nombre de mètre-cube par 330 kg. Lorsque l'envoi occupe le

véhicule sur une longueur déterminée, le poids taxable ne peut être inférieur au produit de cette longueur par 1 790 kg (rapport poids/mètre linéaire)³⁸.

2.4.3.3. Le contrat de transport :

Le contrat de transport routier est matérialisé par la lettre de voiture CMR. La signature du transporteur entraîne une présomption de responsabilité en cas de perte ou d'avaries. En cas de réserves formulées par le transporteur, celles-ci devront être contresignées par l'expéditeur.

2.4.4. Le transport ferroviaire :

C'est un mode de transport qui est utilisé dans plusieurs régions du monde. En effet, le transport ferroviaire utilise généralement les expéditions par wagons isolés ou par train entier pour des tonnages supérieurs. Il faut noter que le transport ferroviaire de marchandises n'est pas utilisé dans la plupart des régions du monde par manque de voie ferrée transcontinentales. Ce type de transport présente aussi la possibilité d'effectuer des livraisons sur de longues distances.

2.4.4.1. L'organisation :

La convention CIM signée en 1980, à Berne soumet le transport ferroviaire international à un ensemble de règles complété par des règlements plus spécifiques. La lettre de voiture CIM est émise pour chaque envoi et le timbre de la gare expéditrice atteste de la prise en charge de la marchandise par la compagnie de chemin de fer.³⁹

2.4.4.2. La tarification :

La convention CIM ne prévoit pas de tarification. Chaque pays applique des tarifs et des prestations qui lui sont propres. L'étude des coûts doit donc se faire sur mesure en testant éventuellement plusieurs itinéraires.⁴⁰

2.4.4.3. Le contrat de transport :

Le document de transport utilisé en trafic ferroviaire, est la lettre de voiture CIM. Il existe 2 formulaires : un pour le trafic normal et un pour le trafic accéléré. L'original est remis

³⁸ G.LEGRAND, H MARTINI Gestion des opérations import –export, édition DUNOD, P 52.

³⁹ G.LEGRAND, H.MARTINI, le petit export, 3eme édition DUNOD, P 14.

⁴⁰ Idem, P 14.

au destinataire, l'expéditeur recevra un feuillet de la liasse. Le document sera rempli en partie par l'expéditeur et en grande partie par la société de chemin de fer.

2.4.5. Le transport fluvial :

Le transport fluvial est le transport de marchandises ou de biens par voie d'eau (fleuve et canaux). C'est un mode de transport très économique, car, il est peu coûteux en énergie ; il permet de transporter des tonnages très importants, ce qui en fait un moyen de transport massif et peu polluant, mais il est lent, ce qui peut représenter un avantage logistique en permettant d'économiser en frais d'entreposage (l'entrepôt, c'est le bateau).

2.5. Le transport intermodal ou multimodal :

On fait référence au transport intermodal lorsqu'on utilise deux ou plusieurs modes pour effectuer le mouvement d'une marchandise, soit Route/Rail, Air/Route, Route/Rail/Mer, etc. Même si l'intermodal n'est pas un mode de transport en soi, la combinaison de différents modes de transport pour une même expédition peut créer certains conflits de réglementation, de propriété de marchandise et de documentation. Afin de corriger ces lacunes les autorités internationales ont dû développer de nouveaux accords et de nouvelles interprétations pour accommoder ces unions de modes de transport.

Le conteneur maritime est probablement l'outil qui a le plus contribué au développement de l'intermodalité, pouvant à la fois être transporté par route, par rail et/ou par mer. Aujourd'hui la grande majorité des produits manufacturés transportés par mer le sont par conteneurs. L'importance est telle que certaines grandes sociétés maritimes ont acheté des réseaux ferroviaires afin de s'assurer un accès au monde intermodal. Sur terre également le Route/Rail "Piggyback" fait des progrès incroyables. Au départ, ce service était offert par des compagnies ferroviaires afin de reprendre un peu du terrain perdu auprès des camionneurs. Aujourd'hui, avec un service porte-à-porte rapide, de nouveaux équipements comparables aux conteneurs maritimes, un réseau bien établi et des économies plus que respectables le Route/Rail est en train de bouleverser complètement l'industrie du transport en Amérique du Nord.

L'Aérien a également développé des systèmes intermodaux, tel les courriers internationaux qui unissent aérien et route pour offrir des services ultra-rapides de porte-à-porte à travers le monde. L'Intermodal fait maintenant partie intégrale du monde du transport et une Maison de commerce avertie doit reconnaître l'importance d'en connaître les rouages.

2.6. La logistique intégrée :

Le nombre d'intervenants requis pour acheminer un produit de son origine jusqu'à sa destination finale peut parfois être supérieur à dix. Une opération aussi complexe exige donc un sens développé de l'organisation. Le principe de la Logistique Intégrée a donc été développé afin d'apporter de nouvelles solutions aux importateurs et exportateurs.

Le concept qui est en soi bien simple consiste à sous contracter la totalité de ses mouvements à un tiers parti, de la prise en charge des marchandises chez le fournisseur original jusqu'à la destination finale en passant par la gamme complète des services. À travers son guichet unique, le transitaire est l'intermédiaire le plus apte à offrir la Logistique Intégrée. Grâce à son réseau, il est en mesure de contrôler l'ensemble de vos besoins, soit⁴¹:

- Le suivi des achats (bon de commande) par ordinateurs, EDI ;
- La prise en charge des marchandises ;
- La cueillette des marchandises ;
- L'entreposage au départ ;
- Le codage à barre ;
- La consolidation de fournisseurs ;
- La déconsolidation des livraisons ;
- La consolidation des transports ;
- Le marquage ;
- L'emballage et le ré-emballage ;
- L'entrée de données EDI ;
- Le choix des transporteurs ;
- Le suivi informatisé en temps réel ;
- La déconsolidation à la livraison ;
- L'entreposage ;
- La distribution ;
- Le suivi des inventaires ;
- La délégation d'employé(s) interne ;
- etc.

Le concept de la Logistique Intégrée est relativement nouveau et se développe très rapidement. En fait, le principe général est la capacité de l'intermédiaire de s'adapter aux besoins logistiques de son client.

⁴¹ KARL MIVILLE-DE CHAENE, le commerce international, par contact monde, p 101.

Section3 : la phase finale de la logistique

La logistique internationale repose essentiellement sur la gestion des flux de personnes et de marchandises à l'échelle internationale. Pour le cas particulier de la vente à l'international, les différentes opérations auxquelles sont soumises les marchandises au cours de leur acheminement les exposent à de nombreux risques. Les dommages et les pertes peuvent être moindres, mais aussi élevés et entraînant parfois des préjudices immenses sur le plan financier. Afin de se mettre à l'abri d'un tel risque, la solution est d'assurer ses marchandises. Pour de nombreuses législations, il s'agit d'une obligation.

3.1. Assurance à l'international :

Les marchandises acheminées de part et d'autre des frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers (pertes, vols, casses, mouille ...) A ces derniers s'ajoutent bien sûr les risques liés aux diverses opérations auxiliaires – manutentions – chargements – déchargements – entreposages intermédiaires.

L'assurance est un contrat selon lequel une partie, l'assureur, accepte en contrepartie du paiement d'une prime, de rembourser une autre partie, l'assuré, pour des pertes subies ou pour sa responsabilité ayant entraîné des pertes causées par des risques spécifiques et à un objet défini.⁴²

L'assurance des marchandises, concerne les marchandises transportées par voie maritime, terrestre, aérienne et fluviale. Ces marchandises transportées peuvent être de différentes natures:

- matières premières (minerais et charbon, hydrocarbures, bois, produits chimiques pulvérulents ou liquides, gaz liquéfié...);
- denrées agro-alimentaires (céréales, viandes, fruits, riz, sucre...);
- produits manufacturés et matériels d'équipement;
- fournitures d'ensembles industriels.

⁴² [Http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Assurances-primaires.htm](http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Assurances-primaires.htm), consulté le 28/03/2015.

Même si l'assurance du transporteur permet de couvrir certains des risques, les conventions internationales prévoient des limitations des responsabilités de ce dernier. Pour se mettre à l'abri de pertes non remboursables, des risques d'insolvabilité du transporteur et des délais souvent très longs de règlement, l'assurance des marchandises doit toujours être envisagée lors de la négociation du contrat commercial.

3.1.1. Les différents acteurs de l'assurance :

Aux intervenants du transport lui-même (le chargeur, le groupeur de marchandises, le transitaire, le courtier de transport, le commissionnaire, en douane, et le transporteur), il faut ajouter les principaux intervenants en assurance transport, soit l'assuré, le courtier, d'assurance, l'expert en sinistres et la compagnie d'assurance.⁴³

- **L'assuré** est la personne ou l'entreprise qui souscrit une police en vue d'assurer des marchandises contre des catégories de risques déterminés à l'avance. L'assuré peut être le vendeur ou l'acheteur (selon l'incoterm), ou encore le transitaire.
- **Le courtier d'assurance** a pour fonction de rapprocher un client potentiel (futur assuré) d'assurance. L'assuré peut mandater un courtier pour rechercher la compagnie d'assurance la plus apte à répondre à ses besoins et pour négocier les conditions et la prime les plus avantageuses pour lui. En principe, le courtier défend les intérêts de l'assuré, puisqu'il en est le mandataire.
- **Le courtier d'assurance maritime** est un officier public, un peu comme un agent de change, doté de certains privilèges, dont celui de signer les contrats d'assurance pour le compte de l'assuré et de certifier le taux de la prime. Soulignons que l'agent d'assurance, travaille pour le compte d'une seule compagnie d'assurance. Il perçoit comme rémunération une commission proportionnelle aux primes qu'il permet à la compagnie d'encaisser.
- **L'expert en sinistres** a pour rôle de constater, à destination ou en route, les pertes ou les avaries de marchandises. Il est généralement désigné par l'assureur dans la police d'assurance ou par le propriétaire du navire dans le cas d'une avarie commune, et il informe les parties concernées de son constat. Quand il est question de transport de marchandises par voie maritime, on parle de commissaire d'avarie (ou l'expert répartiteur). L'expert en sinistre et le commissaire d'avarie ont pour responsabilités de :
 - Constater les dommages ;

⁴³ NAJI JAMMAL, Commerce international, 2eme édition, P 393.

- Déterminer la nature de l'avarie, son importance et sa cause ;
 - Préconiser les mesures conservatoires ;
 - Préserver les droits de recours des assureurs contre les tiers responsables ;
 - Prévenir les sinistres.
- **La compagnie d'assurance** est née de l'augmentation des risques qui étaient, à l'origine supportés par des personnes physiques. Cette augmentation a suscité la création de mutuelles ou de compagnies privées de grande taille. Soulignons que les compagnies, si grandes soient-elles, pratiquent couramment entre elles la réassurance, c'est-à-dire qu'elles partagent les risques couverts avec d'autres compagnies, souvent sans en informer l'assuré.

3.1.2. L'assurance adaptée aux risques du mode de transport choisi :

3.1.2.1. Assurance des marchandises en transport maritime : L'assurance maritime couvre les dommages suivants : les avaries communes et les avaries particulières.⁴⁴

- **Avarie commune :** dommage volontairement provoqué ou dépense effectuée par le capitaine dans le but de l'équipage, le navire ou une partie de la cargaison.
- **Avarie particulière :** dommage accidentel subi par une partie de la cargaison au cours du transport en mer ou au cours du chargement, du déchargement, de l'arrimage etc.

Les garanties :

En transport par voie d'eau, les principales garanties auxquelles on doit prêter attention sont les suivants :⁴⁵

- La garantie tous risques: Contrairement à son libellé, cette garantie ne protège pas le souscripteur contre tous les risques sont notamment soumis à des conditions particulières le risque de vol et le chargement des marchandises en pontée.
- La garantie franche d'avaries particulières sauf (FAP sauf) : couvre uniquement les avaries communes et les avaries mentionnées au contrat.
- La garantie franche d'avaries particulières(FAP) : Couvre uniquement les avaries communes. Elle ne couvre donc pas les avaries particulières.
- La garantie du risque de guerre et de mines : Elle permet d'assurer contre les dommages que peuvent causés par des situations des guerres.

⁴⁴ Commerce international, NAJI JAMMAL, 2eme édition, p 412.

⁴⁵ www.logistiqueconseil.org, consulté le 1-04-2015.

3.1.2.2. Assurance des marchandises en transport aérien :

Objet de la garantie :

La garantie couvre tous les risques non exclus et s'inspire des formules « tous risques maritimes ». Elle s'étend de domicile à domicile et inclus les transports complémentaires, terrestre ou fluviaux (en cas de portion et trajet par la mer, c'est une assurance maritime qui doit être souscrite).

La garantie couvre les avaries particulières, la garantie pour avaries communes n'existant pas en transport aérien, il est également possible d'étendre la garantie aux risques de guerre.

Elle prend effet depuis la remise au transporteur jusqu'à la remise au destinataire, et cesse au plus tard 15 (quinze) jours à compter de l'arrivée de l'avion à l'aéroport de destinataire.⁴⁶

3.1.2.3. Assurance des marchandises en transport terrestre :

Les risques de guerre et assimilés peuvent être couverts par avenant spécial. Une clause additionnelle peut garantir les risques inhérents aux grèves, conflits de travail, dans une police d'abonnement.

La garantie prend effet depuis la prise en charge par le transporteur jusqu'à la livraison au destinataire et dans la limite de 15 (quinze) jours, depuis la date d'arrivée à destination (garantie magasin à magasin).⁴⁷

3.2. Les risques liés à l'exportation :

3.2.1. Les risques apparaissant avant la commande :

3.2.1.1. Le risque de prospection : risque que l'entreprise dépense des sommes non-négligeables pour prospecter (participer à une foire internationale), et que suite à cette prospection, les ventes soient ou nulles ou insuffisantes. Pour limiter ce risque, il faut sélectionner le marché sur lequel on veut travailler. Pour couvrir le risque, il existe un produit d'« assurance prospection ».

3.2.2. Les risques apparaissant avant la livraison :

3.2.2.1. Le risque de fabrication : il se traduit par l'annulation de la commande par le client. Pour limiter ce risque, on peut se faire verser par le client des acomptes significatifs. Pour le couvrir.

⁴⁶ Commerce international, NAJI JAMMAL, 2eme édition, p 417.

⁴⁷ Idem, p417.

3.2.2.2. Le risque économique : il se traduit par une hausse des coûts en cours de fabrication alors que la commande est passée. Une solution possible pour se prémunir de ces coûts est d'introduire des formules de révisions des prix. Ce risque n'est pas couvert.

3.2.3. Les risques apparaissant au cours de la livraison :

3.2.3.1. Le risque de transport : il se traduit par des pertes, des vols ou de l'avarie de marchandises. Pour limiter ce risque, il faut être attentif aux choix de l'emballage et du mode de transport. L'assureur « normal » de l'entreprise ou l'assureur du transporteur s'occupent de couvrir ce risque.

3.2.4. Les risques apparaissant après la livraison:

Il existe divers risque qui peuvent surgir après la livraison :⁴⁸

3.2.4.1. Le risque de change : il se traduit par une baisse de la devise de paiement et de la marge bénéficiaire. On limite ce risque en exigeant un paiement comptant, sans délai. Pour le couvrir, il existe des techniques bancaires (vente de devises à terme, avance en devises).

3.2.4.2. Le risque commercial : il se manifeste par l'insolvabilité du client qui ne paye pas la marchandise. Ce risque est plus fort en commerce international du fait de l'éloignement géographique, car il est long et coûteux de mettre en œuvre des procédures juridiques et faire valoir des droits, et enfin, car il est difficile d'obtenir des renseignements commerciaux que les futurs clients. On limite ce risque en étudiant, quand c'est possible, la solvabilité du client. On le couvre grâce au crédit-documentaire.

3.2.4.3. Le risque politique : on y trouve le risque de catastrophe, le risque de guerre et le risque de non-transfert. Ce risque se traduit par l'impossibilité de recouvrement de la créance. On limite ce risque en consultant les banques, Il peut se couvrir par le crédit-documentaire irrévocable et confirmé.

3.2.4.4. Le risque de crédit : c'est le risque de non-paiement de la créance à l'exportateur, qu'il soit commercial ou politique

⁴⁸ KARL MIVILLE-DE CHAENE, le commerce international, par contact monde, P 139.

3.3. Les opérations douanières:

Les objectifs généraux de la douane sont de faire respecter la réglementation relative aux mouvements de marchandises et de capitaux à l'entrée et à la sortie du territoire national, mais aussi de rechercher et sanctionner les infractions à cette réglementation.

La douane met en œuvre des mesures tarifaires, et en particulier le tarif extérieur commun. Elle contrôle également le respect des normes techniques et sanitaires et élabore des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie.

La douane assure d'autre part un rôle d'information auprès des entreprises (formalités à accomplir, droits et taxes applicables à l'importation, etc...).

3.3.1. Les principaux éléments de la déclaration en douane :

Toute marchandise placée dans le circuit international a un statut douanier, sorte de carte d'identité, qui résulte de la combinaison de trois éléments : l'espèce tarifaire, l'origine et la valeur en douane. C'est trois données doivent être connues avant toute opération d'exportation ou d'importation.

Lors de la déclaration, le déclarant doit fournir un certain nombre de documents administratifs comme : la facture commerciale, les titres de transport et d'autres documents tels que les licences d'importation, les certificats d'origine,...

La déclaration n'est pas requise dans les cas suivants⁴⁹

- Le transport par les voyageurs de marchandise sans caractère commercial.
- Les biens personnels exportés ou importés par des particuliers.

3.3.2. L'espace tarifaire :

L'espèce tarifaire « correspond à la dénomination attribuée à une marchandise dans le tarif des douanes. C'est d'elle que dépend le taux de base des droits susceptibles d'être prélevés »⁵⁰.

C'est le libellé sous lequel figure la marchandise dans le tarif douanier commun (TDC) et auquel correspond un numéro de nom en colature. La détermination de l'espèce

⁴⁹ Catherine TEULE-MARTIN, « La Douane, instrument de la stratégie international », ECONOMICA, Paris, 1995, p7.

⁵⁰ Idem.

tarifaire est indispensable pour la fixation des droits de douane ainsi que pour le contrôle du commerce extérieur.

3.3.3. L'origine :

L'origine des produits est une donnée essentielle de la stratégie douanière. Au vu de cette information qui est nécessaire au traitement différencié de la marchandise, l'importateur peut bénéficier des régimes tarifaires préférentiels résultants d'accords d'association ou de Libre-échange ou, au contraire, se voir appliquer des mesures de contrôle du commerce extérieur.

L'origine permet donc de déterminer ⁵¹ :

- Les taux de droits applicables à l'importation ;
- Les statistiques du commerce extérieur établis en fonction de critères géographiques ;
- L'application des réglementations particulières et la mise en œuvre de politiques commerciales ;
- Notion commune d'origine.

L'entreprise doit donc identifier précisément l'origine des produits qu'elle importe ; or celle-ci évolue tout au long du circuit international de produit. C'est donc une notion qui n'est pas toujours facile à déterminer.

3.3.4. La valeur en douane :

Sur toute déclaration en douane figure la valeur de la marchandise, la valeur en douane est l'un des éléments clés pour l'application des mesures douanières et notamment pour l'opération de taxation.

3.3.5. Les procédures de dédouanement :

Pour garantir le respect de toutes les obligations en matière de dédouanement, le déclarant doit respecter une procédure qui informe du régime douanier assigné aux marchandises.

On distingue généralement deux procédures : la procédure de droit commun et les procédures simplifiées.

⁵¹ G.LEGRAND, H.MARTINI, « Gestion des opérations Import-export », DUNOD, Paris, 2008, p64.

3.3.5.1. La procédure de droit commun :

Cette procédure prévoit des délais de dédouanement très courts et l'utilisation du document administratif unique DAU. Elle peut être soit manuelle soit informatisée. Le déclarant doit fournir également un certain nombre de documents d'accompagnement qui sont⁵² :

- La facture commerciale contenant toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lieu contractuel entre acheteur et vendeur ;
- Les titres de transport tel que : connaissance maritime, lettre de transport aérien et feuille de route ;
- La liste de colisage permettant la vérification des marchandises par le destinataire, le transporteur ou la douane ;
- D'autres documents peuvent se révéler nécessaires comme : licence d'importation ou d'exportation, certificats d'origine, certificats de circulation ;

3.3.5.2. Les procédures simplifiées :

Aux procédures de droit commun fixant l'organisation des opérations de dédouanement, est venue progressivement s'ajouter une diversité de procédures simplifiées, qui ont pour objectif d'atténuer le formalisme de la réglementation douanière et une réduction des délais.

3.4. Les moyens de paiement à l'international :

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. La technique, quant à elle, exprime la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé, elle est donc couplée à l'instrument de paiement. Certaines techniques permettent une sécurisation totale du paiement.

3.4.1. Les instruments de paiement :

3.4.1.1. Le chèque :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.

⁵² G.LEGRAND, H.MARTINI, « Gestion des opérations Import-export », DUNOD, Paris, 2008, p78.

3.4.1.1.1. Avantage :

- Facilité d'utilisation ;
- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.

3.4.1.1.2. Inconvénients :

- Émission à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps d'encaissement parfois très long ;
- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire ;
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants ;
- Risque de change si le chèque est établi en devises ;
- Risque de non-paiement si chèque impayé ;
- Recours juridique parfois long et difficile.

3.4.1.2. L'effet de commerce : lettre de change ou traite :

Selon le livre « Traité de la lettre de change », La lettre de change peut être définie comme : « un acte solennel, en forme de lettre, par lequel le souscripteur (qu'on appelle tireur) mande à une personne résidant dans un autre lieu (qu'on a appelé tiré), de payer une certaine somme à celui au profit de qui la lettre est souscrite et qui en a fourni le montant (qu'on appelle preneur ou donneur de valeur), ou au cessionnaire de ce dernier (qu'on appelle porteur) »⁵³.

3.4.1.2.1. Avantage :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;
- Il détermine précisément la date d'échéance ;
- Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.

3.4.1.2.2. Inconvénients :

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

⁵³ YECHE.J.B : «Traité de la lettre de change », PARIS, 1846, P 278.

3.4.1.3. Le virement :

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement SWIFT à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.

3.4.1.3.1. Avantage :

- Très rapide et sûr sur le plan technique ;
- Peu onéreux ;
- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition.

3.4.1.3.2. Inconvénients :

- Émission à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;
- Risque de change si le virement est libellé en devises.

3.4.2. Les techniques de paiement**3.4.2.1. L'encaissement simple :**

Cette technique de paiement est à l'initiative de l'acheteur. Elle a l'avantage d'être peu coûteuse et simple d'utilisation, par contre elle n'apporte aucune garantie de paiement. A utiliser donc prudemment avec des partenaires sûrs et pour des échanges avec des pays sans risque.

3.4.2.2. Le contre remboursement :

Dans ce cas, c'est le transporteur qui sert d'intermédiaire financier et assure l'encaissement du prix et son rapatriement. Cependant, l'exportateur doit être sûr que l'acheteur acceptera la marchandise et là encore, il n'a pas de garantie sur la solvabilité du client au moment de la livraison.

3.4.2.3. L'encaissement documentaire :

L'encaissement documentaire répond aux besoins essentiels des deux parties⁵⁴ :

- l'acheteur souhaite recevoir dans les qualités, les quantités et les délais prescrits la marchandise commandée ;
- le vendeur souhaite avoir la garantie d'être payé.

Ces techniques bancaires sont chacune soumises à une codification unique établie par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) et reconnue par les différents pays.

3.4.2.3.1. Le crédit documentaire :

Selon « GHISLAINE.L et HEBERT.M »⁵⁵ on peut définir le crédit documentaire comme suite : « Le crédit documentaire est un engagement irrévocable, limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'importateur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (l'exportateur) contre remise de documents justifiant l'expédition de la marchandise ».

3.4.2.3.1.1. Les intervenants :

On peut noter le mécanisme inversé entre l'export et l'import :

- **Donneur d'ordre** C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement ;
- **Banque émettrice** C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture ;
- **Banque Notificatrice** C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante ;
- **Banque confirmante** Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

⁵⁴ Idem, P 145.

⁵⁵ GHISLAINE.L et HEBERT.M, (Commerce international) ,2^{ème} Ed DUNOD, Paris, 2008, p.149.

3.4.2.3.1.2. Avantages et inconvénients du crédit documentaire :

Avantage :

- Garanties et moyens de paiement ;
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires ;
- Seule la fraude permet l'opposabilité au paiement.

Inconvénients :

- Formalisme dans la vérification des documents (plus de 75 % des remises de documents en banque présentent des irrégularités minimales) ;
- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts ;
- Coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant ;
- Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

3.4.2.3.2. La remise documentaire :

A partir l'ouvrage «*expressé commerce international*», qu'il a défini la remise documentaire comme : «*La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu un mandat de la part de l'exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents*»⁵⁶.

3.4.2.3.2.1. Les intervenants :

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- **Donneur d'ordre** : le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- **Banque remettante** la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- **Banque présentatrice** C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A ;
- **Bénéficiaire** Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

3.4.2.3.2.2. Les types de la remise documentaire :

On distingue deux types de remise documentaire⁵⁷ :

⁵⁶ Pasco .C, «*expressé commerce international* », 6^{ème} Ed, Paris, 2006, p.116.

⁵⁷ LOTH.D : «*L'essentiel des techniques du commerce international* », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P 101.

➤ **La remise documentaire contre paiement**

La remise D/P signifie document contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) ;

➤ **La remise documentaire contre acceptation**

La remise D/A correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

3.4.2.3.2.3. Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Il existe des avantages et inconvénient pour la remise documentaire⁵⁸ :

Avantage :

- Simplicité des formalités.
- Fonctionne à l'initiative du vendeur peu couteux.

Inconvénients :

- Sécurité limitée : l'acheteur ne peut pas lever les documents et négocier une baisse des prix.
- Les traites ne peuvent pas être honorées à échéance.

3.4.2.3.3. La lettre de crédit stand-by (SLBC) :

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

3.4.2.3.3.1. Les avantages et inconvénients de la SLBC :

Avantages :

- Elle est simple : elle garantit le vendeur pour autant qu'il respecte ses propres engagements, et crédibilise l'acheteur ;
- Elle est souple : le vendeur transmet directement à l'acheteur les documents requis et l'acheteur reste maître de ses règlements, dans les limites fixées au contrat

⁵⁸ C.PASCO, *expressé commerce international*, 6^{ème} Ed, Paris, 2006, p.116.

commercial, qui peuvent être effectués par transferts, les documents étant reçus directement par l'importateur, il en résulte un gain de temps pour les formalités de dédouanement ;

- Elle est peu coûteuse : le donneur d'ordre ne paie que les frais d'émission et une commission de risque pendant la durée de vie de la SLBC, le vendeur, si la SLBC doit être confirmée, ne paiera qu'une commission de confirmation dont le taux est fonction du risque « pays » et de la qualité de la banque émettrice ;
- C'est une garantie qui, n'ayant pas pour vocation d'être appelée, permet de couvrir des expéditions successives si les termes de paiement le permettent ;
- En cas de défaut de paiement, la SLBC est mise en jeu par la production de documents prévus lors de son ouverture (copie de facture impayée, document de transport, etc.) ;

Inconvénient :

- Cette solution n'est envisageable qu'avec des partenaires étrangers connus avec qui un climat de confiance réciproque s'est installé. La SLBC est davantage utilisée pour couvrir un courant d'affaires récurrent.

Conclusion

Le transport est un élément essentiel à considérer dans toute démarche d'internationalisation et un intervenant essentiel de la chaîne logistique. Le transport international de marchandises occupe une part de plus en plus importante dans les échanges entre les pays. Il contribue à l'accélération des relations commerciales. Il met en œuvre un très grand nombre de participants qui interviennent, en temps réel, dans un système extrêmement complexe. Il fait appel à des techniques et technologies de plus en plus performantes.

Grâce à l'Assurance marchandises, il est possible d'assurer pratiquement toutes les marchandises transportées au niveau international. Cette formule d'assurance sert à protéger les intérêts des propriétaires des marchandises, par le remboursement des dommages et pertes survenues, par hasard ou par accident, et concernant la marchandise transportée.

Chapitre III : la
logistique à
l'international cas
CEVITAL

Introduction

Afin d'appuyer notre travail théorique exposé dans les deux chapitres précédents, nous allons développer et montrer l'importance de la logistique par rapport à l'entreprise d'accueil, qui utilise cette fonction dans ces démarches d'exportations en prenant un cas d'une exportation tout en expliquant les étapes de la logistique à l'international.

Notre stage effectué au niveau du département logistique export du complexe agroalimentaire CEVITAL-Bejaia, d'une période d'un mois s'étalant du 20^{er} mars au 20 avril, avait pour objectif l'analyse et l'évaluation des différentes étapes de la logistique à l'international. Nous avons choisi CEVITAL car c'est la première entreprise privée exportatrice en Algérie, notre thème est en parfaite adéquation avec cette grande entreprise qui utilise la logistique pour avoir une maîtrise parfaite des coûts, du temps et de tous les points clés pour être compétitif aussi bien au niveau national qu'international.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

CEVITAL est le plus grand complexe privé en Algérie. Il contribue largement au développement de l'industrie agroalimentaire nationale, il vise à satisfaire le marché national et à exporter le surplus en offrant une large gamme de produits de qualité. Le groupe CEVITAL est l'un des acteurs économiques qui s'est le plus distingué en Algérie ses dernières années. Il a permis de faire passer l'Algérie du stade d'importateur à celui d'exportateur pour les huiles, margarines, le sucre et même pour les boissons fruitées « TCHINA ».

1.1. Historique :

Le Groupe CEVITAL est un Groupe familial bâti sur une histoire, un parcours et des valeurs qui ont fait sa réussite et sa renommée. Créée avec des fonds privés, il est le premier groupe privé en Algérie à avoir investi dans plusieurs secteurs d'activités. Le Groupe CEVITAL a traversé d'importantes étapes historiques pour atteindre la taille et la notoriété d'aujourd'hui en continuant à œuvrer dans la création d'emplois et de richesse.

CEVITAL négocie avec de grandes sociétés commerciales en France, et en Suisse et autres sociétés spécialisées dans l'import-export. Ses produits se vendent aujourd'hui dans plusieurs villes africaines dont Lagos, Niamey, Bamako et Tunis.

Aujourd'hui CEVITAL agroalimentaire est le plus complexe privé en Algérie.

1.1.1. Etapes historiques du Groupe⁵⁸

- 1998 Création de CEVITAL SPA : Industries agroalimentaires
- 2000 Création de NOLIS : Transport maritime
- 2005 Acquisition de LALLAKHEDIDJA : Unité d'eau minérale plate et gazeuse et de sodas
- Création de CEVICO : Fabrication de bâtiment préfabriqué en béton 2006
- Acquisition de COJEK, filiale d'ENAJUC : Jus et conserves
- Création de NUMIDIS : Grande distribution (UNO) et (Unocity) 2007
- Création de MFG : Industrie du verre
- Acquisition de BATICOMPOS : Industrie de fabrication d'éléments de construction préfabriqués
- Création de SAMHA : Assemblage et distribution de produits électroniques et électroménagers de marque SAMSUNG Electronics en Algérie.
- 2007 Création du Groupe CEVITAL
- 2008 Création de MFG Europe : Commercialisation de verre plat en Europe
 - Création de COGETP : Engins de travaux publics VOLVO
 - Création de CEVIAGRO : Agriculture
- 2010 création de sodiautomotive
- 2011 Création de PCA - Création de Sierra CEVITAL
- 2013 acquisition de l'entreprise de menuiserie PVC « OXXO »
- 2013 acquisitions de l'entreprise d'électroménager « FAGOR BRANDT »
- 2014 acquisition de l'entreprise italienne spécialiser en acier « LUCCHINIPIOMBINO ».

Le Groupe CEVITAL s'est, ainsi, constitué au fil des investissements, autour de l'idée forte de bâtir un ensemble économique. Porté par plus de 10 200 collaborateurs, elle représente le fleuron de l'économie algérienne. Le fondateur du Groupe CEVITAL résume les clefs du succès en sept points: le réinvestissement systématique des gains dans des secteurs porteurs à forte valeur ajoutée, la recherche et la mise en œuvre des savoir-faire technologiques les plus évolués, l'attention accordée au choix des hommes et des femmes, à

⁵⁸ Site web de l'organisme d'accueil

leur formation et au transfert des compétences, l'esprit d'entreprise, le sens de l'innovation, la recherche de l'excellence et la fierté et la passion de servir l'économie nationale.

Les nouvelles données économiques nationales dans le marché de l'agroalimentaire, font que les meilleurs sont ceux qui maîtrisent d'une façon efficace et optimale les coûts, les charges et ceux qui offrent le meilleur rapport qualité prix. Ceci est nécessaire pour s'imposer sur le marché.

1.2. La situation géographique :

Le complexe est positionné à l'arrière port de Bejaia à 200 m de quai, ce terrain à l'origine marécageux et inconstructible a été récupéré en partie d'une décharge publique, viabilisé avec la dernière technologie de consolidation des sols par le système de colonnes ballastées, ainsi qu'une partie à gagner sur la mer. Le secteur agroalimentaire de CEVITAL se compose de trois points de production :

- **A Bejaia**

CEVITAL a entrepris la construction des installations suivantes :

- Margarinerie ;
- Raffinerie de sucre ;
- Silos portuaire ;
- Raffinerie d'huile.

- **A EL KSEUR**

Une unité de production de jus de fruits COJEK a été mise en exploitation en 1978 sous l'égide de SOGEDIA puis reprise, après restructuration, par ENAJUC en 1982. Elle a été acquise par CEVITAL auprès de l'entreprise ENAJUC, par cession d'actifs au mois de novembre 2006. Sa capacité de production est de 14 400 tonnes/ans. Le plan de développement de cette unité est porté à 150 000/ans en 2010.

- **A TIZI OUZOU**

Au cœur d'un massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètres, l'unité d'eau minérale LALLA KHEDIDJA a été inaugurée en juin 2007.

1.3. Les produits de CEVITAL :

Le complexe agroalimentaire est composé de plusieurs unités de production : huiles végétales, margarinerie et graisse végétales, sucre blanc, sucre liquide, silos portuaire, et les boissons.

1.3.1. Huiles végétales :

Les huiles de table sont connues sous les appellations suivantes :

- FLEURIAL : 100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E)
- Elio et FRIDOR se sont des huiles 100% végétales sans cholestérol, contiennent de la vitamine E.

Elles sont issue essentiellement de la graine de tournesol, soja et de palme, conditionné dans des bouteilles de diverses contenances allant de (1 à 5 litres), après qu'elle aient subi plusieurs étapes de raffinage et d'analyse.

1.3.2. Margarinerie et graisses végétales :

CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamines A, D, E certaines margarines sont destinées à la consommation directe telle que mâtina, RANIA, le beurre gourmand et FLERUAL, d'autre sont spécialement produits par les besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, a l'exemple de la pâtisserie et MEDINA « SMEN ».

1.3.3. Sucre blanc :

Il est issu du raffinage du sucre roux de canne riche en saccharose. Le sucre raffiné est conditionné dans des sachets de 50Kg et aussi commercialisé en morceau dans des boites de 1kg.

CEVITAL produit aussi de sucre liquide pour les boissons de l'industrie agroalimentaire et plus précisément pour les producteurs de boisson gazeuse.

1.3.4. Sucre liquides :

La production de sucres liquides sert un large éventail d'industries. Celles-ci les utilisent dans toutes sortes d'applications qui requièrent que le sucre soit déjà fondu.

1.3.5. Silos portuaires :

Le complexe de CEVITAL Food dispose d'une capacité maximale de 182 000 Tonnes et d'un terminal de déchargement portuaire de 2000 Tonnes/heure.

La capacité de stockage était de 120 000 Tonnes en 24 silos verticaux et de 50 000 Tonnes en silos horizontaux. En 2010, la capacité de stockage est de 200 000 Tonnes en 25 silos verticaux et de 200 000 Tonnes silos horizontaux.

1.3.6. Boisson (eau minérale, jus de fruits) :

L'eau minérale LALLA KHEDIDJA depuis des siècles prend son origine dans les monts enneigés à plus de 2300 mètre du DJURDJURA qui culminent. En s'infiltrant très lentement à travers la roche, elle se charge naturellement en minéraux essentiels à la vie, tout en restant d'une légèreté incomparable. L'eau LALLA KHEDIDJA pure et naturelle est directement captée à la source au cœur du massif montagneux du DJURDJURA.

TABLEAU N° 05: La capacité de production de CEVITAL

Produits	Quantités
Huile	570 000T/AN
Sucre -Liquide -Cristallisé	210 000T/AN 2 000 000T/AN
Margarine et graisses végétales	180 000T/AN
Boissons -LALLA KHEDIDJA -jus TCHINA	3 000 000 bouteilles par jour De 600 000 bouteilles/H

Source : document interne de CEVITAL

1.4. La structure hiérarchique du complexe ainsi que la description de différentes directions :

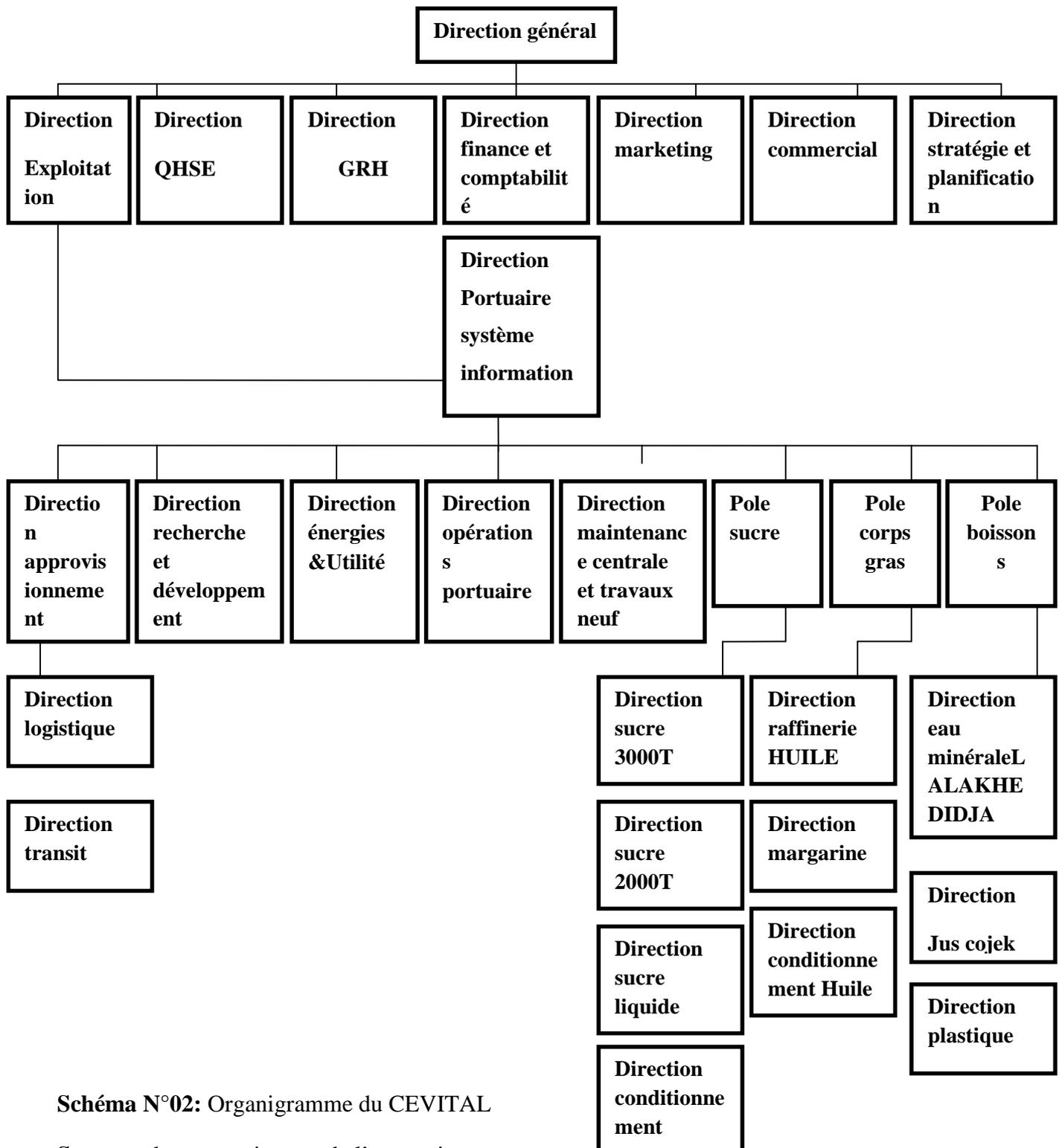
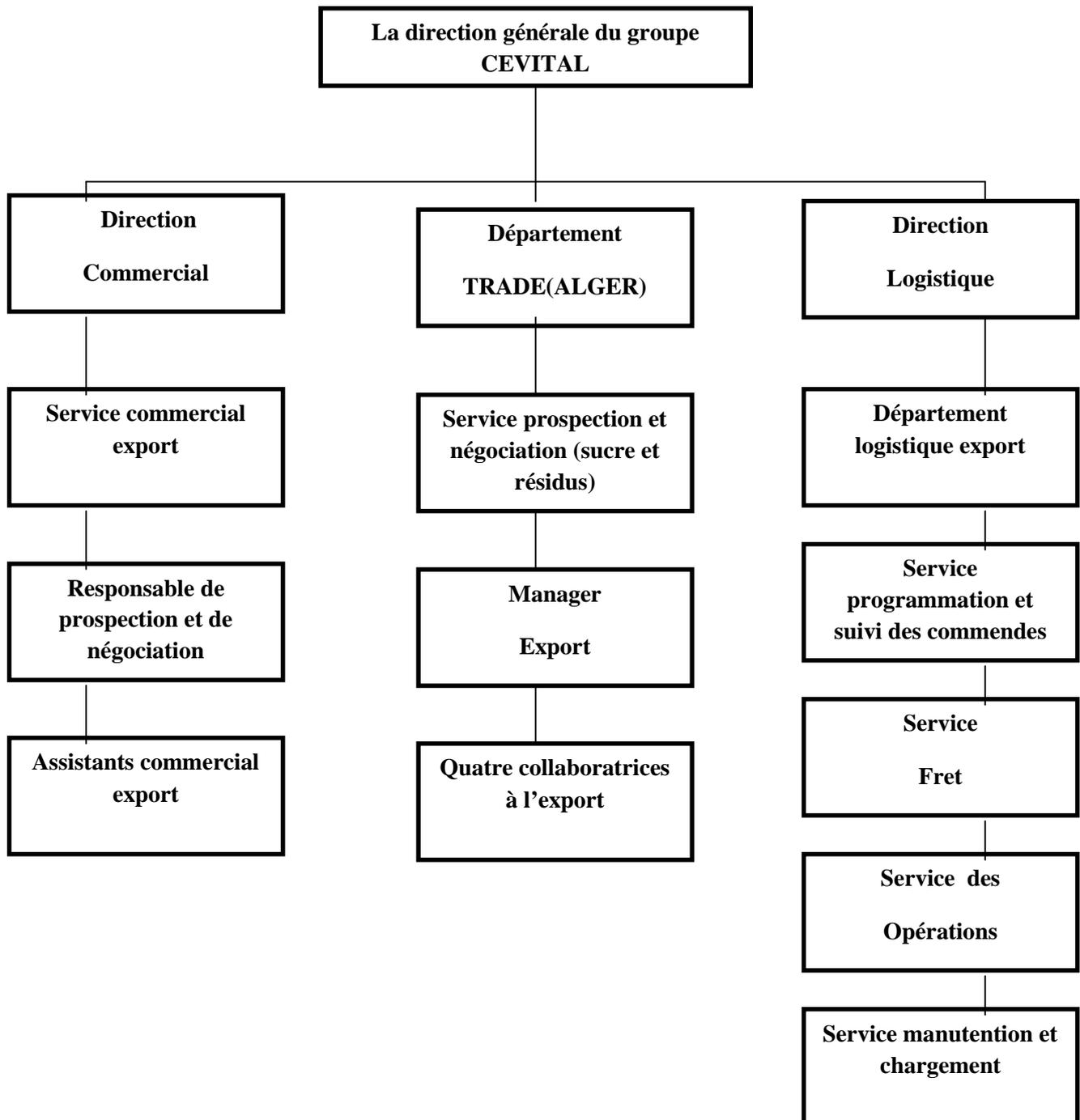


Schéma N°02: Organigramme du CEVITAL

Source : document interne de l'entreprise.

Notre stage a été effectué dans le service export, pour cela nous allons un peu plus détailler se service pour comprendre l'importance qu'il attribue ce dernier au sein l'entreprise.

Schéma N°03: structure de la fonction export



Source : département logistiqueexport.

- **la direction commerciale** : Structure essentielle du complexe, elle est chargée de :
 - la mise en œuvre de la politique commerciale du groupe et du complexe ;
 - assurer la bonne relation clientèle et sa satisfaction ;
 - veiller à la réalisation des objectifs de vente du complexe en participant à la politique de distribution sur le territoire national et à l'étranger.

- **la direction des finances et comptabilité** : Cette direction a pour mission de :
 - gérer les finances et tenir la comptabilité du complexe ;
 - élaborer le budget du complexe et assurer son suivi et sa mise en œuvre ;
 - définir et suivre les indicateurs financiers et comptables de gestion du complexe ;
 - arrêter le bilan comptable du complexe et élaborer son analyse.

- **La direction logistique** : Créée en janvier 2004, cette direction assure la gestion des moyens matériels et humains pour garantir une distribution efficace des produits du complexe.

- **la direction QHSE** :
 - met en place les différents systèmes de management et référentiels pour se conformer aux standards internationaux ;
 - veille au respect des exigences réglementaires produits, environnement et sécurité ;
 - garantit la sécurité de notre personnel et la pérennité de nos installations ;
 - contrôle, assure la qualité de tous les produits de CEVITAL et réponse aux exigences clients.

- **la direction marketing** : pour atteindre les objectifs de l'entreprise, le marketing CEVITAL pilote les marques et les gammes de produits. Cette dernière permettrait au complexe d'ajuster et de mieux maîtriser ses politiques de produit, de prix, de communication et de distribution. Cette direction permettra de renforcer sensiblement l'efficacité du réseau de distribution des produits. L'interface avec la direction commerciale devrait être judicieusement identifiée.

- **la direction industrielle** : chargée de l'évolution des sites de production et définit, avec la direction générale, les objectifs et le budget de chaque site. Analyse le dysfonctionnement sur chaque site et recherche la solution technique ou humaine pour améliorer en permanence la productivité, la qualité des produits et des conditions de travail. Anticipe les besoins en matériel et supervise leur achat, est responsable de la

politique environnement et sécurité, participe aux études de faisabilité des nouveaux produits.

➤ **la direction des ressources humaine :** La DRH gère un potentiel humain très important constitué de différentes catégories socioprofessionnelles elle :

- définit et propose à la direction générale les principes de gestion ressource humaine en support avec les objectifs du business et en ligne avec la politique RH groupe ;
- assiste la direction générale ainsi que tous les managers sur tous les aspects de gestion ressources humaine, établit et maîtrise les procédures ;
- assure le recrutement ;
- chargé de la gestion des carrières, identifie les besoins en mobilité ;
- gestion de la performance et des rémunérations ;
- formation du personnel.

➤ **la direction approvisionnements :** dans le cadre de la stratégie globale d'approvisionnement et des budgets alloués (investissement et fonctionnement). Elle met en place les mécanismes permettant de satisfaire les besoins en matières et services dans les meilleurs délais, avec la meilleure qualité et au moindre coût afin de permettre la réalisation des objectifs de production et de vente.

➤ **La direction des silos :**

- elle décharge les matières premières vrac arrivées par navire ou camions vers les points de stockage ;
- elle stocke dans les conditions optimales les matières premières ;
- elle expédie et transfère vers les différents utilisateurs de ces produits, dont l'alimentation de raffinerie de sucre et les futures unités de trituration ;
- elle entretient et maintient en état de services et installations des unités silos.

➤ **La direction des boissons :** le pôle boissons et plastique comprend trois unités industrielles situées en dehors du site de Bejaïa :

Unité LALLA KHEDIDJA (wilaya de TIZI OUZOU) a pour vocation principale la production d'eau minérale et de boissons carbonatées à partir de la célèbre source LALLA KHEDIDJA.

Unité plastique, installé dans la même localité, assure la production des besoins en emballages pour les produits de margarine et les huiles et a terme des palettes, des étiquettes, etc.

Unité COJEK, implantée dans la zone industrielle D' EL KSEUR, COJEK est une spa filiale de CEVITAL et qui a pour vocation la transformation de fruits et légumes frais en jus, nectars et conserves. Le groupe ambitionne d'être leader dans activité après 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 1800T/J, un conditionnement d'huile de 2200T/J, une margarinerie de 600T/J qui sont toutes opérationnels et une unité inter estérification-hydrogénation-pâte chocolatière.
- **La direction pôle sucre :** S'assure de la mise en œuvre et du pilotage du processus technique de raffinage du sucre. Ce processus consiste à raffiner le sucre roux, pour extraire du sucre blanc et un résidu dit la mélasse. Il est constitué de 04 unités de production : une raffinerie de sucre solide 2000T/J, une raffinerie de sucre solide 3000T/J, une unité de sucre liquide 600T/J, et une unité de conditionnement de sucre 2000T/J .
- **La direction énergie et utilités :** c'est la production et la distribution pour les différentes unités, avec en prime une qualité propre à chaque processus : d'environ 450m³/H d'eau, de la vapeur ultra pression 300T/H et basse pression 500T/H, de l'électricité haute tension, moyenne tension et basse tension.
- **La direction maintenance et travaux neufs :**
 - Met en place et intègre de nouveaux équipements industriels et procédés ;
 - Planifie et assure la maintenance pour l'ensemble des installations ;
 - Gère et déploie avec le directeur industriel et les directeurs de pôles les projets d'investissement relatifs aux lignes de production, bâtiments et énergie /utilité ;
 - Rédige les cahiers des charges en interne ;
 - Négocie avec les fournisseurs et les intervenants extérieurs.

➤ **La direction système d'informations :**

- elle assure la mise en place des moyens des technologies de l'information nécessaires pour supporter et améliorer l'activité, la stratégie et la performance de l'entreprise ;
- Elle doit ainsi veiller à la cohérence des moyens informatique et de communications mise à disposition des utilisateur, à leur mise à niveau, à leur maîtrise technique et à leur disponibilité et opérationnalité permanente et en toute sécurité ;
- Elle définit, également dans le cadre des plans pluriannuels les évolutions nécessaires en fonction des objectifs de l'entreprise et des nouvelles technologies.

Section2 : Le processus logistique à l'exportation de « CEVITAL »

On a vu précédemment que La logistique est un processus de planification, de mise en œuvre et de contrôle du flux et de l'entreposage de produits et de services ainsi que l'information du point d'origine au point de consommation.

La logistique revêt donc un caractère intersectoriel marqué tel que commerce, grande distribution, prestataires logistiques, plates-formes de distribution, industrie...etc.

Cette grande diversité d'activités est liée à l'externalisation des entreprises s'inscrivant dans une chaîne logistique aux multiples étapes, en amont et en aval de la production.

Cela concerne essentiellement les approvisionnements, l'emballage et conditionnement, stockage, magasinage et livraison.

La logistique doit répondre à un double besoin d'organisation/rationalisation et de gestion/communication dans le cadre d'un éventail d'activités liées à l'exploitation de la chaîne logistique (entreposage, manutention, transit, production, transport,...).

2.1. L'étape de la prise de commande :

L'intermédiation de CEVITAL se fait par l'intervention des traders qui font un travail de veille et de prospection afin de savoir l'offre dans chaque pays, les traders commandent des quantités importantes à CEVITAL pour que cette dernière exporte directement la marchandise au client final. C'est la première étape pour toute opération d'exportation. Le département « TRADE » à Alger reçoit des commandes dans le cadre du même contrat. Notre cas pratique, est une vente CFR, le TRADE formalise la commande reçue par son client sous forme d'un document dit : « notice d'expédition », qui est envoyé et diffusé par courrier électronique au département « logistique export » mais également à l'ensemble des services concernés par cette opération à savoir : le service conditionnement sucre, le service expéditions, le service magasinage des produits finis et le service transport.

Cette notice est le document déclencheur de toute opération d'exportation, elle reprend tous les détails afférents à cette expédition dont : la quantité, la qualité, l'incoterm, le mode de transport et de paiement choisis,...etc.⁵⁹

⁵⁹ Voir annexe N°01 notice d'expédition.

2.2. Suivi et analyse logistique d'une exportation :

Le service programmation et suivi des expéditions établit un planning prévisionnel, de réception des TCs, d'emportage, de mise à quai, et ce en intervenant simultanément auprès des différents départements : production, transport et expédition pour coordonner et réaliser toutes les opérations dans les délais requis.

2.2.1. Réservation et mise à disposition des conteneurs vides (Booking) :

Après la notice d'expédition, vient la réservation des conteneurs vide auprès des compagnies maritimes, Pour confirmer le contrat d'affrètement, le service fret ouvre une demande de réservation des TCs dite : « booking » qui comprend le volume, le prix, le nombre, la destination et le transit time des conteneurs à la compagnie maritime choisi (CMA CGM), afin de charger la marchandise, pour une destination déterminé (ESPAGNE), et une durée déterminé (WEEK 19, 29-04-2015).⁶⁰

La mise à disposition consiste à rapprocher le nombre de conteneurs qui a été déjà réservé au préalable à la ligne maritime pour une date précise, cette dernière se fait par les douanes par une demande auprès des services des douanes algériennes afin d'autoriser la réservation des conteneurs.⁶¹

Le critère de choix de la ligne maritime se fait par l'exportateur ou l'importateur à base des conditions suivantes :

- **La franchise :** C'est la durée de la location d'un conteneur, certaines ligne maritimes ont des durées limitées telles que MSC (entreprise Italo-suisse) et CMA-CGM (entreprise Française) de 30 jours, et un retard plus de trois mois l'entreprise sera soumise à des pénalités. La seule compagnie maritime qui a une durée illimitée est celle de MEARSK (entreprise Danoise).
- **Le taux de fret du transport :** varie d'une compagnie a une autre, CEVITAL choisie le fret du transport le moins couteux.
- **La franchise à destination :** C'est la durée que reste le conteneur chez le client. Par exemple, CMA-CGM procure une durée de 10 jours et MEARSK d'une durée de 15 jours. Toutes ces conditions se font par la date d'embarquement et la disponibilité des équipements.

⁶⁰ Voir annexe n°1, notice D'expédition.

⁶¹ Voir Annexe n°2, mise à disposition conteneur vide.

- **Le transit-time :** C'est la durée du voyage maritime du port de chargement jusqu'au port de déchargement, exemple MEARSK propose une durée de 12 jours et CMA-CGM propose une durée de 14 jours, l'entreprise CEVITAL choisie la durée la plus courte.

Toutes ces conditions se font par la date d'embarquement et la disponibilité des équipements.

2.2.2. Préparation des conteneurs :

Après réception des TCs, le service chargement et manutention se charge du nettoyage et de l'habillage de l'intérieur des TCs en papier kraft pour éviter toute salissure des sacs de sucre et les protégé contre l'humidité.

2.2.3. L'accomplissement des formalités douanières :

Après réception de la facture domiciliée faite par le TRADE, le déclarant en douane du département « logistique export » doit obligatoirement réaliser les démarches suivantes :

- dépôt de la demande d'empotage et de scellement des conteneurs chez la direction des douanes;
- La préparation d'un dossier pour la déclaration en douane, comportant :
 - la facture domiciliée,
 - le registre de commerce et la carte fiscale,
 - une liste de colisage,
- un service douanier (IPS) donne l'autorisation de déposer le dossier après avoir signé l'engagement de rapatriement des fonds de la facture en question, par la banque domiciliataire.
- le déclarant en douane établit une déclaration d'export définitive 1100 dite « la D11 » sur le système SIGAD (Système informatisé de gestion automatisé de douane).
- un agent de la brigade commerciale (en douane) récupère le dossier auprès de l'IPOC (inspection principale des opérations commerciales), introduit la demande d'empotage et de scellement dans le dossier en question et sous instruction du chef de la brigade commerciale, l'agent se présente sur site, afin d'assister à l'empotage et le scellement des conteneurs
- le service recevabilité (douanier) désigne le circuit douanier, qui est une procédure de control et de vérification avant la validité de l'opération de dédouanement, il existe trois circuits :

- Le circuit vert : vérification superficielle des documents ;
 - Le circuit orange : vérification documentaire ;
 - Le circuit rouge : vérification stricte des documents et marchandises ;
- après avoir reçu la lettre validée par l'agent de douane avec la mention (vues, empotées et scellées, nombre de TC avec le nombre des scellés), l'inspecteur procède à la liquidation du dossier sur le système SIGAD, afin que le déclarant puisse récupérer le bon à enlever, pour entamer les opérations de chargement des marchandises à bord du navire dans le cas du transport maritime. Pour le transport routier, le déclarant ou transitaire doit présenter, les documents au niveau des frontières.

2.2.4. L'étape d'empotage et de scellement des TCs :

Parallèlement aux formalités douanières et après avoir fait une demande d'empotage et de scellement ⁶², le service chargement et manutention s'occupe du chargement des sacs de sucre dans les TCs préparés en présence d'un inspecteur en douane chargé de contrôler et de suivre l'opération, un agent de control de qualité des produit agroalimentaire doit également attester de la conformité des marchandises aux normes adoptées par CEVITAL (ISO22000).

A la fin de l'opération de l'empotage et la confirmation de l'empotage de l'ensemble de conteneurs prévus dans la notice d'expédition Une liste des TCs empotés est établie par le responsable de la plateforme export, cette liste contient le nombre, numéros et références. Cette liste de TCs est vérifier par le chargeur d'expédition. Cette vérification est une étape très importante, qui consiste à :

- vérifier le nombre de conteneurs s'il correspond au nombre de conteneurs dans la notice d'expédition,
- vérifier la référence et le numéro du conteneur.

Le scellement c'est le fait de bloquer les conteneurs définitivement, ce dernier se fait par 3 acteurs essentiels :

- Le scellé des douanes ;
- Le scellé de la ligne maritime ;
- Le scellé de la société de surveillance.

⁶² Voir annexe n°3, demande d'empotage et de scellement.

Après avoir achevé l'opération de scellement, la mise à quai des conteneurs est immédiatement déclenchée par le responsable des exportations en utilisant sa propre flotte de transport réservé uniquement aux opérations d'exportation.

2.2.5. La mise à quai des TCs :

Le responsable export se réfère au planning d'accostage du navire pour mobiliser la flotte de camions à affecter au transport des TCs au port, ces derniers vont passer par le control douanier et de la PAF (police des airs et des frontières), qui vont vérifier leur concordance aux informations portés sur « l'autorisation de mise à quai ».

Le document de mise à quai contient le nom de l'exportateur et celui de la ligne maritime et le pays de destination, ce document contient une liste jointe des numéros de série des conteneurs, cette déclaration signée par le chargeur, et doit être remise à la société avant tout dépôt de marchandise a quai⁶³.

2.2.6. L'embarquement des TCs :

Une autorisation d'embarquement doit être préalablement demandée à l'armateur et transmise à la BMT et le commandant de bord (48heures avant la date d'arrivée du navire), c'est ce document qui va permettre d'entamer l'opération d'embarquement des TCs à bords du navire⁶⁴.

2.2.7. Le paiement :

CEVITAL utilise dans ses transactions financières internationales une des techniques déjà traité dans le chapitre précédent qui est le Credoc ou la lettre de crédit irrévocable et confirmé.

Ses choix permet d'éviter le risque de non-paiement et assure le paiement rapide. Après réception de la marchandise par le client, la banque de l'importateur crédite le compte de CEVITAL (sur ordre de son client) et la banque de l'exportateur émet une 'attestation de rapatriement' en faveur de CEVITAL, prouvant le paiement des factures correspondantes à la marchandise livrée⁶⁵.

2.2.8. Les Operations interne d'après-vente :

⁶³ Voir annexe n° 4 doc de mise à quai.

⁶⁴ Voir annexe n°5, le bon d'embarquement.

⁶⁵ Voir annexe n°6 attestation de rapatriement.

Le département logistique export doit obligatoirement rendre compte de son activité à la direction comptabilité et finance en lui remettant les documents relatifs à chaque opération, pour se faire :

- le département export envoie à la direction commerciale du complexe les documents suivants:
 - la déclaration en douane 'D11' (pour vérifier le taux de change)
 - la facture commerciale domiciliée
- celle-ci établit le bon d'affectation correspondant à la destination de la marchandise. Le département export établit le bon de livraison, puis le remet à la direction commerciale pour l'établissement d'une facture (interne).
- le département export joint le connaissement à la facture et l'attestation de rapatriement pour les remettre à la direction finances et comptabilité, afin de vérifier la concordance du flux physique des marchandises et du flux financier.
- le département logistique export doit également conserver et archiver tous les documents afférant à ses opérations depuis la notice d'expédition jusqu'à l'attestation de rapatriement y compris les documents douaniers.

2.3. Les différents documents exigés par l'importateur :

L'importateur ouvre un accreditif à la banque émettrice de son choix dans le pays de destination ; l'accreditif mentionne en détails les documents requis par les autorités douanières et par autres agences, il peut s'agir de :

2.3.1. La facture commerciale :

Elle comporte le numéro d'expédition, la date d'embarquement, la compagnie maritime et l'adresse de livraison. Elle contient aussi la description de la marchandise et la monnaie de facturation⁶⁶.

2.3.2. La déclaration d'exportation :

Elle consiste à définir les différents éléments de cette opération comme l'importateur, l'exportateur, la marchandise et le prix, l'incoterms...etc. Elle se matérialise par un document appelé D11⁶⁷.

⁶⁶ Voir annexe n°7, commercial invoice.

⁶⁷ Voir annexe n°8, déclaration 1100.

2.3.3. Certificat d'origine :

C'est un document officiel remis à l'entreprise exportatrice par la chambre de commerce algérienne. Appelé certificat de préférence et de reconnaître que le produit est d'origine algérienne, ce certificat est accompagné par un 2ème document officiel à savoir déclaration sur l'honneur elle certifie le taux d'intégration et elle permet aux Etats d'appliquer ces préférences tarifaires⁶⁸.

2.3.4. Le connaissement ou B/L (Bill of Lading) :

Le connaissement est un contrat de transport maritime qui lie entre la ligne maritime et l'exportateur, c'est un titre de propriété de l'exportateur à l'importateur⁶⁹.

⁶⁸ Voir annexe n°9, certificat d'origine.

⁶⁹ Voir annexe n°10-11, bill of lading.

Tableau N°06 : Le processus logistique d'une Opération d'exportation.

Les étapes de la logistique	Direction et structures concerné	Opérations à effectuer
Prospections des clients	SKOR international	-Prospection de nouveaux clients ; -Cumuler un maximum d'information sur les clients ;
	Direction Trade GENEVE	-réalisé un maximum de contrats ; - négociation des contrats de long terme ; -le suivie des cours boursier quotidiennement.
Réception de la Commande	Département Commercial à Alger	-partager les contrats annuels en contrats mensuelle ou trimestrielle ; -préparer des notices d'expédition ; -envoyer les notices au département export de Bejaia dans les délais.
Réception de la notice d'expédition	Direction Commerciale / Service Export	- Calculs des couts ; - Préparation de la facture pro-forma avec une date de validité de 10 jours.
	Direction Logistique	-Transmettre au service export, la liste d'emportage relatif au chargement des produits.
Ouverture de la L/C par le client	Direction des Finances et Comptabilité	-Transmission de la L/C à la direction commerciale ; -Domiciliation de la facture Définitive, transmise par la direction commerciale.
	Direction Commerciale / Service Export	-Vérification et confirmation des conditions mentionnées sur la L/C conformément au contrat et /ou à la facture pro-forma ; -Vérification de la liste des documents exigés par le client ; -Veiller sur le respect des termes ; -Préparation de la facture définitive et la remettre à la DFC pour domiciliation ; -Lancement de l'opération auprès de toutes les directions concernées.
Préparation de la production	Direction Marketing	-Etablissement des maquettes relatives aux étiquettes exigées par le client et les soumettre à la direction concernée pour l'impression.
	Raffinerie de sucre	-Commande des emballages et étiquette. En considérant les spécifications exigées par le client ; -Mise à disposition de la commande du client.

Source : réaliser par nos soins à partir des données recueillies.

Les étapes de la logistique	Direction et structures concerné	Opérations à effectuer
Suivie qualité	Raffinerie de sucre	-contrôle de la conformité des normes physico-chimiques relatives aux fiche techniques -Etablissement des certificats demandés par le client, à savoir : certificat d'analyse, de santé, de qualité d'emballage
Préparation de l'expédition	Direction Logistique	-Organisation et Supervision ; -Respecter les délais.
	Direction logistique service transit	-Mise à disposition des TCS demandés par la direction commerciale ; -Assurés le suivi des Opérations transit auprès des institutions douanières et maritimes ; -Remettre l'ensemble des documents transit à la direction commerciale à savoir : la déclaration d'exportation, le pli cartable, deux copies originales du B/L ou CMR.
	Direction Commerciale	-Remise des documents si dessous au service transit : _ Facture domiciliée ; _ Copie du certificat d'origine ; _ Liste de colisage. -préparation des documents demandés par l'acheteur, à savoir : _ La facture commerciale ; _ Le B/L (originale et copie) ou la CMR ; _ La liste de colisage ; _ Le certificat d'origine ; _ Les certificats d'analyse, de santé, phytosanitaire de qualité, et d'emballage _ La liste d'acheminement et de transbordement de la cargaison.
Rapatriement des Fonds	Direction Commerciale	-Remise des documents à la DFC ; -remise du SWIFT relatif au virement effectué par le client.
	Direction finance et comptabilité	-Confirmation du transfert de fonds pour le service transit ainsi que la direction commerciale.

Section 3: Impact de l'organisation logistique de CEVITAL sur ses exportations

Nous allons suivre conjointement le développement de la logistique dans la démarche d'exportation de sucre blanc et en fera un petit comparatif entre les exportations de 2013 et 2014, L'objet étant de comprendre dans quelle mesure cette nouvelle structure a contribué à l'accroissement de l'activité export.

3.1. L'évolution de la structure export au sein de CEVITAL

CEVITAL a commencé son activité d'exportation en effectuant quelques essais dès l'année 2002, pour l'huile. La direction commerciale Bejaia s'est chargé de la partie vente et suivi client tan disque le transit s'est occupé de la partie logistique, c'est-à-dire, du dédouanement et suivi de l'exécution de l'opération jusqu'à l'expédition de la cargaison.

L'entreprise a continué ainsi à saisir les opportunités qui s'offrait à elle, tout en faisant des essais sur certains marchés, en s'accommodant de l'absence d'une structure export spécifique jusqu'à l'année 2008.

C'est donc en Janvier de la même année, que la société a décidé de mettre en place une structure export minimale à la charge d'un responsable export intégré dans la direction commerciale. Différentes taches incombaient au nouveau responsable export à savoir : la négociation des contrats de vente sous instruction du directeur commerciale la couverture contre le risque de change, la coordination des activités avec les autres services, notamment, la direction production, logistique, transit, comptabilité et finances. A ce moment-là, la société exportait principalement l'huile qui était destiné en général aux pays du golfe. Le sucre n'était alors qu'en période d'essais,

Le succès durable à l'export exige l'esprit exportateur et une organisation adaptée aux objectifs et possibilités de l'entreprise, et l'absence d'une organisation export spécifique constituait une entrave au développement de son activité à l'export, pour y faire face, CEVITAL a réorganisé sa structure pour suivre l'évolution de ses exportations d'une part et pour les booster d'avantage ; elle a d'abord mis en œuvre les moyens de valoriser ses produits en certifiant le sucre, puis l'huile pour répondre aux normes de qualité internationales ISO 22000, en fin 2009, la société a mis en place une nouvelle « **organisation export** », en 2013

CEVITAL a créé une filiale « **skor international** » situé en suisse, et qui a pour but la prospection des clients à l'international et la négociation des contrats.

3.1.1. La fonction commerciale :

Elle est assurée par 3 intervenants : SKOR international et le département TRADE situés en suisse, et le département commercial à ALGER.

- **SKOR international** : Situé en SUISSE crée en (2013) ce département veille à chercher et à trouver des clients potentiel dans le but de réaliser des contrats à long terme, elle n'est pas spécialisée dans la négociation mais en marketing et la cumulation d'un nombre important de client.
- **Département TRADE** : Situé en SUISSE ce département est spécialisé dans la veille en suivant les cours de bourse quotidiennement et dans la négociation des contrats annuels en fonction des quantités de sucre à exporter chaque année.
- **Département commercial** : Situé à ALGER sa fonction est de partager la quantité annuelle à livrer en quotas mensuel ou trimestriel par des notices livrées au département export à BEJAIA.

3.1.2. La fonction logistique :

Celle-ci est assurée par le département « logistique export »

Le département logistique export :

Faisant partie intégrante de la direction logistique, ce département est le résultat de l'évolution de cette dernière et de ses attributions au sein du complexe. Il prend le relais en complétant le travail de négociation et de vente, en assurant la bonne exécution des contrats conformément à ce qui figure dans les factures commerciales. Il est en charge de l'organisation, de la coordination et de la mise en œuvre des opérations d'expédition en commençant par aviser la direction production pour la préparation des produits et emballages adéquats, mettre en œuvre les opérations d'emportage, de contrôle et de dédouanement à l'export jusqu'à l'embarquement sur le navire (ou le chargement des camions et dédouanement aux frontières pour le transport routier) dans les délais requis, tout en s'assurant de rendre compte de toutes les opérations avec les documents exigés.

On constate que CEVITAL a opté pour une structure fonctionnelle dans l'organisation de sa fonction EXPORT, en effet on ne retrouve pas au sein de l'entreprise une direction export

proprement dite, car celle-ci est fractionnée en deux fonctions principales qui appartiennent à deux directions distinctes, commerciale et logistique.

3.2. Un comparatif entre les volumes(TCs) de sucre exporté en 2013 et 2014 selon les compagnies maritimes :

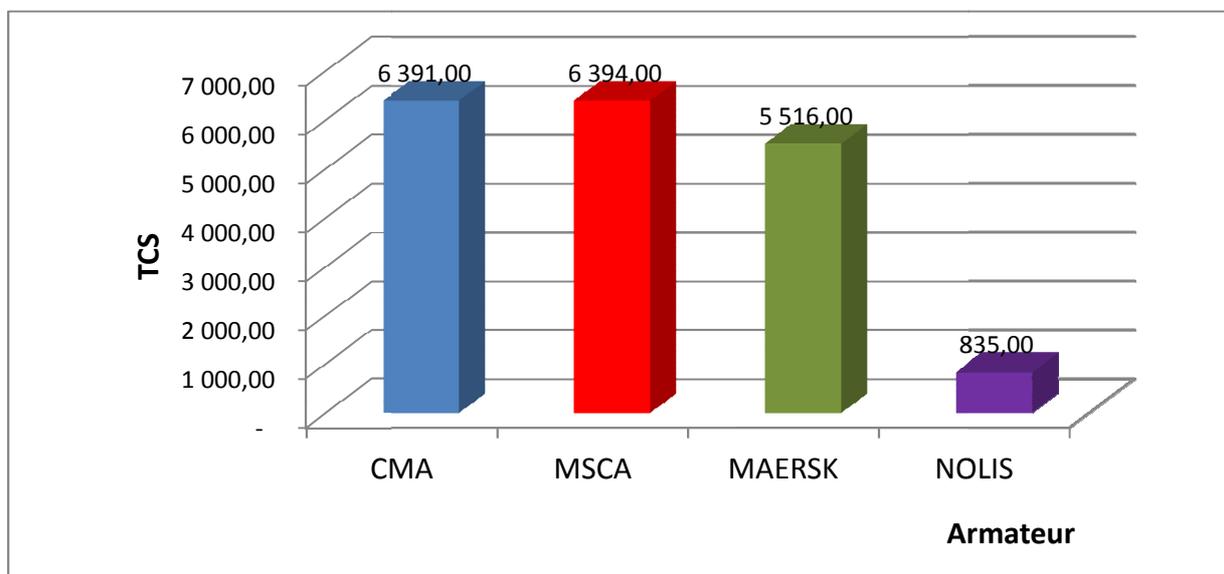
3.2.1. Les exportations en 2013 :

Tableau N°7: Nombre de TCs exporté par chaque compagnie maritime en 2013.

ARMATEUR	TCs
CMA	6 391,00
MSCA	6 394,00
MAERSK	5 558,00
NOLIS	835,00

Source : document interne de l'entreprise

Figure N°4: Nombre de TCs exporté par chaque compagnie maritime en 2013.



Analyse de figure 2013:

On constate que CEVITAL diversifie et travaille avec plusieurs compagnies maritimes, et selon les besoins qu'elle veut satisfaire et selon l'offre de ces compagnies

maritimes qui est le nombre de ligne régulière quelle couvre, le coût, et le délai. En remarque que le nombre de TCs transporté sont très proche entre les deux armateurs CMA-CGM (6391) et MSC(6394), et un peu moins d'eux MAERSK enregistre (5516) TCs, et beaucoup moins NOLIS avec (835) TCs qui fait pas le poids face à eux.

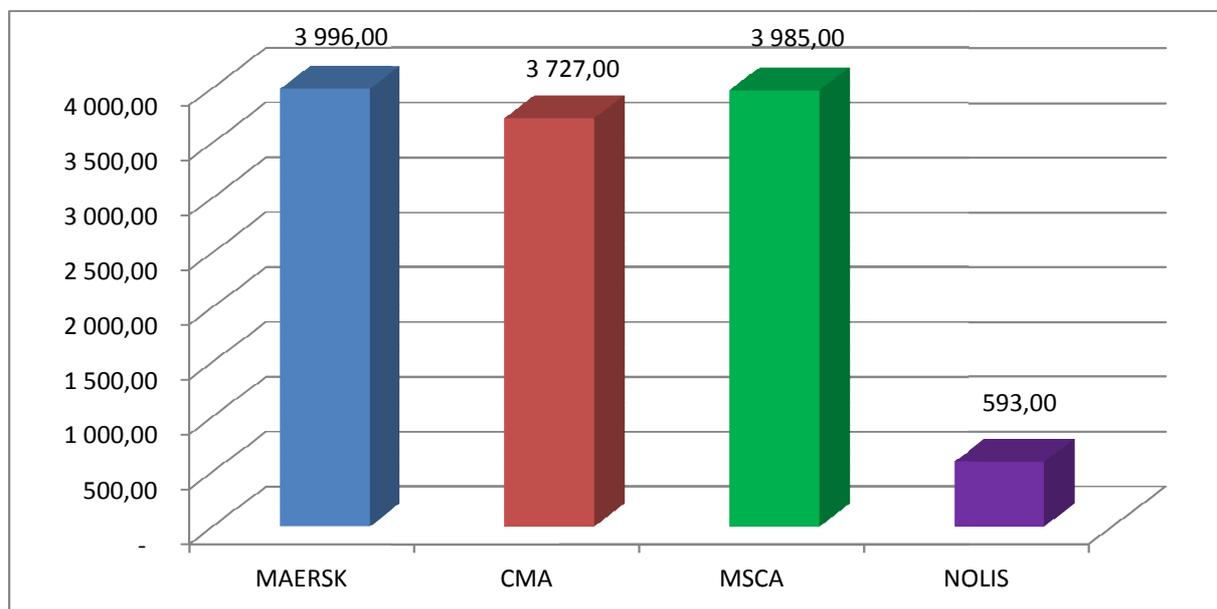
3.2.2. Les exportations en 2014 :

Tableau N°8 : Nombre de TCs exporté par chaque compagnie maritime en 2014.

ARMATEUR	TCs
MAERSK	3 996,00
CMA	3 727,00
MSCA	3 985,00
NOLIS	593,00

Source : document interne de l'entreprise.

Figure N°5: Nombre de TCs exporté par chaque compagnie maritime en 2014.



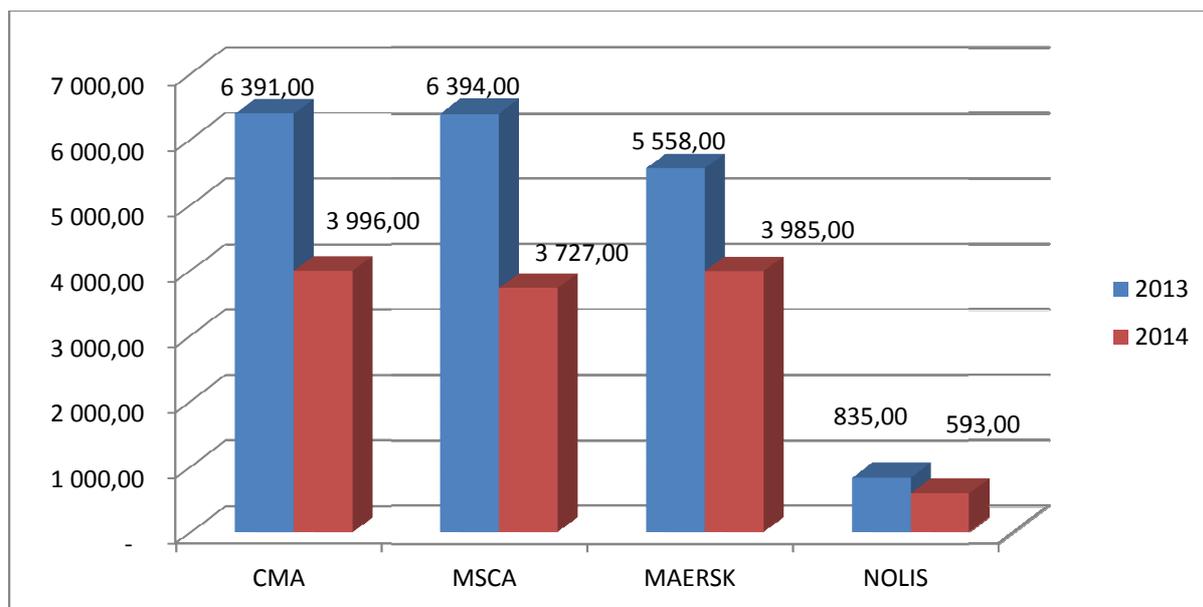
Analyse de figure 2014:

En 2014 CEVITAL fait recours aux mêmes compagnies maritimes, grâce à leur offre jugée intéressante de la part de l'entreprise. En remarque que le nombre de TCs transporté sont très proche entre les deux armateurs MAERSK (3996) et MSC(3985), un peu moins

d'eux CMA-CGM enregistre (3727) TCs, en dernière position arrive NOLIS qui est une filiale de CEVITAL avec (593) TCs.

3.2.3. La comparaison : Une comparaison est faite entre les deux années d'exportation (2013-2014).

Figure N°6: La comparaison entre les exportations selon l'armateur durant les années 2013 et 2014.



Analyse de la comparaison :

Le nombre global de TCs exporté est passé de 19178 en 2013 à 12301 en 2014, soit une baisse de 35,85% en seulement une année.

On constate une baisse considérable pour le nombre global de TCs (sucre exporté) entre 2013 et 2014, celui-ci est dû à une forte baisse du volume de sucre raffiné destiné à l'exportation et à la politique de l'entreprise de satisfaire le marché intérieur pour passer au marché extérieur c'est-à-dire mettre en priorité le marché local par rapport au marché étranger, cette baisse est due également au faite que la plupart des expéditions sont des expéditions de prospection, les prix de la matièrepremière qui est toujours en fluctuation, l'entrée des nouveaux concurrents sur le marché international, la satisfaction de la production national de certains pays importateurs du sucre et enfin, selon la règle de l'offre et de la demande.

3.3. Les difficultés rencontrées à l'export :

Comme toute entreprise exportatrice, l'exportation d'un produit donnée va rencontrer des contraintes et des difficultés liée à plusieurs éléments, on tachera de synthétiser les plus essentiels.

3.3.1. Les contraintes liées à la logistique :

La Perturbation des chargements à l'export et a l'import encombré par le marché local, qui monopolise le quai d'embarquement qui entraine des retards qui se traduise par des pertes de temps et de couts, qui freine donc le dynamisme de l'entreprise a l'export, en second lieu il Ya la structure « Supply Chain » qui n'a pas encore intégré toutes ses fonctionnalités, donc qui n'est pas à 100% de ces moyens pour pouvoir faire face aux difficultés rencontré sur le terrain. Sans oublier les difficultés de trouver des surfaces de stockage supplémentaires, même si que CEVITAL dispose déjà d'un air de stockage des conteneurs assez importants, ces entrepôts étant surchargés se font insuffisants.

En a constaté une baisse de contraintes par rapport aux années précédentes parce que CEVITAL travail pour menerà bien cette structure qui est la logistique, Bien sur toute ces contraintes se corrige avec le temps.

3.3.2. Les insuffisances constatées au niveau organisationnel :

La décentralisation de la fonction export, le TRADE à Alger et la logistique export et le commercial export à Bejaia qui ne sont pas gérés par un directeur export, en second lieu l'organisation export est en transformation continue encore au stade initial de son développement à l'international

En fin, toute entreprise a surement des qualités mais aussi des défauts, avec le temps CEVITAL a démontré qu'elle pouvait surmonter ces défauts la en fournissant des efforts tan que sur le plan national que international. Et ces efforts la se paye actuellement puisque elle est leadeur sur le marché national dans plusieurs produit, à l'international elle progresse de plus en plus éteignons même des pays lointains, par exemple : (Toronto, Doha, Rotterdam).

Conclusion

Il y a encore un an, les opérations de chargement, manutention et d'expéditions étaient menées par les mêmes services qui remplissent ces opérations sur le marché local, compte aux formalités douanières et l'affrètement des navires, ils étaient assignés au service transit de la direction approvisionnement, toutes ces activités relèvent de la logistique à l'export, mais elles n'étaient pas regroupées dans une même entité organisée de manière à les coordonner pour en tirer le meilleur résultat possible.

Après le succès de ses premières opérations dans le marché étranger, CEVITAL a conquis certains clients et a commencé à envisager de manière plus concrète à étendre son activité sur le marché international, Pour ce faire, elle a dû développer son organisation export, en y intégrant l'ensemble des activités logistiques pour suivre l'évolution de ses exportations et plus encore afin de les améliorer davantage.

Au cours de ce chapitre, nous avons conclu que l'entreprise CEVITAL est considéré comme exportatrices de plusieurs produits notamment le sucre blanc. Ce dernier passe par plusieurs étapes logistique qui viennent successivement, pour une bonne démarche d'exportation afin de réaliser ses échanges internationaux, pour éviter les risques de non-paiement.

Conclusion Générale

Conclusion générale

La logistique dans les opérations de commerce international constitue une chaîne très organisée qui permet de maîtriser les flux physiques, les flux financiers et les flux documentaires, mais sa réussite est indexée à la fiabilité des différents maillons de cette chaîne.

Qu'elle soit internationale ou locale, la logistique s'assure d'exécuter les commandes des clients afin de les satisfaire dans les meilleures conditions de coûts et de qualité de service dans les délais requis.

La logistique internationale se différencie de la logistique locale, par le fait qu'elle intègre de nouvelles dimensions plus complexes et contraignantes imposées par la distance, qui sépare l'entreprise de ses clients et les difficultés qui en résultent d'une part, mais également par le fait que l'exportation fait intervenir deux pays différents, donc, deux cultures différentes, deux administrations différentes, ce qui soulève également des difficultés liées au passage frontalier des marchandises, supposant une bonne connaissance en matière de douane et de ses différents régimes.

Par ailleurs, un choix rigoureux des moyens et techniques appropriés aux spécificités du marché international est impératif.

Les incoterms codifient les pratiques du commerce international et permettent à des opérateurs appartenant à des systèmes économiques et juridiques différents de pratiquer le commerce.

Les principaux objectifs des modes de paiement à l'international sont ; la sécurisation d'un paiement, la fourniture des solutions de financement et garantir la bonne exécution d'une opération.

Afin que l'entreprise puisse réussir sa démarche d'exportation, elle doit connaître et maîtriser la logistique. Elle s'assure d'exécuter les commandes des clients afin de les satisfaire dans les meilleures conditions de coût et de qualité de service dans les délais requise.

Le travail que nous avons effectué au sein du complexe agroalimentaire CEVITAL de Bejaia, plus précisément, au département logistique export, nous a aidé à recueillir les informations voulues, afin de mieux comprendre ce processus qui est la logistique suivie par cette entreprise.

Ce processus passe par plusieurs étapes, dont la première est l'approvisionnement en matière première puis le stockage et la production de produit fini. en parallèle avec la production l'entreprise négocie des contrats avec des clients finaux par l'intermédiaire de sa filiale « SKOR international » située en Suisse, une fois le contrat signé, le département export de la même filiale envoie le contrat au service export à Alger et à son tour envoie des notices d'expédition (mensuellement ou trimestriellement, tous dépendent des besoins du client) à Bejaia pour préparer la marchandise et l'expédier à la destination choisie par le client. Tout cela passe par des étapes importantes qui sont: la réservation des conteneurs vides, la mise à disposition des conteneurs, l'emportage et le scellement par la douane algérienne, la mise à quai, l'embarquement et enfin la livraison de la marchandise.

De ce fait, l'importateur exige la présence de quelques documents (la facture commerciale, certificat d'origine, la livraison de la marchandise).

Au terme de notre travail, nous avons constaté que la logistique est très importante pour le bon fonctionnement du commerce international et qu'une structure logistique est tout simplement indispensable pour une entreprise exportatrice. Dans le cas de CEVITAL, l'entreprise est expérimentée dans ses stratégies d'exportation du sucre blanc et reflète un certain professionnalisme surtout avec la norme ISO 22000 ce qui attire et assure les clients potentiels.

Référence

Bibliographique

Bibliographie

Les ouvrages :

- ✓ Catherine TEULE-MARTIN, « La Douane, instrument de la stratégie international », ECONOMICA, Paris, 1995.
- ✓ D.TIXIER, H.MATHE et J.COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux, DUNOD, PARIS, 1983.
- ✓ DEMERDJIAN. P, Le rôle des transports et de la logistique dans les échanges, mémoire de maîtrise AES.
- ✓ El Khalifa, M.E.K, Guide de transport international de marchandises, édition DAHLEB, 1966.
- ✓ G.LEGRAND, H MARTINI Gestion des opérations import –export, édition DUNOD.
- ✓ GHISLAINE.L et HEBERT.M, (Commerce international) ,2^{eme} Ed DUNOD, Paris, 2008.
- ✓ J.BELOTTI, « le transport international de marchandises », VUIBERT, Paris, 1992.
- ✓ Jean-Moulin, « lexique de gestion », DALLOZ, 6eme édition, Paris, 2003.
- ✓ KARL MIVILLE-DE CHAENE, le commerce international, par contact monde.
- ✓ Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008.
- ✓ Logistique production-distribution-soutien, d'YVES PIMOR ET MICHEL FINDER, 5eme édition, édition DUNOD, année 2008.
- ✓ LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édite PUBLIBOOK, Paris, 2009.
- ✓ NAJI JAMMAL, Commerce international, 2eme édition.
- ✓ OMAR KALLEL, Thèse en vue de l'obtention du doctorat de l'université de Toulouse et de Tunis sur L'impact des relations contractuelles entre donneurs d'ordres et sous-traitants sur la performance d'une chaîne logistique équitable, année 2012.
- ✓ Pasco .C, « «expresse commerce international », 6^{eme} Ed, Paris, 2006.

- ✓ Pierre MEDAN et Anne GRATACAP, « Logistique et supply chaine management », DUNOD, Paris, 2008.
- ✓ Stratégie logistique, «Alexandre Le Grand précurseur de la logistique moderne?», Mars 2003 –n°54.
- ✓ Thierry C., Bel G., 2002. "Gestion de chaines logistiques dans le domaine aéronautique : outils d'aide a la décision pour l'amélioration du partenariat", Revue Française de Gestion Industriel.
- ✓ YECHE.J.B : «Traité de la lettre de change », PARIS, 1846.
- ✓ ZEROUK MOULOUA, Thèse sur l'ordonnancement coopératif pour les chaines logistique, école doctorale IAEM lorraine, année 2007.

Les sites internet :

- ✓ www.CEVITAL.com
- ✓ www.douane.gouv.fr
- ✓ www.eur-export.com
- ✓ www.international-pratique.com/
- ✓ www.logistiqueconseil.org
- ✓ http://www.pentalog.fr/expertise_metier/distribution_logistique.htm
- ✓ <http://www.web-logistique.com/>

Les documents :

- ✓ Article 27 de la loi 1966 du code maritime Algérien.
- ✓ Bases du Commerce International.
- ✓ Cours de Mr DIEMER Arnaud, IUFM d'auvergne, économie d'entreprise, partie 2 les fonctions de l'entreprise.
- ✓ Des documents interne a l'entreprise.

- ✓ Stratégie logistique, «Alexandre Le Grand précurseur de la logistique moderne?», Mars 2003 –n°54.
- ✓ Sylvain Convers, Les enjeux de la Logistique, CFR & CGL Consulting.
- ✓ Des documents interne a l'entreprise.

Le glossaire

LE GLOSSAIRE

Acconage : action de fournir à un navire de commerce du matériel ; main d'œuvre pour l'embarquement, débarquement et arrimage de la marchandise.

Accostage : c'est le navire qui se met bord à bord avec le quai.

Affrètement : est un contrat de location, contre rémunération, d'un navire pour le transport de marchandise ou de personne.

Amarrage : action de maintenir, ou moyen d'amarres (corde) à un navire.

Arrimage : action d'arranger et de fixer solidement les marchandises dans un navire, un camion, ou un wagon.

Armement : ensemble de matériel et équipage nécessaires à la navigation d'un navire.

Armateur : c'est celui qui possède le navire, en lui fournissant le matériel et tous les appareils auxiliaires nécessaires à la navigation.

Assurance : prestation de service délivrée par un assureur à ses assurés, en contrepartie de la signature d'une police et le versement de la prime, dans des domaines très variés : transport de marchandise, assurance crédit, assurance prospection.

Avarie : nom générique des dommages causés aux marchandises lors de transport dans le cadre de l'assurance transport.

Avis d'arrivée : c'est un document pour informer les clients de l'arrivée de leurs marchandises, avec tous les frais (fret, frais d'embarquement).

Bon à délivrer : document remis par un consignataire à la place de connaissance pour les formalités d'enlèvement.

Bon à enlever : après l'accomplissement des formalités douanières, cette administration délivre au réceptionnaire ou à son transitaire le bon à enlever en vue de retrait de la marchandise du port.

Cargo : navire transporteur de marchandise.

Cargo plan : c'est un plan de chargement de la cargaison dans le navire.

Chargeur : propriétaire de la cargaison représenté par un connaissance.

Commissaire d'avaries : expert chargé de déterminer les indemnités de chaque partie au contrat de transport dans les cas d'avaries communes.

Commissionnaire de transport : agent intermédiaire qui organise de façon libre, pour le compte de l'expéditeur la totalité de transport.

Compte d'escale : document établi par l'agent consignataire reprenant tous les frais engagés par le navire durant son escale.

Connaissance : c'est un contrat passe entre le chargeur et le transporteur maritime de la marchandise.

Consignataire : mandataire salarié de l'armateur ou du propriétaire de la cargaison.

Conteneur : signifie d'une façon très large contenant emballage.

Conférence de placement des navires (CPN) : elle se tient quotidiennement au siège de l'entreprise portuaire pour la demande de poste à quai et l'accostage du navire selon ses caractéristiques ainsi que la nature de la marchandise transportée.

Déclaration en douane : acte par lequel une personne manifeste sa volonté d'assigner un régime douanier déterminé à une marchandise importée ou exportée.

Dédouanement : ensemble de formalités par lesquelles des marchandises se trouvent libérées des douanes (formulaires et déclarations à remplir, droits à pays...etc).

Douane : c'est une administration étatique chargée de contrôler le passage des biens et capitaux à travers les frontières.

Droits de douane : droit perçus sur les marchandises importées lorsqu'elles sont mise à la consommation.

Entrepôt : lieu de réception, stockage et de préparation des produits avant leur livraison aux clients.

Escale : lieu de rattaché et de ravitaillement des navires.

E T A (Estimated Time of Arrival): date prévue d'arrivée du navire au port que le capitaine annonce à son agent consignataire au moins de 24H à l'avance.

Facture pro-forma : cette facture est délivré par le vendeur à l'acheteur pour permettre à ce dernier préalablement à l'envoi, d'accomplir les formalités qu'elles soient administratives, bancaires.

Formalités douanières : sont l'ensemble des déclarations et des opérations à effectuer avant, pendant et après une importation ou une exportation.

Fret : ce terme désigne le prix de transport des marchandises.

Incoterm : contrat commercial, utilisé dans le commerce international, établissant les responsabilités de l'acheteur et de vendeur en matière de transport.

Mouillage : est un terme de marine qui désigne un abri sûr pour un navire.

Navire : engin de navigation, au même titre qu'une personne physique, il a un nom, domicile et nationalité.

Palan : moyen de levage propre à élever et déplacer des charges. L'expression sous palan désigne la livraison des marchandises d'un moyen de transport vers l'autre.

Shipping : englobe tout ce qui s'attache au navire (ship) et au commerce maritime.

Statement of facts : rapport d'escale du navire reprenant en détail l'ensemble des opérations portuaires.

Tramping : en anglais vagabond, exploitation à la demande d'un navire généralement non spécialisé et transportant du vrac, liquide ou solide.

Transitaire : intermédiaire entre l'entreprise et les douanes s'occupant essentiellement du transport des marchandises. Il veille à la bonne marche des livraisons et assiste son client auprès des douanes, en cas de litige.

L'ISO 22000 : est une norme internationale, relative à la sécurité des denrées alimentaires. Elle est applicable pour tous les organismes de la filière agro-alimentaire.

Source : POULAIN. E, MASSABIE.M : « Lexique du commerce international », édition Bréal, Paris, 2002.

Liste des annexes

ANNEXE N°01 : notice d'expédition

ANNEXE N°02 : mise à disposition conteneur vide

ANNEXE N°03 : demande d'empotage et de scellement

ANNEXE N°04 : doc de mise a quai

ANNEXE N°05 : le bon d'embarquement

ANNEXE N°06 : attestation de rapatriement

ANNEXE N°07 : commercial invoice

ANNEXE N°08 : déclaration 1100

ANNEXE N°09 : certificat d'origine

ANNEXE N°10- 11: bill of lading

Aujourd'hui, le commerce évolue de plus en plus au niveau international et les entreprises de production développent des marchés sur plusieurs pays. Cette évolution massive nécessite un suivi pour pouvoir produire des biens et services pour satisfaire les besoins des consommateurs. Pour mieux organiser toutes les opérations liées à cette production des biens à l'international sans contraintes ou en les diminuant les spécialistes et praticiens ont vu l'importance de la mise en place d'un service logistique. Une logistique efficace constitue un élément déterminant de la compétitivité des opérations de commerce international depuis l'usine de la fabrication jusqu'à la livraison finale chez le destinataire.

Il est fréquent que les entreprises n'aient pas les moyens de réaliser elles-mêmes les activités de la logistique et le recours à des prestataires est indispensable (transitaires, commissionnaires). Ceux-ci grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international.

Qu'elle soit internationale ou locale, la logistique s'assure d'exécuter les commandes des clients afin de les satisfaire dans les meilleures conditions de coûts et de qualité de service dans les délais requis.

Afin que l'entreprise puisse réussir sa démarche d'exportation, elle doit connaître et maîtriser la logistique. Elle s'assure d'exécuter les commandes des clients afin de les satisfaire dans les meilleures conditions de coût et de qualité de service dans les délais requise.