

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

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

Département des Sciences Commerciales

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

Option : Commerce International et Logistique

Thème

**Le rôle de la logistique dans les opérations
d'exportation. « Cas CEVITAL »**

Réalisé par :

- 1- Guendoul Samah
- 2- Larbi Samira

Membres de jury :

Président : Dr. Zeggagh
Examinatrice : Mme. Ziani

Encadreur :

Pr. KASSA.R

Promotion 2017-2018

Remerciements

Nous remercions dieu pour nous avoir accordé santé et volonté pour accomplir ce travail.

Nous commençons par présenter nos vifs remerciements à notre encadreur Monsieur KASSA d'avoir accepté de diriger et d'orienter notre travail de recherche.

Nous remercions aussi le personnel du service transit rattaché à la direction exporte de CEVITAL pour leur aide apportée durant la réalisation de ce travail.

Nos remerciements s'adressent essentiellement au service logistique : Monsieur Zaidi Samir, Monsieur soultana rafik, Monsieur KHerf Allah raid.

Nous remercions aussi Monsieur Madi Sofiane pour son aide.

Nous remercions notre promoteur : Monsieur Idrissou Samir.

Nous tenons à remercier les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer notre travail.

Nous remercions vivement tous nos enseignants que nous avons eus durant nos études au sein de l'université de formation continue, nous remercions Madi Lynda pour son aide et ces conseils durant la durée de travail.

Nous remercions tous nos camarades et amis de la section commerce international et logistique.

Nous ne saurons terminer par remercier toutes les personnes qui nous ont apporté leur aide de près ou de loin pour mener à bien ce travail.

Dédicaces

J'expose ici le fruit de cinq années d'étude et de travail que j'aimerais partager avec

tous ceux qui me sont chers et le dédier particulièrement :

A mes chers parents : Vous êtes pour moi un sujet de fierté. Vous m'avez toujours appris le sens de la responsabilité, de la raison, du devoir et de la confiance en soi.

Au-delà des mots et des phrases, aucune parole ne saurait exprimer mon éternel attachement, mon profond amour, ma perpétuelle affection et l'infinie gratitude que je vous dois, Car votre place dans mon cœur est particulière, nul dédicace et nulle parole ne peut Exprimer mon profond amour à votre égard.

*A mes chers frères : **lhacen, fahem et billal***

*A mes chères amies : **Djoumana, Imane, zahira, mamoun, akli, Nassim, Khaled***

*A mes cousines : **nouara et Djamila avec leur frère dada bouhou***

A mes oncles et mes tantes

*A mon binôme: **samah***

A tous ceux qui m'ont soutenu durant mon stage.

LARBI Samira

Dédicaces

À ma très chère mère : tu présente pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse, une vraie femme qui n'a pas cessé de m'encourager et prier pour moi.

À mon chère père : ce travail et le fruit de tes sacrifices que tu as consentis pour mon éducation et ma formation, tu es la lumière de mon chemin, ton soutien moral et matériel, ta gentillesse m'ont permis de réussir mes études.

À mes chers frères : Nassim, Abdenour, Mourad : les mots ne suffisent pas pour exprimer l'attachement, l'amour et l'affection que je porte pour eux.

Ce sont mes anges gardiens, mes fidèles compagnons dans les moments les plus délicates de cette vie mystérieuse.

Sans oublier ma chère wafa la femme de mon frère je la considère une sœur pour moi.

À mes chères sœur : Sarah et Samia son mari Bouzid et ces enfants Rassim, Mounir et Amira.

Nassima et ces adorables enfants Nour el Houda, Yasmine, Rayane, son mari Hassan il été toujours présent pour les bons conseils.

À ma chère tante Nabila et son mari Mustapha,

À mes chères cousines : Souad, Lydia, Rima, Soulaf, Souhila.

À mes chères ami (e) s: Warda, khalida, kahina, fatiha, Souad, Sarah, Djegdjiga ,Mohamed nabil, Raouf, Fahem, Mohamed.

À mes chers oncles et toute famille GUENDOUL.

À ma chère binôme Samira.

GUENDOUL Samah

Liste des tableaux

Liste des tableaux

<u>Tableau N°01</u> : <i>Tableau représentant les enjeux de la chaîne logistique sur la compétitivité des entreprises et sur le développement territorial.</i>	18
<u>Tableau N° 02</u> : <i>la famille des Incoterms</i>	21
<u>Tableau N° 03</u> : <i>les modes de transport, leur caractéristiques techniques , leur avantage et inconvénients</i>	25
<u>Tableau N°04</u> : <i>présentation les opérations physiques ainsi que les obligations du vendeur et de l'acheteur et les documents appropriés</i>	27
<u>Tableau N°05</u> : <i>identification des risques qui freinent le déroulement des activités d'exportation</i>	42
<u>Tableau N°06</u> : <i>Les principales clauses du contrat de vente à l'international</i>	50
<u>Tableau N°07</u> : <i>les étapes d'une opération d'exportation</i>	79
<u>Tableau N°08</u> : <i>l'évolution des exportations de sucre par conteneurs entre 2015, 2016 et 2017.</i>	84
<u>Tableau N°09</u> : <i>niveau hiérarchique.</i>	86
<u>Tableau N°10</u> : <i>Expérience dans le poste</i>	87
<u>Tableau N°11</u> : <i>l'importance de la logistique au sein de CEVITAL</i>	88
<u>Tableau N°12</u> : <i>La maîtrise de la fonction logistique influence sur les opérations d'exportations</i>	89
<u>Tableau N°13</u> : <i>Les compétences et savoir-faire de l'entreprise sont nécessaires pour maintenir et développer la fonction logistique</i>	90
<u>Tableau N°14</u> : <i>L'adoption de la logistique peut influencer l'avantage concurrentiel</i>	92
<u>Tableau N°15</u> : <i>La rivalité avec d'autres entreprises est si importante qu'elle exige le recours à la logistique dans les activités d'exportation</i>	92

Liste des figures

Liste des figure

<i>Figure N°01 : Logistique de production</i>	<i>8</i>
<i>Figure N°2 : Représentation schématique de la chaine logistique.....</i>	<i>10</i>
<i>Figure N° 3 : La chaine logistique (Supply Chain)</i>	<i>10</i>
<i>Figure N° 4 : schématisation des flux d'informations, flux physiques et flux financières ..</i>	<i>14</i>
<i>Figure N°5 : Les quatre composantes de la logistique internationale.....</i>	<i>20</i>
<i>Figure N°6 : Situation géographique du complexe CEVITAL.....</i>	<i>62</i>
<i>Figure N°7 : organigramme de complexe CEVITAL.....</i>	<i>65</i>
<i>Figure N°8 : Les différentes directions intervenant lors d'une opération d'exportation</i>	<i>68</i>
<i>Figure N°9 : Structure de la fonction export.....</i>	<i>72</i>
<i>Figure N°10: Organigramme de la direction logistique</i>	<i>73</i>
<i>Figure N°11 : les volumes des exportations par conteneurs entre 2015,2016 et 2017.....</i>	<i>85</i>
<i>Figure N°12 : Niveau hiérarchique des employés</i>	<i>86</i>
<i>Figure N°13 : L'expérience des employées.....</i>	<i>88</i>
<i>Figure N°14 : l'importance de la logistique.....</i>	<i>89</i>
<i>Figure N°15 : l'influence de la maîtrise de la logistique sur les exportations</i>	<i>90</i>
<i>Figure N°16 : les compétences et le savoir-faire</i>	<i>91</i>
<i>Figure N°17 : l'impact de la logistique sur les autres services</i>	<i>91</i>
<i>Figure N°18 : La rivalité avec d'autres entreprises est si importante qu'elle exige le recours à Internet dans les activités de l'entreprise.....</i>	<i>93</i>

Liste des abréviations

La liste des abréviations

BAE : Bon A Enlever

BMT : Bejaïa méditerranéen terminal

CA : Chiffre d’Affaire

CCI : Chambre de Commerce Internationale

CDA : Code de douane Algérien

CFR: Cost and Freight (coût et fret)

CGVE : Conditions Générales de Vente Export

CIF: Cost, Insurance and Freight (coût, assurance et fret)

CIP: Carriage and Insurance Paid to (Port payé, assurance comprise, jusqu’a)

CPT: Carry age Paid to (port payé jusqu’a...)

D/A: Documents contre Acceptation

D/P: Documents contre Payment

DAP: Delivered at Place

DAT: Delivered at Terminal

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

DFC : Direction Finance et Comptabilité

DLVI : Duplicata de Lettre de Voiture International

ECR : Efficiency Consumer Response

EPB : Entreprise Portuaire de Bejaia

EXW : EX Works (à l’usine)

F&C : Finance and comptabilité

FAS : Free a Alongisde Ship (Franco le long de navire)

FCA: Free Carrier (Franco-transporteur)

FCL: Full Container Load

FOB: Free On Bord (Franco bord)

IPS : Inspection principale aux section

LCL : Less Container Load

LTA : Lettre de Transport Aérien

LTR : Lettre de Transport Routier

MAD : Mise A Disposition

NTIC : Nouvelle Technologies de l'Information et de la Communication

PAF : Polices Airs et Frontières.

PME : Petite et Moyenne Entreprise

SIGAD : Système d'Information et de Gestion Automatisée des Douanes.

SLBC: Sustainable luxury brand communication

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications

TCs : Transport de conteneur

TDC : Tarif Douanier Commun

TIC : Technologies de l'Information et de la Communication

Sommaire

Sommaire

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abreviations

Introduction générale.....	1
Chapitre I : cadre conceptuel de la logistique.....	3
Section 01 : Généralités sur la logistique.....	3
Section 02 : La chaine logistique (supply chaine).....	9
Section 03 : La logistique internationale	19
Chapitre II : cadre théorique sur les exportations.....	38
Section 01 : généralité sur les exportations	39
Section 02 : la démarche d'exportation	44
Section 03 : les procédures de l'activité d'exportation	50
Chapitre III : la fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc..	61
Section 01 : la présentation de l'organisme d'accueil CEVITAL.....	61
Section 02 : les étapes d'exportation de CEVITAL.....	75
Section 03 : l'impact de la structure logistique sur l'accroissement de l'activité export ..	82
Conclusion générale.....	95

Bibliographie

Annexe

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international peut être défini comme un échange des biens et services internationaux, divisé en commerce d'exportation, d'importation et de transit. Les entreprises qui interviennent dans le commerce international et ce pour l'exportation de diverses marchandises sont tenues de maîtriser l'ensemble des procédures d'exportation et spécifiquement les opérations logistiques, pour l'effectuation d'une transaction commerciale internationale.

L'entreprise est toujours à la recherche des nouveaux marchés pour commercialiser ces produits afin de pouvoir survivre dans un milieu concurrentiel, cela exige à l'entreprise de cibler des nouveaux marchés à l'étranger en procédant à l'exportation des produits. Pour exercer l'activité d'exportation l'entreprise cherche des routes maritimes, aériennes ou terrestres dans le but de livrer des produits au bon endroit, au bon moment et surtout à moindre coût.

La sortie du produit des entrepôts jusqu'à son arrivée à la main de l'acheteur cette étape est nommée la logistique, donc l'entreprise est appelée à gérer et à faire face aux contraintes liées au temps et au moindre coût. Jusqu'à une période récente la logistique était considérée comme une fonction secondaire de l'entreprise, cette fonction logistique a beaucoup évolué, son champ d'action et son rôle variant d'une entreprise à une autre, de plus en plus de multiples enjeux de la logistique sont pris en considération pour l'évolution de l'entreprise dans son environnement.

Même s'il y a une réussite au niveau local, plusieurs entreprises hésitent d'allonger leurs activités à l'international, freinées par des contraintes liées à la distance et les difficultés d'acheminement des marchandises, les différences culturelles sans oublier l'aspect administratif concernant les documents et les formalités à accomplir. Donc il est légitime de s'interroger sur la fonction de la logistique dans l'exportation comme suit :

« Quel est le rôle de la fonction logistique dans les opérations d'exportation ? ».

Notre étude de cas consiste à suivre l'analyse de la fonction logistique dans les opérations d'exportation au sein de l'entreprise CEVITAL, qui a une grande part sur le marché local mais aussi par l'orientation de son activité vers le marché étranger.

Pour résoudre provisoirement cette problématique nous proposons les hypothèses suivantes :

- **H1** : La fonction logistique est dérivée de la fonction d'exportation et elle contribue pour l'amélioration de la compétitivité et de la performance de leur entreprise.

Introduction générale

- **H2** : La fonction logistique est considérée comme un outil de coordination.

L'objectif de notre étude consiste à mieux comprendre l'usage de la logistique dans les entreprises spécifiquement dans ces activités d'exportation, puis analyser l'implication de la fonction logistique dans l'opération d'exportation d'une entreprise.

Pour atteindre cet objectif nous avons opté pour une démarche méthodologique à double perspectives :

- Le premier est théorique qui consiste à mener des recherches bibliographiques sur la base des théories et des études antérieures sur notre sujet.
- La deuxième est empirique ou nous avons opté pour une étude de cas au sein de l'entreprise CEVITAL.

Pour répondre à la problématique, le plan de notre travail est structuré en trois chapitres :

- Dans le premier chapitre nous allons présenter un cadre conceptuel de la logistique qui est composée de trois sous-section la première en va opter à une généralité sur la logistique, la deuxième consiste à parler sur la chaîne logistique (la supply chain) et enfin la section qui est consacrée sur la logistique internationale.
- Dans le deuxième chapitre nous allons parler dans un cadre théorique sur les exportations qui est composé aussi de trois sous-sections, dans la première en parlera sur des généralités des exportations, la deuxième dans laquelle en va présenter la démarche de l'exportation et la dernière section dans laquelle aussi on va parler sur les procédures de l'exportation.
- Dans le chapitre trois qui consiste à une étude pratique dans l'entreprise CEVITAL qui consiste à la présentation de déroulement de l'activité d'exportation au sein de cette entreprise. Ainsi l'impact de la structure logistique sur l'accroissement de l'activité export.

Chapitre I
Cadre conceptuel de la logistique

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

Introduction

L'usage de la fonction logistique par les entreprises augmentent de plus en plus, elle a connu une évolution dans des différents domaines c'est pour cela il est très important pour les entreprises de bien maîtriser l'acheminement de ces produits depuis leur fabrication par le fournisseur jusqu'à leur consommation finale par le client.

Cette fonction logistique est essentielle pour une entreprise si elle veut être compétitive à long terme en effet c'est la maîtrise des opérations logistique qui va déterminer la performance de l'entreprise.

Dans ce premier chapitre nous allons parler dans un cadre théorique de la logistique, pour se faire nous avons divisé notre travail en trois sous-sections la première consiste à des généralités sur la logistique, la deuxième dans la quel en va parler sur la chaîne logistique et enfin la dernière en la consacrer a la logistique internationale.

Section01 : Généralités sur la logistique

Avant de présenter la fonction logistique d'une entreprise exportatrice, nous voulions commencer, à travers cette section, par développer les aspects généraux de la logistique d'entreprise. Nous nous attacherons d'abord, à la présentation du concept logistique : L'origine, définition, ainsi les enjeux, le rôle de la logistique et enfin l'activité et finalité de la logistique.

1.1.L'origine de la logistique

Le mot logistique a comme racine grecque « logisteuo » qui signifie administrer.Ce mot a été utilisé dans le langage militaire, et qui signifie l'art pratique de déplacer les armes et de les ravitailler en établissant et organisant leurs lignes de ravitaillement¹.

Une telle définition rassemble à la fois la science de déplacement des troupes et la science d'approvisionnement d'arme, elle combine deux facteurs essentiels l'espace et le temps.

La logistique représente un pilier essentiel pour la compétitivité et la performance d'une entreprise, car c'est elle qui va déterminer sa force de résistance.

¹ YVES PIMOR, « *Logistique :production,distrubition,soutien* »,3^e édition, DUNOD, Paris,2003

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

1.2. Définition de la logistique

Il existe de multiples définitions de la logistique, on cite quelques-unes :

- La première définition de la logistique a été donnée en 1948 par **l'association américaine du marketing** : « c'est un mouvement, manutention de la marchandise de point de production au point de consommation ou d'utilisation ». Cette définition est insuffisante, car elle s'intéresse à l'aspect physique de la logistique.²
- « la logistique regroupe les différentes activités réalisées par une entreprise, y compris les activités de service, durant le transfert d'un produit du site de production jusqu'au site de consommation »³
- La définition que **Ballou** propose de la logistique est : « La mission de la logistique est de fournir des biens et des services aux consommateurs, au bon moment, et dans les conditions souhaitées, tout en assurant la plus grande contribution à l'entreprise ».⁴
- « La logistique est 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, transports et tournées de livraison ».⁵

1.3. 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 un parfait problème logistique.
- **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.

² MEDAN Pierre, GRATACAP Anne : « *logistique et supply chain management* », édition Dunod, Paris, janvier 2008.

³ Rémy LE Moigne, « *Supply chain management, achat, production, logistique, transport, vente* », 2^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2017, p09.

⁴ MEDAN Pierre, GRATACAP Anne, op-cit, p 11.

⁵ MEDAN Pierre, GRATACAP Anne, op-cit, p 12.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

- **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 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 ses 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.

1.4. Les objectifs et le rôle de la logistique

la logistique est une fonction essentielle dans l'entreprise elle consiste à réaliser beaucoup d'objectifs.

1.4.1. Les objectifs

La logistique a pour but d'améliorer la gestion administrative et réduire de nombreuses erreurs importantes. La logistique elle permet d'atteindre des objectifs tels que :

- Réduire les stocks et surtout d'éviter la surproduction. Le produit ne va pas être fabriqué pour qu'il ne se vende pas, mais la production va dépendre des commandes des clients, cela va limiter les stocks et ainsi être plus proche des besoins des consommateurs.
- La production se planifiée totalement en accord avec la demande des clients. Et ces derniers vont déclencher la production avec une commande. L'entreprise possède un stock limité dans le cas des produits qui nécessitent un délai de fabrication important.
- L'amélioration de traçabilité : elle dispose une meilleure visibilité sur la production grâce à la collaboration entre ses acteurs. Cela va lui permettre de suivre le processus de production à l'aide d'un système d'étiquetage pour une meilleure gestion de ses produits.
- L'amélioration de l'exécution de commande : le consommateur est rationnel, il cherche toujours des produits qui répondent à ses besoins en termes de délais ,de prix

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

et de qualité ; l'entreprise elle est sensée utiliser un bon système pour éviter que son client attende.⁶

1.4.2. Le rôle de la logistique

La fonction de la logistique dans l'entreprise est d'assurer au moindre cout la coordination de l'offre et de la demande, aux plans stratégique et tactique, ainsi que l'entretien à long terme de la qualité des rapports fournisseur-client qui la concerne.⁷

Elle a pour but de permettre :

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

1.5. Activité et finalité de la logistique

La logistique d'une manière générale, regroupe l'ensemble des activités ou d'un service, à un lieu ou le besoin existe, en garantissant une gestion optimale de la combinaison « quantités, délais et cout ».

Dans une entreprise la fonction logistique se rattache traditionnellement à l'organisation des opérations de⁸ :

- Emission 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, plateformes d'éclatement...);

⁶www.logistiqueconseil.org.

⁷ GRATACAP Anne, MEDAN Pierre, Op-cité, p19

⁸<http://www.logistiqueconseil.org/articles/logistique/fonctions-htm>.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

- Gestion des mouvements des personnes (plannings de rotation, plannings d'activités...);

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 ;

Enfin, dans les administrations, la fonction logistique regroupe généralement l'ensemble des activités de gestion des ressources physiques (bâtiments, engins divers, manutention, véhicules de transport...).A ces dernières, s'ajoutent les « services généraux » (petites maintenances, entretiens et sécurité).

On peut cependant distinguer plusieurs types de logistique :

1.5.1. La logistique d'approvisionnement : consiste a amené dans les usines les produit de base, composants et sous-ensembles nécessaires à la production, ainsi elle permet d'apporter à des entreprises se service ou des administrations les divers dont elles ont besoin pour leur activité.⁹

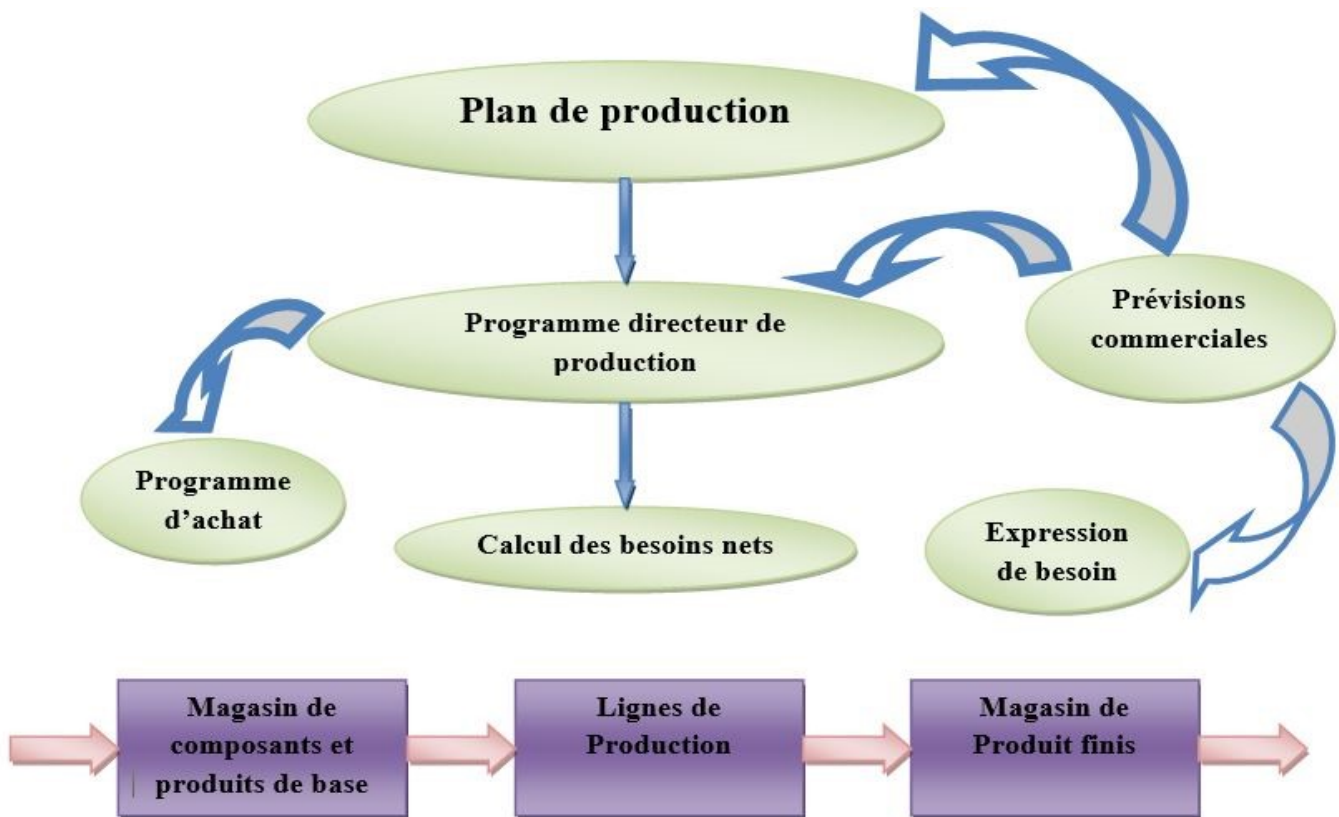
1.5.2. La logistique de productions : consiste à apporter au pied des lignes de production les matériaux et composants nécessaires à la production et à planifier la production ; cette logistique tend à absorber la gestion de production tout entière.

La logistique de production en usine comprend les métiers de :

- La gestion de production ;
- Le planning des composants et ingrédients nécessaires à la fabrication ;
- Leur mise à disposition le long des chaines de production ;
- Le stockage des produits finis ou des produits en-cours de fabrication ;
- La prévision des besoins.

⁹ PIMOR Yves ,Op-cité, p 4.

Figure N°01 : Logistique de production



Source : Professeur CHEIKH BRAHIM HAMAD : introduction a la chaine logistique ,p15.

1.5.3. Une logistique de distribution : la logistique de distribution consiste à apporter au consommateur final, soit dans les grandes surfaces commerciales, soit chez lui, la logistique de distribution connaît beaucoup d'évolutions actuellement depuis la distribution historique ci-dessus, la grande distribution (supermarchés, hypermarchés), la vente par correspondance et le commerce.

1.5.4. La logistique militaire : la logistique militaire vise à transporter sur un théâtre d'opération les forces et tout ce qui est nécessaire à leur mise en œuvre opérationnelle et leur soutien.

1.5.5. La logistique de soutien : qui consiste à organiser tout ce qui est nécessaire pour maintenir en opération un système complexe, y compris à travers des activités de la maintenance. Les métiers de la logistique de soutien sont très nombreux :

- Logisticiens, rédacteurs de documentation, analysé de fiabilité et mainteniciens.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

- Organismes et formateurs.
- Transporteurs et logisticiens opérationnels.
- Réparateurs et Techniciens à tous les échelons (terrain, ateliers rapprochés, ateliers de réparation, usine...).
- Gestionnaire de pièces de rechange ...etc.

1.5.6. L'activité dite de service après-vente : Qui est proche de la logistique de soutien, on utilise souvent l'expression «mangement de services» pour désigner le pilotage de cette activité.

1.5.7. Des reverse logistics : Traduites en français par «logistique à l'envers», «rétro-logistique» ou «logistique des retours», qui consiste à répondre des produits dont le client ne veut pas ou qu'il veut faire réparer, à traiter des déchets industriels, emballages et produits inutilisables.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

Section 02 : La chaîne logistique (supply chain)

2.1. Concept et définition de la supply chain

C'est un concept relativement récent, une dizaine d'années, même si les militaires utilisent la même expression depuis beaucoup plus longtemps. Il décrit les activités et la fonction de management de ces activités. On pourrait le traduire par « chaîne d'approvisionnement », mais le mot « approvisionnement » ne permettrait pas d'exprimer le sens que l'on veut donner à supply chain et il est préférable d'utiliser l'expression américaine pour d'écrire ce concept nouveau.

On a vu qu'aux Etats unis, ce concept positionne des enseignements que l'on regroupe plus volontiers en France sous le terme de « logistique ». Mais c'est aussi un « concept moteur » en ce sens qu'il véhicule une certaine conception de l'organisation et du management des entreprises et qu'à cet égard il est loin d'être neutre. Ceux qui l'utilisent cherchent à promouvoir, soit la vente d'outils tels des logiciels, soit la vente de conseils pour accéder à certaines formes de management ou soit une certaine conception de l'économie qui mérite réflexion.¹⁰

On définit assez souvent la supply chain comme « la suite des étapes de la production et distribution d'un produit depuis les fournisseurs des fournisseurs du producteur jusqu'aux clients de ses clients », et assez caractéristique de ce qu'était autrefois la chaîne des intervenants nécessaires dans la distribution classique pour amener un produit jusqu'au consommateur final.¹¹

La supply chain regroupe 4 domaines :

- La gestion des demandes/prévisions, commandes et collecte de données aux points de vente ;
- Le planning de distribution : stocks, entrepôts, transport et expéditions ;
- Le planning de production ;
- Le planning des fournisseurs, contrats flexibilité/délai, livraison et sous-traitante.

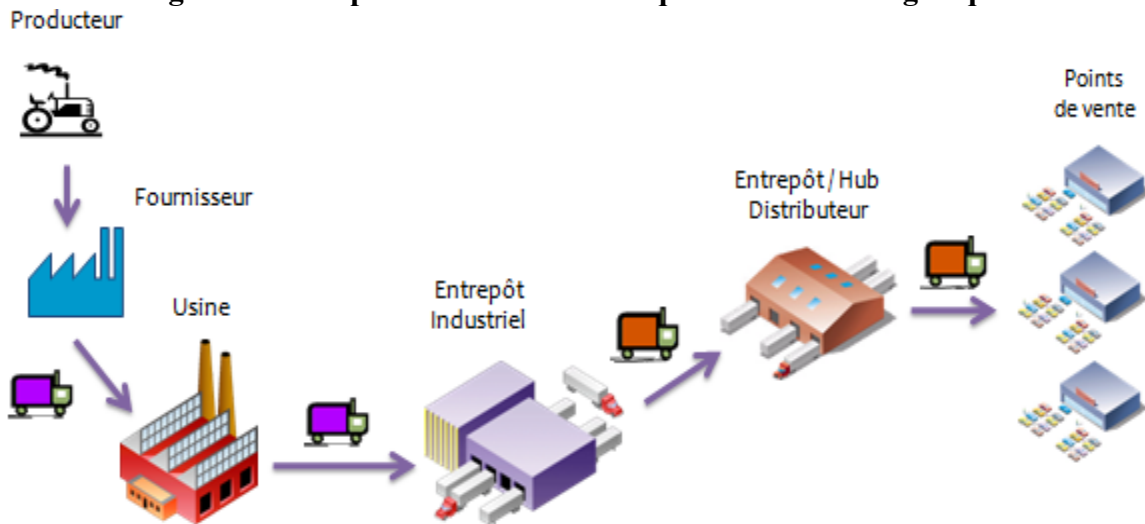
¹⁰Djermoune.N, Aired.Y « *logistique et transport* », mémoire de fin d'études, Universitaire appliquée (D.E.U.A) En commerce international, 2008.

¹¹ PIMOR Yves, « *logistique : production, distribution, soutien* », édition DUNOD, 2^{ème} édition, paris, 2003,p16.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

- Il s'agit alors de traiter ces éléments non plus individuellement, mais conjointement.¹²

Figure N°2 : Représentation schématique de la chaîne logistique

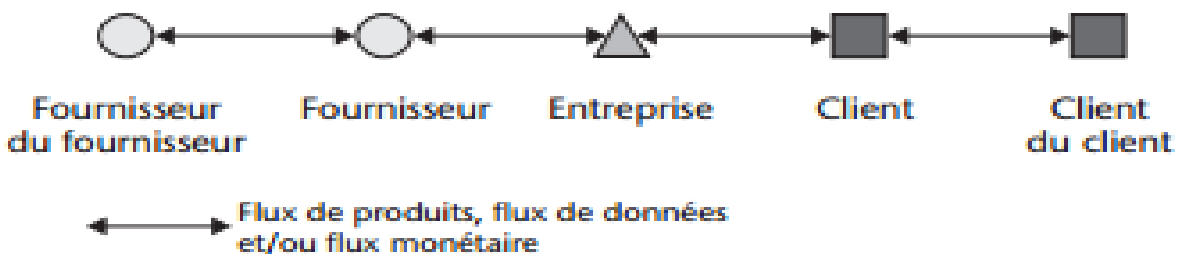


Source : <http://www.supplychain-meter.com>

2.1.1. Définition de la chaîne logistique

La définition la plus fréquente de la Supply Chain est souvent représentée comme une chaîne reliant le fournisseur du fournisseur au client du client, comme nous le montrons dans la figure suivante.

Figure N° 3 : La chaîne logistique (Supply Chain)



➤ Définition02 :

Une chaîne logistique est un ensemble d'entreprises qui se transmettent des matières. En règle générale, plusieurs acteurs indépendants participent à la fabrication d'un produit et à son acheminement jusqu'à l'utilisateur final, producteurs de matières premières et de composants, assembleurs, grossistes, distributeurs et transporteurs sont tous membres de la chaîne

¹² M.ABDELKADER, C, BERNARD « *la logistique des produits alimentaires-études de cas d'un grand groupe distributeur* » encadré par Mr LIQUET.

¹⁴ Rémy LE MOIGNE, « *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, achat, production, logistique, transport, vente* », 2^e édition, DUNOD, Paris, 2017, p 10

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

logistique. Une chaîne logistique est perçue comme un alignement d'entreprises qui amènent des produits ou des services jusqu'au client. Dans ces deux conceptions, le consommateur final est considéré comme partie intégrante de la chaîne.¹⁵

➤ Définition03 :

L'ensemble des processus de traitement des flux physiques et des flux d'information permettant d'amener les produits depuis les lieux de production ou de fabrication jusqu'aux emplacements de vente au consommateur.¹⁶

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

La chaîne logistique est l'ensemble des entreprises interdépendantes (considérées comme les différents maillons de la chaîne), se coordonnant dans la réalisation des activités (approvisionnements, production et distribution) pour assurer la circulation des produits ou services de leur conception à leur fin de vie (service après-vente et logistique de retrait)¹⁷. C'est la prise en compte d'un maximum de facteurs pour rationaliser les flux de produits, d'informations et gagner en productivité.

Il y'a lieu à signaler que la logistique concerne plusieurs flux a savoir :

La conception, l'approvisionnement, la fabrication, le conditionnement, l'emballage, le groupage/dégroupage, la conservation, le stockage et le déplacement. Ainsi que d'autres activités dites activité de soutien qui sont les contrôles, les diagnostics, les réparations, le démontage/remontage, l'échange/essais, le suivi des opérations, l'appel à la sous-traitance et la maintenance.

La mise en place d'un modèle de Supply Chain s'appuie sur les étapes suivantes :

1) **Le diagnostic** : Il s'agit d'analyser la clientèle et ses besoins, la disponibilité du produit, le lieu de stockage, le système d'information ainsi que tous les flux (cité ci-dessus) entrant dans la fonction logistique.

2) **Le choix de la cible** : C'est la segmentation des clients et la différenciation de la clientèle en fonction du service qu'elle attende. L'entreprise doit donc analyser la demande connaître ses clients et ses contraintes pour élaborer une offre adéquate.

¹⁵PIMOR.Y, Op- cité, P33

¹⁶ Cours de Mr. DIEMER Arnaud, IUFM d'auvergne, économie d'entreprise, partie2 les fonctions de l'entreprise, p19

¹⁷<http://pfeda.univ-lille1.fr> , le 04 /05/2018 à 14 :46

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3) La construction de l'offre : S'effectue en fonction des attentes des clients, des capacités de production et de l'offre concurrentielle. La mesure du service se fera en termes de qualité et de coût.

4) La mise en place des outils : Comme l'ECR (Efficiency Consumer Response) et les nouvelles technologies de l'information et de communication qui permet de saisir les informations sur la demande à partir d'un point de vente de partager les données entre les clients, industriels et fournisseurs. Permettent aux partenaires de la Supply Chain d'agir sur la « vraie » demande plutôt que de dépendre d'estimations, de prévisions...

5) Le fonctionnement en collaboration entre acheteur et fournisseur : La détermination commune de la stratégie, mise en place d'équipes mixtes acheteurs-fournisseurs et transporteurs, la détermination d'une stratégie commune (mode de transport, moyen de paiement, l'assurance... etc). Toutes ces formes de coopération au sein de la Supply Chain sont de plus en plus répandues.

2.3. Les processus de la chaîne logistique

Les processus clés de la chaîne logistique qui peuvent être catégoriser en cinq macro processus :

2.3.1. La planification : est un processus ayant pour but l'organisation des autres processus de la chaîne logistique. Il porte généralement sur trois activités fondamentales : la prévision de la demande, la gestion du stock et la planification de la production.

2.3.2. La production : représente l'ensemble des activités nécessaires pour réaliser le produit, le fabriquer et le stocker. Il se base essentiellement sur la conception du produit et la gestion de la production et des services.

2.3.3. L'approvisionnement : est défini à travers les activités nécessaires pour récupérer de la matière première afin de fabriquer le produit.

2.3.4. La distribution : englobe toutes les activités prenant en charge les commandes clients et leur livraison. Il inclut la gestion de la commande (entrée de commande et traitement), la gestion du transport et la livraison aux clients.

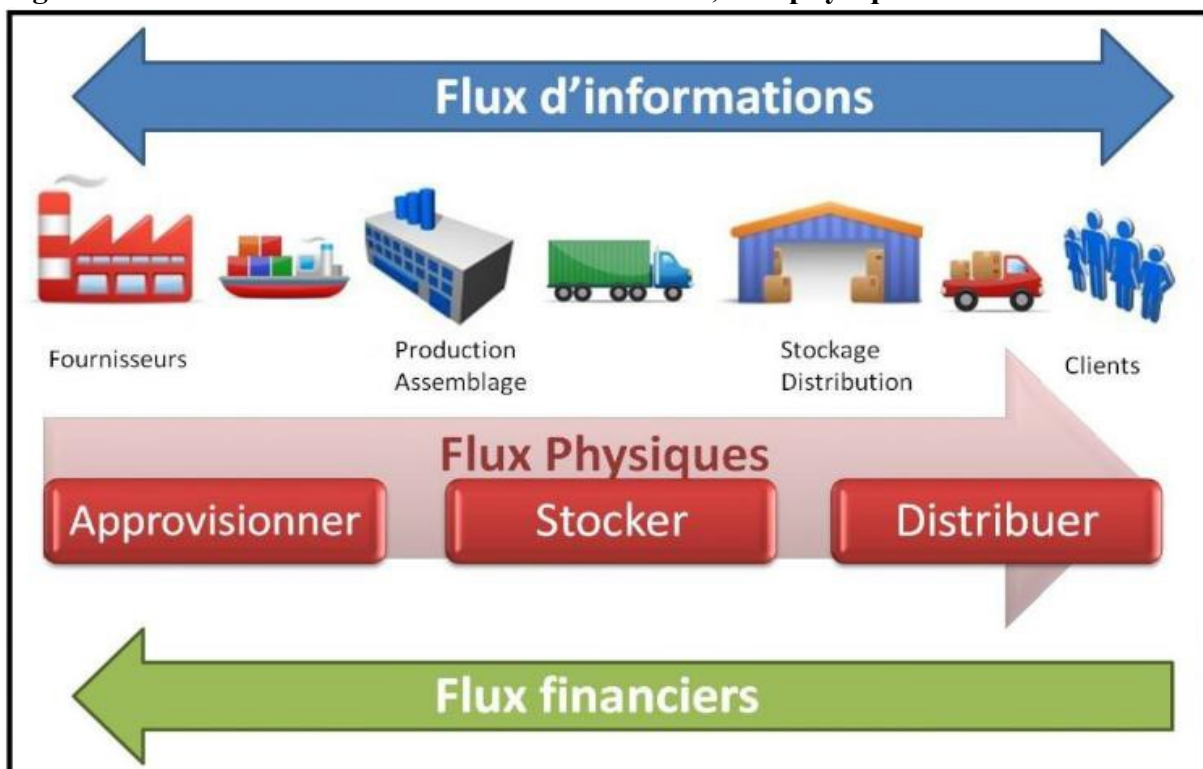
Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

2.3.5. La gestion des retours : est un processus récent dans le modèle prenant en compte toutes les activités nécessaires pour gérer le retour du produit par le client ou par un autre maillon de réseau.¹⁸

2.4. Les flux de la chaîne logistique

On peut distinguer trois flux traversant une chaîne logistique : flux d'informations, physiques et financières. Comme le montre la figure 04.

Figure N° 4 : schématisation des flux d'informations, flux physiques et flux financiers



Source : www.englishtransport.canalblog.com

2.4.1. Les flux d'information : Le flux d'information représente l'ensemble des transferts ou échanges de données entre les différents acteurs de la chaîne logistique. Il s'agit en premier lieu des informations commerciales, notamment les commandes passées entre clients et fournisseurs. Une commande comprend généralement la référence du produit, la qualité commandée, la date de livraison souhaitée et le prix éventuellement négocié lors de la vente. D'autres éléments peuvent s'ajouter à cette liste : la liste des options désirées pour le produit, la fréquence de livraison si besoin, mais les entreprises s'échangent aussi des informations plus techniques : paramètres physique du produit, gammes opératoire, capacités de production.

¹⁸Jihénetounsi, mondialisation pour la stimulation de la chaîne logistique globale dans un environnement de production PME mécatronique, thèse présentée pour obtenir le titre de docteur de l'université de Savoie, p36.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

et éventuellement de transport ,informations de suivi des niveaux de stock .ces dernières sont de plus en plus réclamées par les clients qui souhaitent connaître l'état d'avancement de fabrication de leur produit .de manière plus générale le principe de traçabilité se traduit par un droit de regard accru du client envers le fournisseur.

Le flux d'information est de plus en plus rapide grâce aux progrès des TIC. Le développement des flux d'information aux sein de la chaine logistique trouve ses limites dans le besoin de confidentialité entre acteur. par ailleurs , le problème de la qualité des donnée véhiculées subsiste , et le risque existe que les décisions soient basée sur des données erronées ou simplement périmées.¹⁹

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

L'écoulement de flux physique résulte de la mise en œuvre des diverses activités de manutention et de transformation des produits quel soit leur état. Le flux physique est généralement considéré comme étant le plus lent des trois flux.²⁰

2.4.3. Le flux financier :Le flux financier concerne toute la gestion pécuniaire des entreprises : ventes des produits, achats de composants ou de matière première, mais aussi des outils de production, de divers équipements, de la location d'entrepôts, et bien sûr du salaire des employés.

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

¹⁹ JULIENS François : planification des chaînes logistique : mondialisation du système décisionnel et performance, thèse présentée à l'université bordeaux 1, pour obtenir le grade de docteur en spécialiste : production, p33.

²⁰ MERZOUK Salah Eddine, problème de dimensionnement de lot et de livraison: application au cas d'une chaine logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de technologie de belfort, 2007, page14.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

fabrication. Encore s'agit-il d'échanges avec des organismes bancaires extérieurs au réseau d'entreprise.²¹

2.5. Les enjeux de la supplychaîne

2.5.1. Les coûts

La pression permanente sur les couts oblige les producteurs à améliorer régulièrement leur productivité et à revoir leur organisation industrielle. Cette tendance les amènés à agir sur tous les couts qu'ils soient directs usine (main d'œuvre, machine.), 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 prérequis pour pouvoir être compétitive. la question ne se pose plus sous la forme du niveau de qualité à atteindre, mais plutôt du cout 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 constatations du besoin et le moment où il peut commencer à l'utiliser. Cet écart intègre des opérations réalisées par le fournisseur (préparation de la demande, expédition, etc.), mais également des taches internes (constatation besoin, contact avec le service achat, passation de la commande, puis réception et contrôle).

2.5.4. La flexibilité

C'est la capacité à réagir à des variations de la demande, se présente sous deux aspects : volume ou mix produit.

Volume : indique la capacité de l'entreprise à s'adapter ou variation de la demande en quantité.

Mix-produit : précise le délai nécessaire, lorsque l'on a prévu de fabriquer un produit donné, pour modifier son plan de fabrication, réorganiser son processus et passer à un autre article (ou à une autre séquence).

²¹ Juliens François, Op-cité, p33.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

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 quelque difficulté en particulier dans le choix des variables. Faut-il en effet comparer les livraisons effectuées au nombre total de livraisons, ou plutôt choisir le nombre de lignes de commandes, les tonnes ou encore le chiffre d'affaires ? Naturellement, 95% sur les tonnes n'est pas identique à 95% sur le nombre des lignes de commande...

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

A l'heure où la technologie permet tout ou presque, on ne supporte plus le moindre risque : le retard, l'erreur, la panne, la faillite du fournisseur, etc. deviennent de plus en plus inadmissibles. Le fonctionnement en juste-à-temps de bon nombre d'entreprises n'a fait qu'accroître cette peur de l'aléa. Le niveau du coefficient de risque est alors devenu un des indicateurs à suivre, pour l'entreprise elle-même, mais aussi pour la société cliente, dans le potentiel externe provenant du marché, de la concurrence, des changes, de la législation, etc., 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, permettent 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 leur processus.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

Le concept de logistique puis plus récemment de supply chain a permis d'atteindre cet objectif.²²

La logistique permet d'améliorer la compétitivité des entreprises industrielles et commerciales, mais également territoriale.²³

Tableau N°01 : Tableau représentant 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'intermodalité (ferroviaire, fluvial).

²²<http://pfeda.univ-lille.fr>, consulter le 06/04/2018 à 11h00.

²³ Sylvain Convers, Les enjeux de la Logistique, CFR&CGL Consulting, p1.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

Section 3 : La logistique internationale

Dans cette section nous allons nous focaliser sur la présentation de la logistique internationale, son importance dans les activités d'exportations et en parlera sur les incoterms ainsi que le processus de transport de marchandises à l'international et enfin en conclue par la phase finale du logistique international.

3.1. Définition de la logistique internationale

Est un vaste domaine composé de nombreux métier dont la mission est de faire parvenir, dans les meilleurs délais et conditions, des marchandises vendues par une entreprise située dans un pays à un client situé dans un autre Etat.²⁴

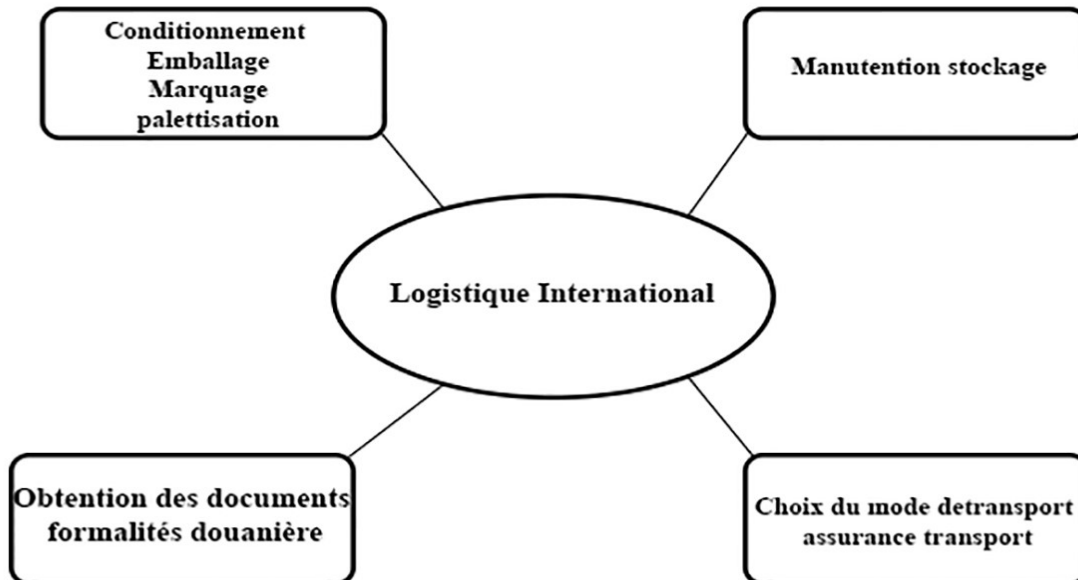
La logistique internationale ne se limite pas au transport international de marchandise, mais elle inclue d'autres étapes à savoir :

- L'emballage de la marchandise ;
- Le chargement des moyens de transport routier, maritime, aérien ou ferroviaire en fonction de la nature du contrat et de la destination ;
- Le stockage sous douane ;
- Les opérations de dédouanement ;
- La livraison à l'acheteur .

Assurance marchandise et systèmes de paiement, toutes ses opérations se font dans le respect des lois traitant le commerce international de chaque pays ainsi que la convention de vente établie par les deux parties contractantes.

²⁴WWW.glossaire-international.com, consultée le 07.04.2018 à 12 :30

FigureN°05 : Les quatre composantes de la logistique



Source : Corinne Pasco, « commerce international », P66

3.2.L'importance de la logistique internationale dans l'exportation

La logistique internationale joue un rôle primordial dans le commerce extérieur. Une firme faisant du commerce ne peut négliger l'acheminement de ses marchandises exportées et / ou importées.

Aujourd'hui, la logistique est le secteur clé dans les opérations d'import et d'export, elle fait preuve d'une croissance internationale forte, et cette suite à la globalisation et le libre échange au niveau mondial, la montée en puissance des pays émergentes, le développement des nouvelles technologies ainsi que l'explosion du e-commerce.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3.3. Les incoterms

Incoterms contraction d'International Commercial TERMS, (voir l'ANNEXE n°1) établie par la chambre de Commerce Internationale. C'est une série de règles applicables aux relations commerciales internationales qui font référence dans le monde entier, elles apportent des précisions sur le transport, l'assurance, formalité de douane, droits et taxe, obligations de dédouanement, transfert des risques.

Les incoterms permettent de répondre à trois questions : qui fait quoi, qui paye quoi et qui est responsable de quoi. Ses règles sont régulièrement mises à jour. La dernière version datant de septembre 2010 pour une application en janvier 2011.

3.3.1. La classification des incoterms

➤ Classification selon le mode de transport

Le tableau suivant nous montre la classification selon le mode de transport :

Tableau N° 02 : la famille des Incoterms

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 à partir des données prélevées dans.²⁵

➤ 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)

²⁵ G.LEGRAND,H.MARTINI, « *logistique contrats risques financement* », édition DUNOD, paris 2008, P7.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3.3.2. Présentation des 11 incoterms

3.3.2.1. Famille « E » Départ

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

Le vendeur : a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt) Il n'a pas à charger la marchandise sur le véhicule d'enlèvement.

L'acheteur : supporte tous les frais et risque concernant l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination.

3.3.2.2. Famille « F » transport principal non acquitté

FCA (free carrier ou « franco transporteur »

- ✓ **Le vendeur** : a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.
- ✓ **L'acheteur** : choisit le mode de transport et le transporteur. Il paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

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

- ✓ **Le vendeur** : a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement. Il a l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.
- ✓ **L'acheteur** : doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise lors du transport jusqu'à la destination finale.

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

- ✓ **Le vendeur** : a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement. Il dédouane la marchandise à l'exportation.
- ✓ **L'acheteur** : choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. À partir de ce moment, Il doit supporter tous les frais.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3.3.2.3. Famille « C » transport principal acquitté

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

Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination. Il doit s'occuper des formalités d'exportation. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

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

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Il doit s'occuper des formalités d'exportation.

La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

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

Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

CIP (Carriage and InsurancePaid 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 du transport. Il dédouane la marchandise à l'exportation.

3.3.2.4. Famille « D » arrivée

DAT « Deliveredat Terminal »

Le vendeur a rempli ses obligations dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Il assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

DAP « Deliveredat Place »

Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport à l'endroit convenu. Il assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination. Il n'a pas à décharger la marchandise.

DDP (delivereddutypaid ou « rendu droits acquittés », lieu de destination convenu) :

Ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Il fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. L'acheteur est responsable et doit payer le déchargement.

Les obligations respectives de l'importateur et de l'exportateur sont résumées dans (Annexe N02).

Il y'a lieu à signaler que 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.

3.4. Le processus de transport de marchandise à l'international

3.4.1. Les différents modes de transports internationaux

Le choix s'effectue entre six modes de transport : route, air, fer, mer, voies fluviales et poste. Le plus souvent, il est nécessaire de recourir pour assurer une prestation de porte à porte, à plusieurs modes de transport :

-de manière successive (avec rupture de charge) : par exemple, préacheminement routier, transport principal maritime, post-acheminement ferroviaire.

-de manière combinée (sans rupture de charge) : par exemple ferroutage, navires rouliers.

3.4.1.1. Le transport maritime : Le transport par mer est le plus utilisé dans le commerce international, car c'est un moyen peu onéreux permettant de transporter à la fois des larges volumes est parts de containers.

3.4.1.2. Le transport aérien : Le transport aérien est une activité économique et réglementée qui regroupe toutes les opérations de transport de marchandises de toutes sortes de volume en avion à la fois au niveau international²⁶.

²⁶<https://www.marketing-etudiant.fr/exposes/t/le-transport-aerien.php>, consulter le 08/05/2018 à 12 :47.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3.4.1.3. Le transport routier : Le transport routier est le transport de bien ou de marchandise par route. En effet, le transport routier est utilisé fréquemment lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations sur un territoire donné.

3.4.1.4. Le transport ferroviaire : C'est un mode de transport qui est utilisé dans plusieurs régions du monde. En effet, le transport ferroviaire utilisé généralement les expéditions par wagons isolés ou par train entier pour des tonnages supérieurs. Ce type de transport présente aussi la possibilité d'effectuer des livraisons sur de longues distances²⁷.

3.4.1.5. Le transport fluvial : est le transport de marchandises ou de biens par voie d'eau. C'est un mode de transport très économique, car, il est peu couteux en énergie ; il permet de transporter des tonnages très importants, ce qui en fait un moyen de transport massif et peu polluant.

3.4.1.6. Le transport postal : Il permet l'expédition dans le monde entier de colis selon différentes formules, avec des formalités douanières simplifiées.²⁸

Tableau N° 03 : les modes de transport, leur caractéristiques techniques , leur avantage et inconvénients

Mode de Transport	Caractéristiques et Techniques	Avantages	Inconvénients
Maritime	-Diversité et adaptation des différents types de navires -Utilisation très Répondue du Conteneur : évité les ruptures de charge Rupture de charge ,réduit le cout de la manutention et des assurance.	-Adapté aux expéditions lointaines -Prix avantageux -Absence de rupture de charge -Possibilité de stockage dans les Zones portuaires.	-Délais et sécurité parfois aléatoires -Fréquence des départs -Certaines lignes ne Transportent pas de Conteneurs. -Assurances et emballages plus Onéreux.
		- Rapidité, Sécurité, pour	-Cout au kilo relativement

²⁷ Blog.wikimimoires.com/2011/03/modes-de-transport-international/, consulter le 08/05/2018 à 14 :13.

²⁸ Jean Belotti « transport international de marchandises », 5^{ème}édition, Vuibert, 2015.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

Aérien	-Appareils mixtes et tout cargo. -Chargement en ULD (Unitload Service où Unité de chargement.	les marchandises -Diminution des frais financiers et de stockage -Emballages et assurances moins Couteux	élevé -Peu adapté aux Marchandises de faible valeurs -capacité limitée -Rupture de charge
Routier	-pratique de la Conteneurisation et Possibilité de combiner rail et route.	-Délais relativement courts -Complément indispensable des Autres modes de transport -souplesse d'utilisation	-Délais et sécurité variables -Cout élevé pour les Destinations -Peu adapté aux grandes quantités
Ferroviaire	-Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs. -Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles.	-Développement du transport Combiné. -Cout avantageux et rapidité pour les longues distances. -Multiplication des délais garantis.	-Compétitivité moindre pour les courtes distances. -Ruptures de charge. -Limité par réseau.
Fluvial	Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux.	-Prix très bas. -adapté aux marchandises pondéreuses.	-Réseau fluvial limité -Lenteur
Colis postaux	-Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petite quantité. -Simplicité et diversité des services.	-Simplicité. -Nombreux points de dépôt. -Livraison à domicile dans les zones les plus éloignées.	-Poids et dimensions très limités. -Pas de réduction possible sur les prix. -Délais non garantis.

Source : élaboré par nos soins à partir de sources diverses

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3.5. Les intervenants en transport international de marchandise

Les principaux intervenants en transport international de marchandise sont :

- **Le chargeur:** C'est l'expéditeur de la marchandise au transporteur. Il peut être le propriétaire ou bien son représentant.
- **Le groupeur de marchandises :** Une entreprise qui fait du groupage, elle se charge de regrouper des expéditions de faible importance pour fournir des conteneurs complets, des palettes complètes ou des camions complets.²⁹
- **Le transitaire (ou commissionnaire de transport) :** C'est une personne ou une entreprise mandatée par l'expéditeur ou le destinataire. Sa mission principale est d'organiser des liaisons entre les différents transporteurs et assuré la continuité du transport. Les transitaires internationaux se chargent également de la préparation des documents import – export et du dédouanement de la marchandise.³⁰
- **L'agent de fret aérien :** Qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion ;
- **Le courtier en transport routier de marchandise :** Qui sert d'intermédiaire entre le groupeur et le transporteur ;
- **L'affréteur routier :** Agent qui nolisent les camions pour le compte de son employeur.

3.6. Les différentes phases du transport

Nous avons élaboré le tableau ci-après fait apparaître de façon concise les différentes phases de l'opération transport et la concomitance entre les opérations physiques et la gestion documentaire.

Tableau N°04 : présentation des opérations physiques ainsi que les obligations du vendeur et de l'acheteur et les documents appropriés

Opérations physiques	Obligation correspondantes du vendeur ou de l'acheteur	Documents correspondant
Préparation, étiquetage et	Ces opérations sont toujours	Liste de colisage ou note de

²⁹ WWW.glossaire-international.com ; Consulté le 05/05/2017 à 16h00

³⁰ WWW.wikipédia.org ; Consulté le 05/05/2017 à 16h20

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

Emballage	<p>à la charge du vendeur.</p> <p>L'étiquetage permet d'identifier la marchandise, de la rechercher en cas de perte, de donner des consignes de manutention.</p> <p>L'emballage doit être adapté au produit et au transport choisi.</p> <p>Il peut répondre à certaines normes.</p>	<p>poids.</p> <p>Certificats correspondant aux contrôles exigés par le client (certificat de qualité, de quantité par exemple.)</p> <p>Documents commerciaux (facture notamment).</p>
Remise de la marchandise au transporteur	<p>L'acheteur doit communiquer au vendeur les coordonnées du transporteur ou du commissionnaire chargé de l'expédition, il doit ainsi indiquer les références du consignataire de la marchandise et le lieu et les modalités de réception de la marchandise.</p>	<p>Instructions de transport ou ordre d'enlèvement donné Par vendeur ou l'acheteur.</p> <p>Attestation de remise au transitaire (forarding agents Certificat)</p> <p>Documents de transport</p> <p>Avis d'aliment pour les polices d'abonnement</p> <p>Certificat d'assurance s'il y a lieu.</p>
Contrôle de la marchandise au départ	<p>Le transporteur ou le commissionnaire effectue des contrôles sur les quantités, la nature des marchandises remises et leur état apparent.</p> <p>Ces contrôles ainsi que la responsabilité du chargement peuvent varier en fonction des modes de transport requis</p>	<p>Les contrôles peuvent donner lieu à des réserves notées sur le document de transport.</p>
Dédouanement export	<p>A la charge du vendeur dans</p>	<p>Documents exigés par la</p>

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

	tous les cas.	douane
Contrôle des marchandises à l'arrivée	La réception des Marchandises implique une opération de déchargement à la charge du destinataire sauf dans les envois de détail par la route ou le fer (Messagerie) ou le transport en FCL. Le contrôle port 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.	La signature du document de transport, ou de la lettre de voiture, ou du bon de livraison atteste de la livraison. Les réserves éventuelles sont portées sur tous les exemplaires du document de transport ou le bon de livraison pour les dommages non apparents, les réserves sont faites par lettre recommandée dans un délai maximum.
Dédouanement import	Il est toujours à la charge de l'acheteur.	Documents exigés par la douane

Source : Ghislaine Legrand, Hubert Martini, « Management des opérations de commerce international, IMPORTER-EXPORTER », 8^e édition, Dunod, Paris, 2007.

3.7. Le choix d'une solution logistique dans une opération d'exportation³¹

3.7.1. Le coût : l'entreprise prendra en compte tous les éléments de coût sur lesquelles influe la solution choisie. Il s'agit de considérer le coût de transport proprement dit, le coût de l'emballage, le coût de l'assurance, le coût de stockage, le coût de prestation de service et enfin le coût administratif interne.

Le coût de transport proprement dit, sera apprécié de bout à bout c'est à dire en incluant les frais – et le post acheminement éventuels.

3.7.2. Les délais : bien sûr, seul le délai de port à port est un critère significatif. Il est important donc de prendre en compte :

- les délais de transport proprement dit (transit – time).

³¹ Moïse Donald Dailly, « logistique et transport international de marchandises », Guide pratique-1^{re} édition, 2013, P389 et 390.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

Ils varient suivant la distance et le mode de transport choisi.

-les délais d'attente du moyen de transport.

-les délais nécessaires aux formalités douanières.

3.7.3 La sécurité de l'acheminement : il s'agit de sécurité des marchandises elle-même, c'est à dire la probabilité de perte, d'avarie, de détérioration de l'emballage etc.

La sécurité en matière de respect des délais c'est à dire la probabilité de retard dans la livraison.

3.8. Le conditionnement du transport de la marchandise

3.8.1. La conteneurisation

Un conteneur est une sorte de gros caisson pouvant contenir des lots de marchandises à transporter, sans rupture de charge, par plusieurs moyens de transport. Il est généralement conçu afin d'être suffisamment résistant pour être utilisé de nombreuses fois.³²

a. Les différents types de conteneurs

On distingue plusieurs types de conteneur :

- **Les conteneurs dry ou usage général :** Le conteneur est une unité de chargement métallique parallélépipédique. C'est une boîte fermée avec un plancher, des parois latérales, des parois d'extrémités et un toit rigides. Il est utilisé pour tout type de marchandise.
- **Les conteneurs plates-plates-formes :** Sont des plateformes sans aucune superstructure. Ils sont généralement utilisés pour le transport de fer, les engins de travaux publics, et pour le chargement de marchandises à bord des navires rouliers.
- **Les conteneurs bulk :** sont des conteneurs maritimes destinés à charger des marchandises sèches non emballées comme de sucre ou des céréales.
- **Les conteneurs open top :** Sont identiques aux conteneurs à usage général, hormis que leur toit est mobile (remplacé par une bâche). Ces conteneurs sont conçus pour faciliter l'empotage et le dépotage par le haut, mais en aucun cas pour charger des marchandises en dépassement de hauteur.

³²JEAN BELOTTI « *Transport international de marchandises* », 4^{ème} édition, Yuibert, paris, 2012, P26

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

- **Les conteneurs plats rack** : Ce type de conteneur est destiné à l'empotage des marchandises de toutes sortes, pour autant qu'elles ne soient pas sensibles aux intempéries. Il est surtout utilisé pour le transport des colis lourds ou volumineux, sont les seuls à admettre, sous certaines conditions, des marchandises en dépassement de hauteur est ou de largeur.
- **Conteneurs frigorifiques ou réfrigérés** : Les conteneurs frigorifiques ou conteneur réfrigérés sont utilisés pour transporter des produits qui nécessitent des conditions à température contrôlée lors du transit. Ils sont équipés d'une unité de réfrigération connectée à l'alimentation électrique de navire transporteur.

b. Les principales façons d'utiliser un conteneur

Il existe quatre types d'expédition d'un conteneur³³ :

1) FCL/FCL

L'empotage de marchandises destinées à un seul client est réalisé par l'expéditeur. Le conteneur scellé sera livré directement au destinataire final sans avoir été ouvert (sauf évidemment en cas de vérification douanière ou autre), donc sans rupture de charge.

2) FCL/LCL

L'empotage de marchandises destinées à plusieurs clients est réalisé par l'expéditeur. A l'arrivée, après dépotage, les marchandises seront mises à la disposition des différents destinataires finaux, après une seule de charge.

3) LCL/LCL

L'expéditeur n'ayant pas suffisamment de marchandises pour remplir un conteneur, celles-ci sont transportées dans un centre de groupe qui procédera à l'empotage du conteneur avec d'autres marchandises pures la même destination. A l'arrivée, après dépotage, les marchandises seront mises à la disposition des différents destinataires finaux, après deux ruptures de charge.

4) LCL/FCL

Différents expéditeurs envoient leurs produits à un centre de groupage. Celui-ci procédera à l'empotage du conteneur qui parviendra directement au destinataire final, après une seule rupture de charge.

³³ JEAN BELOTTI, Op-cite, p27

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3.8.2. L'emballage : l'emballage est un élément très important pour l'exportateur, car, en cas de dommage, la marchandise peut être remboursée, remplacée gratuitement, soit faire l'objet d'un avoir au client par le transporteur qui est présumé responsable de la détérioration de la marchandise.

3.8.3. L'étiquetage de la marchandise : l'étiquetage est également un élément très important pour l'exportateur, car représentant un outil commercial significatif. En plus d'être obligatoire et réglementaire, il représente un moyen efficace de transmettre les informations aux consommateurs.

3.9. La phase finale de la logistique internationale

La phase finale de la logistique internationale comprend : L'assurance à l'international, l'assurance douanière et le paiement.

3.9.1. Assurance à l'international

Les marchandises au cours de leurs acheminements sont soumises à de nombreux risques (pertes, vols, casses, mouille ...). Ainsi qu'à des risques liés aux diverses opérations auxiliaires – manutentions – chargements – déchargements – entreposages intermédiaires.

Cette ladite assurance concerne toutes sortes de marchandise (matières premières, denrées agro-alimentaire, produits manufacturés, matériels d'équipement ainsi que des fournitures industriels) transportées par voie maritime, terrestre, aérienne et fluviale.

Comme nous l'avons précédemment cité, l'assurance à l'international se fait par intervention de plusieurs acteurs à savoir : l'assuré, le courtier d'assurance, l'expert en sinistres et la compagnie d'assurance.

3.9.2. Les opérations douanières

Le service de la douane est l'un des acteurs omniprésents dans les transactions internationales. Il œuvre des mesures tarifaires contrôle le respect des normes techniques et sanitaires et élabore des statistiques du commerce extérieur. En outre IL assure un rôle d'information auprès des entreprises (formalités à accomplir, droits et taxes applicables à l'importation, etc...).

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

Toute marchandise placée dans le circuit international est soumise à des droits de douane, dès lors 03 éléments doivent être connus au départ³⁴ :

- **L'espace tarifaire** :C'est le libellé sous lequel figure la marchandise dans le tarif douanier commun (TDC) et auquel correspond un numéro de nom en colature.
- **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.
- **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.

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. Le déclarant doit fournir au service de la douane les documents suivants³⁵ :

- 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 et certificats de circulation ;

3.10. Les moyens de paiement utilisé à l'international : Pour que le paiement puisse être réalisé certains instruments de paiement sont utilisés.

3.10.1. Les instruments de paiement :

³⁴9 Catherine TEULE-MARTIN, « *La Douane, instrument de la stratégie internationale* », ECONOMICA, Paris, 1995, p7.

³⁵G. LEGRAND, H. MARTINI, « *Gestion des opérations Import-export* », DUNOD, Paris, 2008, p64.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3.10.1.1. 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.

a) Avantages

- Facilité d'utilisation
- Commission faible sur les chèques de montant élevé

b) Inconvénient

- Risque de change si le chèque est établi en devises
- Temps d'encaissement parfois très long
- Risque de non-paiement si chèque impayé

3.10.1.2. L'effet de commerce : lettre de change ou traite où le vendeur (qu'on appelle tireur) demande au client (qu'on appelle tiré), de payer une certaine somme à l'échéance au bénéficiaire (qui peut être le vendeur lui-même ou un bénéficiaire ³⁶).

a) Avantages

- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;
- Il détermine précisément la date d'échéance ;

b) Inconvénients

- 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.

3.10.1.3. Le virement : Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement grâce au télex ou au système SWIFT (Society for *Worldwide Interbank Financial Télécommunications*),

a) Avantage

- Très rapide et pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition

³⁶YECHE.J. B : « *Traité de la lettre de change* », PARIS, 1846, P 278.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

- Peu onéreux ;

b) Inconvénients

- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;
- Risque de change si le virement est libellé en devises.

3.10.2. Les techniques de paiement

Trois techniques sont fréquentes dans le paiement à l'international :

3.10.2.1. L'encaissement simple : 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.

3.10.2.2. 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.

3.10.2.3. L'encaissement documentaire : L'encaissement documentaire répond aux besoins essentiels des deux parties : l'acheteur souhaite recevoir dans les qualités, les quantités et les délais prescrits la marchandise commandée et le vendeur souhaite avoir la garantie d'être payé. Ces techniques bancaires sont chacune soumise à une codification unique établie par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) et reconnue par les différents pays.

3.10.2.3.1. Le crédit documentaire: « 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 ». ³⁷

³⁷ GHISLAINE.L, HEBERT. M, « *Commerce international* », 2eme Ed DUNOD, Paris, 2008, p.149.

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

3.10.2.3.1.1. Les intervenants

- **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.
- **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 nificatrice**: 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.
- **Banque confirmant** : Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmant (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés

3.10.2.3.1.2. Avantage et inconvénients du crédit documentaire :

a) Avantage :

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

b) Inconvénients :

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

3.10.2.3.2. La remise documentaire : « 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 ». la remise documentaire sont de deux types :

Chapitre I : Cadre conceptuel de la logistique

- 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.³⁸

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

Conclusion

Dans ce premier chapitre la logistique été présenter comme étant une fonction importante dans les opérations à international spécifiquement dans les activités d'exportations. C'est la bonne démarche pour la livraison des produits au bon endroit et au bon moment. Elle est devenue un élément majeur pour les entreprises, non seulement pour augmenter le chiffre d'affaire mais aussi pour avoir une bonne performance logistique ainsi que l'amélioration des partenariats avec l'ensemble des acteurs de la chaine d'approvisionnement

³⁸ PASCO .C, « *expresse commerce international* », 6^{ème}Ed, Paris, 2006, p.116.

***CHAPITRE II : cadre théorique sur
les exportations***

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

Introduction

L'exportation est valable pour chaque personne physique ou morale. C'est un régime particulier qui a réussi à susciter l'intérêt d'un bon nombre d'entreprises. L'exportation autorise l'accès à des marchés étrangers. D'une part, l'entreprise exportatrice va pouvoir bénéficier du développement économique et financier d'un autre pays étranger, ce qui implique une croissance au niveau du chiffre d'affaires et un accroissement au niveau de la rentabilité économique. De ce fait, la société sera capable de réguler ses ventes, dans le cadre d'une activité saisonnière et gagnera en notoriété aussi bien sur le plan national qu'international, mais d'autre part cette entreprise qui souhaite exercer l'activité d'exportation vers l'étranger rencontre des obscurités liées à la complexité de l'environnement international, de ce fait elle doit mettre en place une démarche solide qui va faire face aux risques liés à cette dernière afin de garantir le bon déroulement de l'opération d'exportation.

Dans ce chapitre nous allons focaliser sur trois sections, la première est consacrée à un récapitulatif général sur les exportations, la deuxième porte sur la présentation de la démarche d'exportation et la troisième parle sur les procédures de l'activité d'exportation.

Section 01 : généralité sur les exportations

Dans cette section nous allons faire un aperçu sur les généralités des exportations. Nous avons partagé cette section en quatre sous-titres premièrement on va définir l'activité d'exportation ensuite on parlera sur les principales formes d'exportation, nous toucherons aussi les raisons d'internationalisation des entreprises et enfin les avantages et les risques liés à l'exportation.

1.1. Présentation de l'activité d'exportation

1.1.1. Définition

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou services d'un ensemble économique, pays ou région.¹

¹<http://www.glossaire-international.com> consulter le 14/04/2018 à 16 :25.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

1.2 Les principales formes d'exportation

En fonction de la nature du contrôle que l'entreprise souhaite exercer sur la commercialisation de ses produits et services, elle peut choisir l'exportation indirecte, l'exportation directe ou l'exportation concertée.

1.2.1. L'exportation indirecte

L'exportation indirecte conduit l'entreprise à confier la vente de ses produits et services à des tiers : la fonction commerciale y « sous- traitée » à des intermédiaires qui sont localisés dans le pays d'origine de l'entreprise. Cette forme d'exportation est peu coûteuse, mais elle implique un contrôle réduit des activités internationale. L'entreprise a la possibilité de recourir à un commissionnaire, à un négociant exportateur, à une société de commerce internationale ou d'exporter par l'intermédiaire d'un contrat sous-traitance industrielle².

1.2.2. L'exportation directe

Avec l'exportation directe, l'entreprise est autonome dans la gestion de son activité commerciale, elle assure la maîtrise de la commercialisation (négociation, conclusion des contrats, lien direct avec les clients) et en assume les risques. L'exportation direct peut être faite par :

- Vente directe, c'est-à-dire sans force de vente dédiée ;
- Représentant salarié ;
- Agent commissionné.

L'exportation directe est le moyen pour l'entreprise qui s'internationalise d'acquérir une première expérience sur le marché étranger, d'entrer en relation avec les clients locaux, de se familiariser avec les pratiques et réglementations commerciales internationales. Ne supportant pas les coûts d'intermédiaire, l'exportateur réalise normalement des marges plus élevées, ce qui donne ainsi la possibilité de consentir des baisses de prix pour gagner des parts de marché.

En revanche, l'exportation directe nécessite en générale la mobilisation des ressources interne importantes en matière de logistique, administratives, financières ou commerciale et des stocks dans les pays cible³.

² Ulrike Mayrhofer : « *management stratégique* », Edition Bréal, 2007, p106.

³ Jean-Louis Amelon, Jean-Marie Cardebat : « *les nouveaux défis de l'internationalisation* » de Boeck Supérieur, 16 avr.2010, p193.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

1.2.3. L'exportation concertée

L'exportation concertée consiste pour l'entreprise à exporter en coopération avec d'autres entreprises. L'association avec d'autres entreprises nationales, plus rarement étrangères, permet de constituer un groupement qui mettent des moyens en commun pour mener leurs politiques d'exportation.

Les modalités les plus connues d'exportation concertée sont le groupement d'exportateurs et le portage⁴.

1.3 Les raisons d'internationalisation des entreprises

Les entreprises de plus en plus internationalisent leurs activités à l'étranger en vue de certaines raisons parmi eux on distingue :

- L'entreprise étend son marché et élargit sa clientèle, pour maximiser ses ventes.
- Augmenter la durée de vie d'un produit si ce dernier est arrivé à maturité.
- S'internationaliser permet de diminuer les risques étant donné qu'un pays à l'autre, les coutumes, les goûts et les valeurs changent le produit a plus d'une chance de se vendre.
- Une entreprise qui s'internationalise se met dans une situation de concurrence étrangère, ce qui l'oblige à toujours innover pour garder ses parts de marché.
- Elargissement de la clientèle qui va engendrer une augmentation du chiffre d'affaire et des bénéfices.

1.4. Les avantages et les risques liés à l'exportation

1.4.1. Les avantages

- Augmenter le chiffre d'affaire en prospectant de nouveaux marchés étrangers ;
- Augmenter la rentabilité grâce aux économies d'échelle ;
- Gagner en notoriété en intégrant des marchés mondiaux et faisant connaître son nom ;

⁴ Jean-Louis Amelon, op.cit., p198.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

- Dynamiser l'entreprise par l'instauration de nouvelles stratégies de développement qui concordent avec les exigences des marchés étrangers ;
- Acquérir des connaissances et compétences capable de lui faire gagner de l'expérience, à l'échelle international ;
- Bénéficier de quelque exonérations (fiscales, douanières, etc.) et de facilités de fonctionnement ;
- Développer un esprit innovateur grâce au côtoiement de cultures différentes.⁵

1.4.2. Les risques liés à l'activité d'exportation

Les exportations sont les prestations qu'une entreprise fournit à des clients à l'étranger. Par risques à l'exportation, nous entendons donc les événements qui, avec une certaine probabilité, peuvent porter atteinte au succès des activités à l'étranger.⁶

Tableau N°05 : identification des risques qui freinent le déroulement del'activités d'exportation

Risque pays	Le risque « pays » représente l'ensemble des événement d'origine Politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...). Il est parfois difficile à évaluer.
Risque de non-paiement	Mis à part le paiement d'avance, l'exportateur support le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (cf. infra-insolvabilité et carence prolongée puis zoom sur le risque pays). Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

⁵Exporter : tout savoir sur les exportations ,petites-entreprises .net, tout pour l'entrepreneur, disponible sur <http://www.petites-entreprises.net> . Consulter le 04 /05/2018 à 15 :27.

⁶ Ralph Lehmann et al, « maîtrise des risques à l'exportation », Guide sur la gestion des risques à l'exportation, post Finance SA, édition 2013, p9.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

Risque économique	Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit); d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).
Risque de change	Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportation, importation, investissement, recettes sur l'investissement).
Risque juridique	<p>Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.</p> <p>Exemple :</p> <p>Le droit des contrats ; contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation ;</p> <p>Le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation ;</p> <p>Le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligation de recruter des dirigeants locaux ; législation en matière de contrat commercial (règles, obligation) ;</p> <p>Le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles ; réglementation sur la vente à perte et sur les soldes ; concept de refus de vente et de distribution sélective ;</p>

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

	<p>réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (informations, étiquetage, emballage, service après-vente garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle de la qualité , respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix ; possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums ou maxima autorisés...</p> <p>Le droit de la propriété industrielle :</p> <p>En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des états et d'autre part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évaluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.</p>
Risque technologique	<p>Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industrielle en dehors du marché.</p>

Source : Jean-Patrick Marcq, « risque et assurances transport et logistique », Ed l'argus de l'assurance, 2^{ème} édition, 2011.

Après avoir présenté l'activité d'exportation et les raisons qui poussent une entreprise à s'internationaliser. Nous allons dans la section suivante présenter la démarche d'exportation adoptée par les entreprises.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

Section 02 : la démarche d'exportation

Pour réussir les exportations il faut suivre certaines étapes essentielles. Nous allons les présenter dans cette section : le diagnostic export, l'identification de marché cible, développement d'une stratégie marketing, choix de mode d'entrée, ainsi que les études de marchés réaliser et enfin la prospection de ces derniers.

2.1. Le diagnostic export

L'étape consiste à évaluer l'aptitude de l'entreprise à exporter.⁷

- a. **Avoir un produit ou un service exportable** : il faut tout d'abord qu'il existe un marché rentable à l'étranger pour le produit ou le service .si cette condition n'est pas remplie, l'échec de l'exportation est assuré.
- b. **Avoir les capacités et les ressources** : en particulier humaines et financières, nécessaire pour soutenir la concurrence à l'échelle internationale.
- c. **Avoir une équipe de direction déterminer à exporter** : à ce stade l'entreprise est en mesure d'établir un plant export qui définit les marchés cibles, les objectifs d'exportation, les ressources nécessaires et les résultats espérés.

2.1.1. Identification et sélection des marchés cibles

Cette étape consiste à l'identification et la sélection des marchés potentiels les plus prometteurs compte tenu de la nature des produits ou services offerts. Une bonne segmentation des marchés permet d'élaborer une stratégie marketing adaptée au segment et de se concentrer sur les clients les plus respectifs à l'offre.⁸

La sélection des marchés export passe traditionnellement par trois phases successives :

- a) **Etape de présélection** : il s'agit de recueillir des informations et des statistiques sur une sélection de 5 à 10 marchés les plus attractif et les plus accessibles tels qu'indicateur géographique, données économiques et financières, indicateur démographique, infrastructures, environnement politique, d'étudier l'évolution au cours des dernières années, la progression de la consommation, l'évolution de la concurrence.
- b) **Evaluation des marchés cibles** : les 3 à 5 marchés les plus prometteurs seront retenus afin d'être étudié d'une manière plus approfondie : analyse des

⁷ Jean-Louis Amelon, Jean-Marie cardebat, « *les nouveaux défis de l'internationalisation* » : quel développement pour les entreprises après la crise ? De Boeck supérieur ,16 avr.2010, p200.

⁸ Idem, p201.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

tendances de la demande des produits ou du service, des éléments qui influent sur la concurrence locale comme étrangère, par les producteurs locaux aussi bien qu'étrangers, évaluation de leurs parts de marchés respectives.

- c) **Sélection des pays** : l'entreprise ne peut retenir tous les pays et doit donc sélectionner les plus prometteurs. Pour les entreprises qui débutent à l'exportation, il est recommandé de n'en retenir qu'un ou deux.

2.1.2. Développer une stratégie marketing

Construire une stratégie marketing permet de se positionner aussi bien à l'égard des consommateurs que face aux concurrents.

Le plan marketing devra définir :

- Les caractéristiques des marchés cibles ;
- Comment les concurrents abordent le marché ;
- La meilleure stratégie de publicité ;
- Les éventuelles modifications à apporter au produit.

Les éléments suivants devront être abordés :

- **Le produit** : le positionnement du produit aidera à établir la stratégie du prix, le produit haut gamme, moyen gamme ou bas de gamme. La qualité est aussi un élément déterminant d'autant que le coût des retours de produit depuis l'étranger est élevé.
- **Le prix** : un prix export doit être réaliste et permettre de dégager une marge bénéficiaire satisfaisante. Il doit tenir compte des coûts de production, des coûts de transports et de distribution, de la stratégie de vente du produit. Il intégrera également les aspects taux de change ainsi que l'amortissement des coûts spécifiques de l'exportation (étude de marché, assurance, couverture des risques)⁹.
- **Promotion** : les moyens de promouvoir sont nombreux, signalons par exemple :
 - La publicité : il peut être important pour l'entreprise nouvellement exportatrice de faire connaître son produit avec la publicité
 - Les foires et les missions commerciales : ce sont des moyens efficaces de faire connaître le produit, de recruter des clients potentiels, de recueillir et de valider les informations de l'étude de marché, d'évaluer les concurrents.

⁹ JEAN-LOUIS Amelon, JEAN-MARIE Cardebat, op-cité., p202.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

- Internet : un site bien conçu constitue un moyen de favoriser les produits ou services assurant par exemple la publicité ou le service client.
- **Distribution et logistique** : le mode de distribution doit être choisi en fonction des attentes de l'entreprise, de celle des distributeurs et en fonction du produit.
Pour la logistique, l'entreprise qui n'est pas familière avec les formalités et les exigences à l'international, aura avantage à recourir à un transitaire.¹⁰

2.2. Les études de marchés

L'étude de marché consiste à recueillir de façon méthodique des informations pour préparer les décisions relatives au développement de l'entreprise.

2.2.1. Les études documentaires : les études documentaires, consiste en l'exploitation, par l'entreprise, de donnée existantes, disponibles et déjà utilisées par ailleurs. Elles sont ensuite complétées par la collecte d'information sur le terrain, celles-ci permettront de vérifier, d'actualiser et de compléter les données issues de la recherche documentaire.¹¹

2.2.2. Les études générales et exploratoires : les études exploratoires doivent permettent de réunir les informations nécessaires pour opérer une sélection de marchés d'une multitude de pays n'est pas une démarche rationnelle. Il s'agit au niveau des études exploratoires d'identifier l'intérêt commercial d'un pays ou d'un groupe de pays.

2.2.3. Les études sur la structure et le fonctionnement d'un marché étranger : elles ont objectif d'approfondir la connaissance d'un marché nouveau, d'en identifier les principaux acteur et modalités de fonctionnement. Elles vont conduire à analyser différents éléments (la demande, la concurrence, la distribution, la communication, les prix, l'environnement légal et administratif).¹²

2.2.4. Les études ponctuelles : elles ont pour objectif de vérifier le bien-fondé d'un choix de politique commerciale sur le marché visé. Elles prennent souvent la forme de testes permettant de prévoir la réaction probable du marché.¹³

2.3. Le choix d'un mode d'entrée

Les modes d'entrée des marches étrangers sont multiformes. Ils peuvent être répartis en trois catégories principales : les exportations (exportation directe, indirecte ou concertée),

¹⁰ JEAN-LOUIS Amelon et JEAN-MARIE Cardebat , op.cit., p203.

¹¹Corinne.p « *Marketing international* », DUNOD, Paris,2007, p113.

¹²Idem ,p107.

¹³Idem, p108.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

les investissements directs à l'étranger (création ex-nihilo de filiale, acquisition de société locale, prise de participation minoritaire dans la capitale de sociétés locales, constitution de sociétés communes) et les systèmes contractuels de transfert de savoir-faire (licence, franchise).

Le choix de mode d'entrée est étroitement lié au degré de contrôle souhaité par l'entreprise sur le marché visé, aux ressources que la firme est disposée à l'étranger et au risque qu'elle accepte d'assumer.¹⁴

2.4. la prospection des marchés étrangers

Après l'identification de la stratégie à l'export et la réalisation des études préalable l'exportateur s'engage à la prospection des marchés qui constitue une étape dans la démarche d'exportation.

2.4.1. Définition : la prospection est une technique indispensable à toute entreprise soucieuse de développer son chiffre d'affaire en trouvant de nouveaux clients, elle consiste à établir un lien entre l'entreprise et son prospect dans le but de conclure une vente.

2.4.2. Les formes de la prospection

Elle peut prendre deux formes, la prospection de la clientèle et la prospection des fournisseurs.

2.4.2.1. La prospection de la clientèle : la prospection des clients consiste à utiliser l'ensemble des techniques du marketing et de la vente pour identifier de nouveaux clients potentiels (suspect, prospects et clients inactif), et les transformer en clients actifs réels.

2.4.2.2. La prospection des fournisseurs : la prospection des fournisseurs consiste à rechercher de nouveaux entreprises susceptibles d'apporter une plus-value à la société en matière d'achats de matière première et de produits ou de fourniture de services.

Diverses techniques sont utilisées actuellement par les entreprises dont les principales sont les suivantes :

- ❖ La prospection téléphonique ;
- ❖ La prospection par télécopie ;
- ❖ La prospection sur salon ;
- ❖ La prospection par email ;

¹⁴ Ulrike Mayrhofer, « *Marketing* », 2^{ème} édition actualisée Editions Bréal, 2006, p154.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

- ❖ La prospection sur internet.

2.4.3. Les modes de prospection

Les modes de prospection des marchés étrangers sont nombreuses et variées. Le choix dépend des objectifs commerciaux que l'entreprise s'est fixée.

- Le recours au marketing direct comme mode de prospection développe avec les progrès et les moyens de communication.
- Prospection d'intermédiaires en marché local, l'entreprise peut prospecter des marchés étrangers et exporter indirectement.
- Participation à des manifestations commerciales dans son pays.
- Depuis l'étranger : suivi des propositions d'affaires émanant de l'étranger, qui sont destinées aux chambres de commerce, aux associations professionnelles et transmises directement aux exportateurs intéressés.

2.4.4. Les objectifs de la prospection

- Valider les résultats des études de marché et approfondir la connaissance du marché.
- Rencontrer les partenaires potentiels ou des clients.
- Faire connaître l'entreprise et ses produits.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

Section 03 : les procédures de l'activité d'exportation

3.1. Le contrat de la vente à l'international

Destexhe. C'a définie contrat de vente international comme suit : « *le contrat de vente à l'international est un accord entre un vendeur et un acheteur établi à l'étranger* ». ¹⁵

3.1.1. Les clauses du contrat de vente à l'international

Tableau N°06 : Les principales clauses du contrat de vente à l'international

Contenu	Les clauses
Les contractants	Identifier les contractants (acheteur / vendeur) : nom des sociétés ,raison social, adresse détaillée et le nom des représentants respectif.
nature de contrat	-Définissez l'objet du contrat (produit ou service) -décrivez les aspects techniques : quantité, volume, le poids et le mode d'emballage.
Prix et mode de paiement	-déterminer le prix dans la devise choisie ; -faites-y figurer l'incoterm choisi ; - intégrez le prix de la marchandise (prix unitaire et total) ; - prévoyez un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur ; - les versements d'acompte garantissant la commande.
Les modalités de transport	- déterminer un mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité ; - précisez les obligations respectives des parties contractantes en fonction de l'incoterm.
Les modalités de livraison	-déterminez la date, le lieu, de chargement et de livraison ; - définissez les délais de l'entrée en vigueur du contrat : prévoyez

¹⁵Destexhe. C, « le contrat de vente international : pour les exportateurs non-juristes », Edipro,2005, p 23.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

	les pénalités de retard à l'avance.
La force majeure	Indiquez le cas de forces majeures pour les évènements imprévisibles.
Les garanties	Définissez les engagements des deux parties en matière de garantie .Ex : la caution de restitution d'acompte pour le vendeur.
Le droit applicable au contrat	Déterminez le droit applicable aux obligations contractuelles des parties.
La juridiction(en cas de litige)	-déterminez la juridiction compétente en cas de litige ou le système de règlement de différent (arbitrage médiation, etc.) ; - Il est import de remarquer que la loi applicable à la procédure de règlement des différends n'est pas nécessairement celle qui régit le fond du litige(le droit applicable au contrat).
La langue	Déterminez la langue du contrat celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties.

Source :<https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international>, consulter le 11/05/2018 à 21h51.

3.1.2. Les déférentes étapes de la formation du contrat

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur. L'offre faite par l'exportateur, suivie d'une acceptation par le client, donne naissance au contrat de vente. Il est souhaitable que cet accord soit écrit, précis et complet, afin de prévenir les litiges et ménager un moyen de preuve.

3.1.2.1 L'offre commerciale

Élaborer une offre attrayante et précise est un élément clé du processus de vente. C'est le premier engagement de l'exportateur à fournir un produit ou une prestation dans le cadre de conditions définies.

L'offre présente plusieurs caractéristiques. Sa rédaction doit observer un certain nombre de précautions, car c'est la base du contrat de vente. Les clauses abusives où excessives sont à éviter.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

L'offre prend effet dès qu'elle parvient à l'importateur. Le vendeur doit donc préalablement analyser tous les risques liés à son offre, car ceux-ci peuvent avoir des conséquences graves sur son entreprise. Par exemple, s'il accorde des délais de paiement trop importants, il peut mettre en péril sa trésorerie. L'exportateur doit être très précis sur l'objet du contrat, la désignation des marchandises, leur quantité, le prix, les conditions de paiement et de livraison. Dans la grande majorité des systèmes juridiques, il n'y a pas de condition de forme particulière. Cependant, l'envoi d'une facture pro forma matérialisant l'offre commerciale est vivement recommandé.

3.1.2.2 Les conditions générales de contrat de vente export

Les conditions générales de vente export (CGVE) sont un document préétabli par l'exportateur, qui comporte un certain nombre de dispositions juridiques concernant la vente de ses produits ou services.

Les CGVE permettent aux entreprises de fixer à l'avance le cadre juridique de leurs rapports commerciaux. Elles définissent les droits du vendeur et lui permettent de défendre ses intérêts vis-à-vis de ses prospects. L'exportateur n'a pas à rédiger à chaque commande, ses dispositions contractuelles. Elles sont propres à chaque exportateur et ne font donc pas l'objet d'une réglementation spécifique.

3.1.2.3 L'acceptation

L'acceptation de l'offre et des CGVE constitue l'accord du client et permet de conclure

le contrat de vente. Le contrat se concrétise seulement au moment où l'offre est suivie de son acceptation. Dans la majorité des systèmes juridiques, l'offre est révocable tant qu'elle n'a pas été acceptée par l'importateur.

Il est fortement conseillé que l'acceptation soit transmise sous une forme écrite afin que le vendeur obtienne une certaine garantie et se constitue une preuve en cas de litige. Ainsi, l'acceptation prendra la forme d'un bon de commande ou d'un contrat.

3.2 Le double effet translatif de la vente

3.2.1. Le transfert du droit de propriété : il intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté-auprès de sa banque de la totalité de la somme due.

3.2.2 Le transfert de risques : il est généralement associé au transfert de propriété cependant, vu la complexité des contrats à l'international, le transfert de propriété est n'est pas nécessairement le transfert intégral de l'ensemble des risques. Dans ce sens,

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

le recours aux incoterms qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser qui constitue la meilleure solution.

3.2.3 Les obligations de vendeur

- **La livraison :** il doit mettre à disposition de l'acheteur la marchandise en lui transférant la propriété. la convention de Vienne stipule que le transfert de risque est prévu dans le contrat grâce aux incoterms. À défaut d'incoterms, elle prévoit que le transfert des risques a lieu soit lorsque l'acheteur retire les marchandises, soit au moment où la marchandise est remise au dernier transporteur ;
- **La conformité de la marchandise :** on distingue conformité matérielle et conformité juridique. la première indique que la marchandise doit être livrée en quantité et qualité du contrat. Le vendeur doit garantir la conformité et les vices cachés. C'est à l'acheteur de contrôler la marchandise dans un délai raisonnable et a deux ans pour agir en non-conformité. la conformité juridique indique que la marchandise doit être libre de tout droit ou prétention de tiers ;

3.2.4 Les obligations de l'acheteur

- **Le paiement de prix :** le prix est défini dans le contrat. S'il n'est pas défini, il doit être déterminable. Il suffit de prouver que ce prix n'a pas été payé pour qu'il soit exigible.

3.3 La domiciliation bancaire

La réalisation des opérations d'importation ou d'exportation ainsi que leurs règlements financiers sont faits sous couvert d'une domiciliation d'un titre de commerce extérieur, d'une facture commerciale ou de la facture définitive à l'exportation.

On entend par la domiciliation, le choix par une personne physique ou morale d'un intermédiaire agréé (une des banques de la place pour effectuer un transfert de devises à l'étranger, ou pour réparties des devises de l'étranger en recouvrement d'une opération d'exportation.

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération ». Ainsi la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

3.4 Les Documents d'accompagnement à l'export

La documentation permet de suivre la trace de l'acheminement de la marchandise.¹⁶

3.4.1. Les documents de prix

Les documents de prix sont : la facture pro-forma, la facture définitive (commerciale), la facture consulaire, la facture douanière et la note de frais.¹⁷

❖ La facture pro-forma

La facture pro-forma est un document préalable à la conclusion d'une transaction du commerce international. C'est en effet, une sorte de devise établie sous forme de facture, elle répond à des caractères de marchandises : la qualité, le prix et les modalités de paiement. Elle peut servir le vendeur comme justificatif pour un préfinancement à l'exportation auprès de sa banque. La facture pro-forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.

❖ La facture commerciale

C'est un document préparé par l'exportateur ou le transitaire et requis par l'acheteur étranger pour prouver son droit de propriété et régler les sommes qu'il doit à l'exportateur.¹⁸

❖ La facture consulaire

La facture consulaire est un document à caractère commercial établie par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit du pays d'importation. Cette facture commerciale est établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur ; elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat et que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur.

¹⁶ ISABELLE Limoges « *le commerce international surpassez vos frontières* », L'univers du livre, 2006, p162.

¹⁷ Lue Bernet.R, « *principes de techniques bancaire* », DUNOD, paris, 2008, p335.

¹⁸ Isabelle. L, op.cit, p162.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

❖ La facture douanière

Il s'agit d'un document réclamé par certains États étrangers, qui récapitule les éléments permettant de déterminer la valeur en douane ainsi que les impositions y'afférentes. Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et établie sur des formulaires spéciaux. Cependant, elle ne comporte pas la signature du consul ou le cachet de la douane. Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par les services des douanes du pays importateur.

❖ La note de frais

La note de frais peut être réclamée par l'acheteur, afin qu'il puisse avoir des détails sur les frais supportés par le vendeur avec le montant de la facture.

3.4.2 Les Documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Il existe différents modes de transport utilisés dans l'accompagnement des marchandises, différent d'un transport à un autre.¹⁹

❖ Le connaissement maritime (bill of lading)

Le connaissement (Bill of Lading) est le document d'accompagnement au transport, il s'agit du contrat de transport maritime conclu entre le transporteur et le chargeur et d'un acte de propriété de la marchandise. En le délivrant le capitaine d'un navire (ou son représentant), reconnaît avoir réceptionné les marchandises dans des conditions normales de transport. Il s'engage à les transporter, et à les délivrer à destination. Le connaissement maritime est donc impératif pour effectuer le transport.

Le connaissement maritime est de plus un document dont sa possession peut signifier la propriété de la marchandise.

❖ La lettre de transport aérien (Air waybill)

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien(LTA). Cette dernière est présentée par un document de transport par route, émis par un chargeur qui est généralement le transporteur qui s'engage livrer la marchandise au point de distribution convenu. Elle est émis d'une manière normative (endossable), et ne constitue pas un titre de propriété.

¹⁹Peyler.f « *le transport routier des marchandises* », Ed DUNOD, France,1999, p85.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

❖ Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI)

Le DLVI est récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. Il n'est pas négociable, ce document est constitué de six feuilles, dont l'une est timbré à la date de départ de la gare, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport à personnes dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

❖ Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

Le récépissé postal est émis par le service de la poste pour les expéditions. Il est obligatoirement établi sous forme normative.

❖ La lettre de transport routier(LTR) (truck way bill)

La LTR est un document de transport par route, qui a les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et la lettre de voiture internationale.

3.4.3 Les documents d'assurances

Ces documents sont émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantit à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas d'avaries sur les marchandises au cours de transport pour le risque couvert par le contrat.

❖ La police d'assurance

La police d'assurance peut être définie comme un contrat liant l'assureur et l'assuré. Ce document précise les conditions d'assurance, les délais de l'étendue de la garantie, les obligations des deux parties ainsi que les risques exclus.

❖ Le certificat d'assurance

Document par lequel l'assureur atteste l'existence (à la date de délivrance) d'un contrat d'assurance au profit de l'assuré, et dans lequel sont sommairement présentées les garanties offertes.²⁰

²⁰Définition : Assurance-attestation d'assurance(certificat), disponible sur http://fr.condolegal.com/condolegal/glossaire/assurances/attestation-d_assurance-certificat/78 , consulté le 14/05/2018 à 19h06.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

3.4.4 Les documents annexes

En plus de documents présenté précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées. Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.²¹

- ✓ **La liste de colisage** : document indiquant le nombre, la nature, et les marques distinctives des divers colis d'un lot faisant l'objet d'un même chargement.
- ✓ **Le Certificat d'origine** : document attestant l'origine de la marchandise, ce document doit être certifié par une autorité reconnue dans le pays d'exportation.²²

3.5 La procédure de dédouanement

La procédure de dédouanement est l'ensemble des formalités à accomplir pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires, douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées.

3.5.1. La déclaration des marchandises

Avant le dépôt de la déclaration en douane, toute la marchandise est soumise impérativement aux opérations de conduite, présentation et mise en douane qui constituent les obligations du transporteur vis-à-vis des services de la douane.

3.5.2 La conduite et la mise en douane

La conduite est l'opération d'acheminement des marchandises importées ou exportées vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier, le transporteur doit impérativement emprunter, pour cela, la route légale.

L'opération qui suit, est la mise en douane qui permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous sa surveillance les marchandises jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement.

3.5.3. L'établissement et la vérification de la déclaration en détail

Le code des douanes stipule expressément que : « Toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. »

²¹ Lue Bernet.R, « principes de technique bancaire », Ed DUNOD, paris,2008, p360.

²² ISBELLE, Limoges, op.cit., p162.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

3.5.3.1. L'établissement de la déclaration en détail

3.5.3.1.1. Définition de la déclaration en détail

La déclaration en détail est l'acte par lequel le déclarant désigne le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier.

Les régimes douaniers sous lesquels peuvent être placées les marchandises, sont les suivants :

- la mise à la consommation ;
- le dépôt de douanes ;
- le transit ;
- le transbordement ;
- les entrepôts ;
- les usines exercés ;
- l'admission temporaire ;
- le réapprovisionnement en franchise ;
- les marchandises en retour ;
- l'exportation définitive ;
- l'exportation temporaire ;
- la réexportation ;
- les constructions navales.

Cette déclaration obéit à certaines règles fondamentales :

- La déclaration en détail doit être contrôlée par les services des douanes et cela même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits et taxes comme c'est le cas pour les opérations d'exportation ;
- La déclaration en détail doit être faite par écrit, elle doit être signée par le déclarant.

Cette obligation confirme le principe d'uniformité de l'action des douanes énoncé dans le CDA comme suit : « les lois et règlement douanier s'appliquent sans égard à la qualité des personnes ».

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

3.5.3.1.2. Le déclarant en douane

Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenues l'agrément en qualité de commissionnaires en douane.

- **Le propriétaire :** C'est la personne morale ou physique possédant un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises
- **Le commissionnaire en douane :** Il s'agit de : « toute personne physique ou morale agréée pour accomplir pour autrui les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises ». Son intervention intéresse toutes les marchandises destinées à être placées sous un régime douanier économique suspensif de tous droits et taxes.
- **Le transporteur :** Lorsque aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douane frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte »

3.5.3.1.3. Le dépôt de la déclaration en détail

La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.

3.5.4. Le contrôle et la vérification de la déclaration

L'enregistrement de la déclaration signifie que la douane l'a reconnu recevable, et c'est ce qui se fait automatiquement par le système informatique, cependant, cette recevabilité ne concerne que l'aspect formel de cette dernière.

L'enregistrement de la déclaration par le système informatique de gestion (SIGAD) a pour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes, ainsi, il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur à cette date. La vérification est traduite par l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents. Une fois la déclaration est admise conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

Chapitre II : Cadre théorique sur les exportations

3.5.5. La liquidation et l'acquittement des droits et taxes

Le fait générateur de la créance du trésor public est l'enregistrement de la déclaration en détail, c'est donc la date prise en compte pour l'application des taux des droits et taxes exigibles pour cette marchandise. Mais les dispositions du CDA permettent au déclarant de bénéficier de toute disposition antérieure plus favorable si l'expédition directe des marchandises vers l'Algérie est dûment justifiée (la Clause Transitoire). En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut, lorsque l'autorisation d'enlever des marchandises n'a pas encore été donnée par les agents des douanes bénéficier du nouveau taux.

Toutefois, pour être acceptable, la demande écrite du déclarant doit être introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus. Les droits et taxes liquidés dus sont payables en espèces ou par tout autre moyen de paiement ayant le pouvoir libératoire par le déclarant ou toute autre personne agissant pour son compte. Il est prévu aussi, le cas de remboursement de ces droits et taxes en cas de renvoi des marchandises au fournisseur ou leur destruction contrôlée par la douane ou lorsqu'ils ont été payés à tort.²³

Conclusion

La saturation du marché domestique pousse les entreprises à chercher d'autres façons pour faire déverser ces marchandises, mais l'internationalisation est difficile pour les entreprises qui sont pas capable à faire fassent contre la concurrence ou aux risques qui va engendre cette stratégie.

Par conséquent une entreprise qui souhaite réussir à l'international, elle doit établir une bonne démarche d'exportation qui va être solide et convenable aux exigences du marché étranger.

²³ Formalités de dédouanement, disponible sur www.fce.dz/wp-content/uploads/2015/08/formalites-de-dedouanement, consulté le 14/05/2018 à 22h0

***Chapitre III : la fonction logistique de
CEVITAL cas sur les exportations du
sucre blanc***

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Section 01 : la présentation de l'organisme d'accueil CEVITAL

CEVITAL est le premier complexe en Algérie dans le domaine agroalimentaire ; on va détailler son évolution historique, ses multiples activités industrielles, principaux objectifs et bien sûr l'organigramme de ses différentes directions, spécifiquement présenter l'organigramme de direction logistique et de la direction transit export, ainsi en parlera sur les moyens logistiques utilisés par CEVITAL.

1.1. Historique

CEVITAL est parmi les entreprises algériennes qui ont vu le jour dès l'entrée de notre pays en économie de marché. Elle a été créée par des fonds privés en 1998. CEVITAL contribue largement au développement de l'industrie agroalimentaire nationale, et exporte le surplus en offrant une large gamme de produits de qualité. En effet, les besoins du marché national sont de 1200T/j d'huile l'équivalent de 12 litres par personne et par an. La capacité actuelle de CEVITAL est de 1800T/j. Soit un excédent commercial de 600T/j, soit un excédent commercial de 600 T/j.

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 ; CEVITAL négocie avec les grandes sociétés commerciales internationales telles que CARREFOUR et AUCHAN, OXXO, BRANDT (en France) ROYAL (en suisse) et autre société spécialisée dans l'import-export en Italie, Ukraine, Russe, ces produits se vendent dans différentes villes africaines (Tunis, Niamey, Bamako...).

1.2. Position géographique

Le complexe CEVITAL se situe aux niveaux quai du port de Béjaïa, à 3 km au sud-ouest de cette ville, et réparti sur une superficie de 45000 m², à proximité de la route nationale. L'entreprise a beaucoup profité de cette situation qui lui donne un avantage de proximité économique, car elle se trouve proche du port et de l'aéroport.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Figure N°6 : Situation géographique du complexe CEVITAL



- **A Béjaia**

Ils ont entrepris la construction des installations suivantes :

- Raffinerie Huile.
- Margarinerie.
- Silos portuaires.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

- Raffinerie de Sucre.

- **A El Kseur**

Une unité de production de jus de fruits Cojek a été rachetée par le groupe CEVITAL dans le cadre de la privatisation des entreprises publiques algériennes en novembre 2006.

Un immense plan d'investissement a été consenti à moderniser l'outil de production de jus de fruits Cojek.

Sa capacité de production est de 14400 T par an. Le plan de développement de cette unité portera à 150 000/an en 2010

- **A Agouni Gueghrame** : au cœur du massif montagne du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètres : l'Unité d'Eau minérale Lalla-Khadija a été inaugurée en juin 2007.

1.3. Les différentes activités et missions de l'entreprise

1.3.1. Principales activités de CEVITAL

Lancé en mai 1998, le complexe CEVITAL a débuté son activité par le conditionnement d'huile en décembre 1998.

En février 1999, les travaux de génie-civil de la raffinerie ont débuté. Cette dernière est devenue fonctionnelle en août 1999.

L'ensemble des activités de CEVITAL est concentré sur la production et la commercialisation des huiles végétales, de margarine et de sucre et se présente comme suit :

- ✓ Raffinage des huiles (1800 / jours) ;
- ✓ Conditionnement d'huile (1400 tonnes / jour) ;
- ✓ Production de margarine (600 tonnes /jour) ;
- ✓ Fabrication d'emballage (PET) : poly –éthylène-téréphtalat (9600 unités / heure) ;
- ✓ Raffinage du sucre (2000 tonnes /jours et 3000 tonnes jour) ;
- ✓ Stockage des céréales (120000 tonnes) ;
- ✓ La cogénération (une capacité de production arrive jusqu'à 64 MW)
- ✓ Minoterie et savonnerie en cours d'étude.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

1.3.2. Missions et objectifs

L'entreprise a pour mission principale de développer la production et assurer la qualité et le conditionnement des huiles, des margarines et du sucre à des prix notamment plus compétitifs et cela dans le but de satisfaire le client et le fidéliser.

Les objectifs visés par CEVITAL peuvent se présenter comme suit :

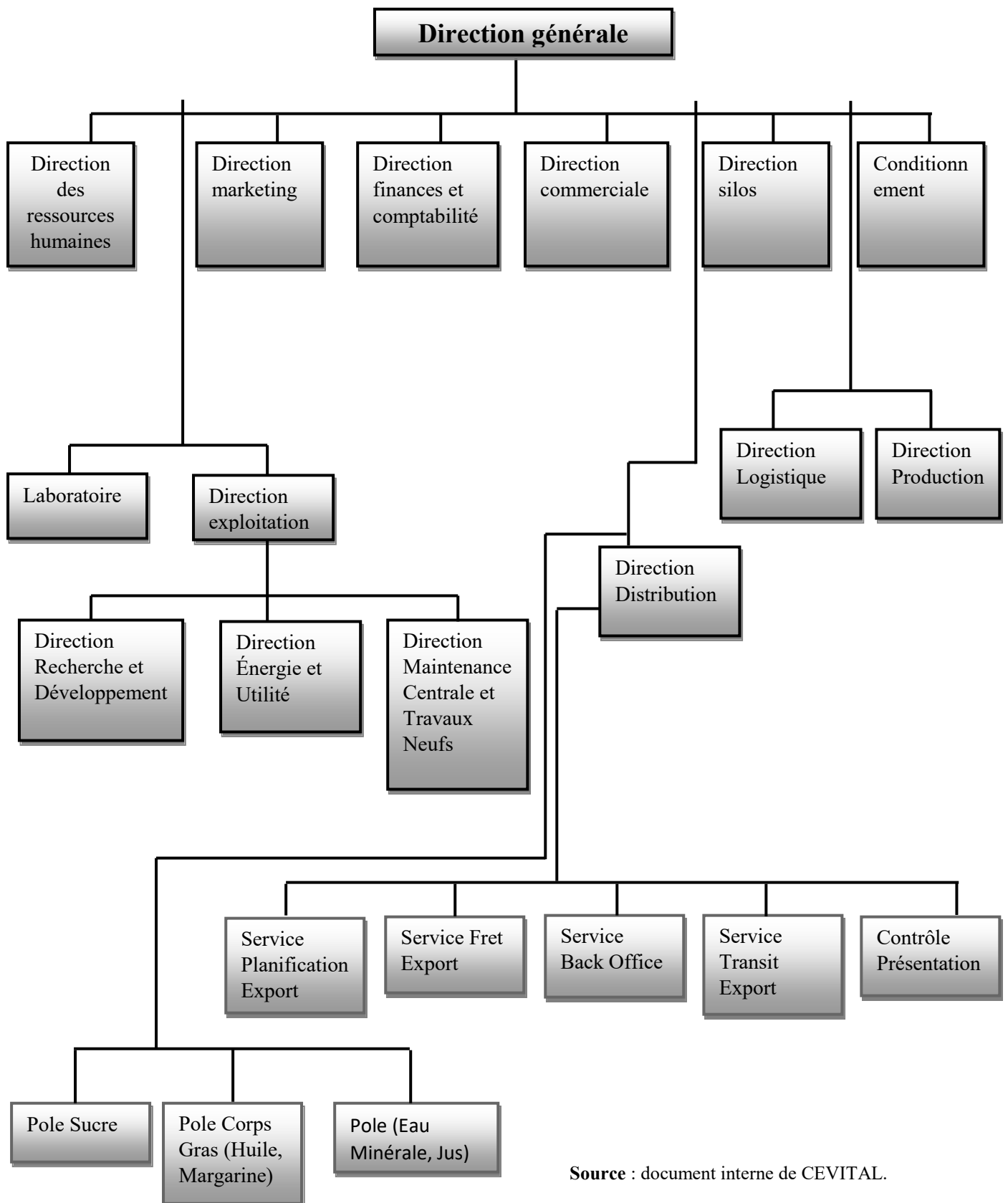
- ✓ L'extension de ses produits sur tout le territoire national ;
- ✓ L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché de travail ;
- ✓ L'encouragement des agricultures par des aides financières pour la production locale de grains oléagineuse ;
- ✓ La modernisation de ses installations en termes des machines et techniques pour augmenter le volume de sa production ;
- ✓ Le positionnement de ses produits sur le marché étranger par leur exportation.

1.4. L'organigramme de l'organisme d'accueil

L'organigramme suivant donne une vue générale sur les différents organes constituant le complexe CEVITAL

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Figure N°7 : organigramme de complexe CEVITAL.



Source : document interne de CEVITAL.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

1.4.1. La description des différentes directions

a. La direction générale

Elle s'occupe de l'établissement des plans stratégiques et des décisions sur les politiques marketings à adopter en collaboration avec la direction du siège d'Alger.

Elle a également pour mission la coordination, l'orientation et la motivation des autres directions. La direction générale est présidée par un président directeur général qui est l'actionnaire majoritaire.

b. La direction des ressources humaines

Elle est l'un des piliers de l'organisation structurelle de CEVITAL, sa fonction consiste en :

- La gestion administrative du personnel
- (Le règlement des salaires, les dossiers de la sécurité sociale et les employés, les congés.)
- La gestion prévisionnelle (le recrutement et le suivi d'effectif, la formation du personnel.)
- Tous les aspects sociaux et relations humaines dans l'entreprise.

c. La direction technique contrôle de qualité :

Elle est dotée de quatre laboratoires : laboratoire du suivi d'huile, de margarine, de sucre et de conditionnement. Ils assurent le contrôle et le suivi de la qualité des produits et tous leurs processus de production par l'élaboration des bilans chaque quatre d'heure au plus tard une demis heure, et cela sous la supervision de laboratoire centrale qui suit la qualité microbiologique des différents produits.

d. La direction projet

Elle collabore avec la direction générale, elle a pour mission la réalisation et le suivi des projets, elle se charge de la réalisation de tous les travaux de construction ou d'extension, et de l'installation des équipements technique et mécaniques.

e. La direction finance et comptabilité(DFC) :

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Elle constitue l'organe de vision du complexe, elle s'occupe de :

- La détermination et la distribution des budgets financiers nécessaires à chaque direction, pour le suivi de leur patrimoine
- La comptabilisation quotidienne de toutes les entrées et sorties d'argent selon les pièces justificatives signalées
- La satisfaction des besoins aux meilleures conditions d'exactitude, de précision et de délai pour que l'Entreprise prenne facilement ses précautions vis à vis des tiers.

f. La direction commerciale

Elle gère toutes les relations avec l'environnement de l'entreprise, elle assure la commercialisation des produits finis et le suivi de ses clients qui sont répartis principalement à travers le territoire national et quelques pays étrangers, pour se faire la direction a adopté la structure suivante :

- Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise
- Orienter, distribuer, développer, organiser la production des huiles
- Coordonner les activités de son département

g. La direction raffinerie l'huile

Elle a pour mission de raffiner l'huile brute dans les meilleures conditions, étant dotée d'une salle de contrôle informatisée qui permet ainsi de paramétrer le raffinage basés sur les caractéristiques physicochimiques des huiles.

h. La direction margarinerie

Elle cherche à rationaliser l'utilisation de ses équipements de production pour obtenir une productivité optimale tout en respectant les avantages comparatifs que peuvent offrir les produits finis.

i. La direction raffinerie de sucre

La raffinerie de sucre s'occupe du raffinage du sucre roux pour le transformer en sucre blanc prêt à être conditionné.

j. La direction conditionnement

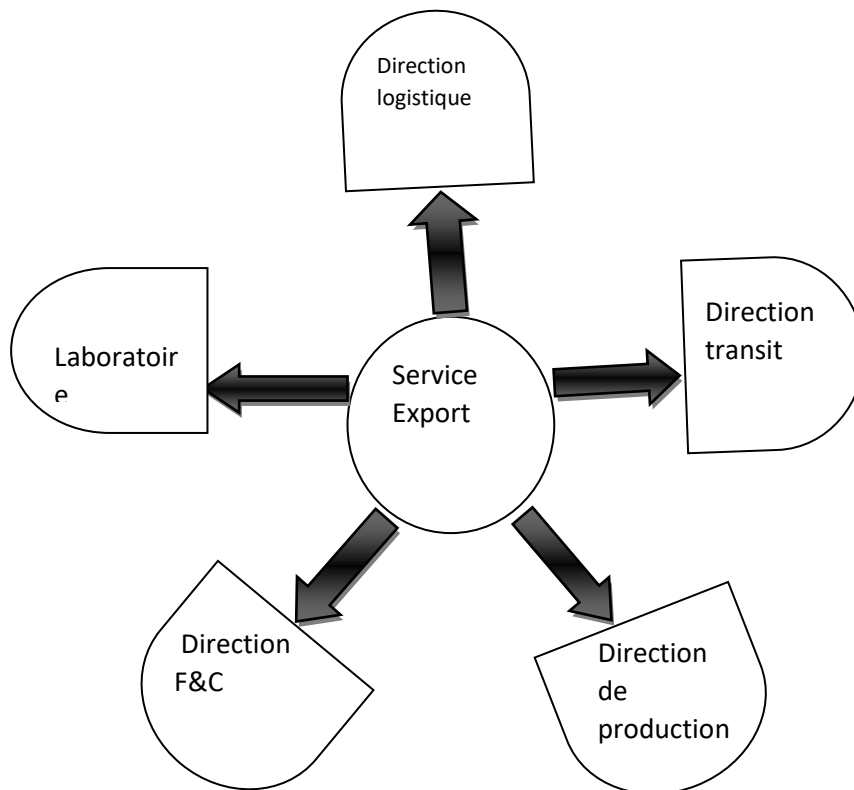
Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Organisée en équipe de 3*8, elle fonctionne 24/24h, sa mission est la fabrication des emballages et la mise en bouteille de l'huile raffinée.

k. La direction logistique(DLOG)

La direction logistique a été créée en janvier 2003, elle est considérée comme le pilier de l'entreprise, car elle joue le rôle de support pour les autres directions, en leur fournissant les ressources matérielles, financières et d'information nécessaires.

Figure N°08 : Les différentes directions intervenant lors d'une opération d'exportation



Source : élaborer par nos soins à partir des données de CEVITAL.

1.5. La direction logistique de CEVITAL

La direction logistique comprend toutes les activités liées à la circulation et au cheminement des produits dans les meilleures conditions nécessaires à la mise à disposition des produits sur les lieux de vente, depuis leur stade de fabrication jusqu'à leur stade de consommation et d'acquisition.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

L'organisation de la direction logistique de CEVITAL est composé de cinq départements qui sont présent comme suit :

➤ **Le département magasinage**

Le département de gestion de stock ou magasinage était inclus dans le département expédition, il a été dissocié de ce dernier pour satisfaire la demande irrégulière qui ne cesse d'augmenter, son rôle est donc de gérer les stocks des produits finis aussi bien au sein du complexe agroalimentaire « CEVITAL » que dans ses propres dépôts répartis dans plusieurs régions :

Région Est

- Deux dépôts dans la ville de Bejaia, un autre à AKBOU et une chambre froide à TIMEZRITH
- Sétif, Annaba

Région OUEST

- Oran (Chambre froide, autre commodités et de livraison pour les corps gras solides et liquides, deux sites de stockage de sucre de 80000 tonnes).

Région Centre

- Alger : deux dépôts
- Bouira

Ce département doit assurer une coordination avec la direction production, pour éviter les ruptures de stocks des produits finis tout en répondant aux besoins de la clientèle grâce à la bonne circulation entre des flux physiques et le flux d'information. C'est à ce niveau qu'intervient le département « supply chaine » que nous allons voir si dessous.

➤ **Le département expédition**

Il travaille en coordination avec la direction commerciale ou/et le service export et la direction production, la première exprime les besoins de ses clients et le seconde va se charger de produire en conséquent, tandis que ce département se charge de transférer les produits vers les différents dépôts ou bien les affectant directement après leurs sorties de l'usine vers les clients, lorsque les dépôts ne possèdent pas les stocks nécessaires.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Son rôle consiste à exécuter toutes les opérations d'expédition des produits finis en coordonnant les tâches entre le département transport et de transit lorsqu'il s'agit d'une vente internationale. Il échange et communique les informations avec la direction de conditionnement, établit des bons de consignment et prend en charge le transfert des produits finis à partir des unités de production vers les magasins de stocks (débardage), tout en assurant le suivi des informations et la gestion des fichiers ; il s'occupe ainsi de l'achat et de la restitution des palettes et intercalaires.

➤ **Le département transport :**

Il met à la disposition des autres services les moyens de transport et de circulation de flux physique et les matériels entrants ou sortants de l'entreprise que ce soit vers ses propres dépôts, chez ses clients ou en direction de ses fournisseurs, dans les meilleures conditions en minimisant les coûts.

CEVETAL possède sa propre flotte de transport assurant 30 à 35% de ses expéditions, elle fait appel à des prestataires à hauteur de 35% pour le reste se sont les clients eux-mêmes qui ramènent leurs moyens de transport.

➤ **Le département « supply chaine »**

Nouvellement créé, ce service est le plus récent, sa création a été incitée par un besoin de coordination et création de synergie moteur de réussite de toute entreprise. Ce département a pour mission la gestion de la matière en commençant par les approvisionnements passant par le stockage des matières premières qui vont servir à la production, puis il intervient dans la gestion des stocks des produits finis et enfin arrive au terme de sa mission qui est l'expédition des marchandises jusqu'aux clients .

➤ **Le département logistique EXPORT**

Ce département étant l'objet même de notre travail, nous lui consacrons le deuxième point suivant.

➤ **Le département « logistique export »**

Dirigé par un chef de département qui est chargé de coordonner les opérations avec les autres services, cette organisation se compose de 04 services :

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

a. Le service programmation et suivi des expéditions

En plus de la programmation et suivi des expéditions avec le chef de département, ce service est chargé de préparer et de fournir les différents documents demandés par le client.

Le responsable de ce service « logistique export » est l'exécution des différentes tâches selon le programme présenté, à savoir (production, qualité demandée, dédouanement, chargement, documentation ...etc.).

b. Le service fret

Il est chargé d'affrètements des conteneurs et/ou du navire dans le cas d'une vente CFR. Le fret des conteneurs et du navire dépend essentiellement de l'incoterm de vente. Les plus utilisés au niveau de CEVITAL sont CFR, FOB.

- Lors d'une vente CFR : SKORT INTERNATIONAL se charge de négocier et d'arrêter son choix sur la compagnie maritime, le service fret ouvre un « booking » qui est une demande de réservation des TC (conteneurs), il comprend le volume, le prix, le nombre de destination et le transit time (délai de livraison des conteneurs) des conteneurs . Puis, le service fret fait une demande de « la mise à disposition des TC » dite : MAD à l'armateur qui établit et la transmet aux services douaniers pour signature ; après sa réception, le service fret sera en mesure d'enlever les TC.
- Pour une vente FOB, c'est le client qui ouvre un booking et choisit l'armateur, ce dernier contact CEVITAL (service fret) pour confirmation du booking en question, puis mettra à sa disposition les TC à travers la demande de mise à disposition (MAD).

c. Le service des opérations portuaires

En collaboration avec les différents organismes au sein du port (Douane, PAF, EPB et BMT), le responsable du service et les déclarants en douanes sous son coup, ont pour mission de :

- Procéder à la préparation des dossiers : en douane après acquisition de la facture domiciliée.
- Le dépôt des demandes pour empotage et scellement à l'inspection principales des douanes.
- Introduire le dossier en douane et respecter le bon suivi jusqu'à l'obtention de BAE (Bon à enlever : pour le passage des marchandises au port.)

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

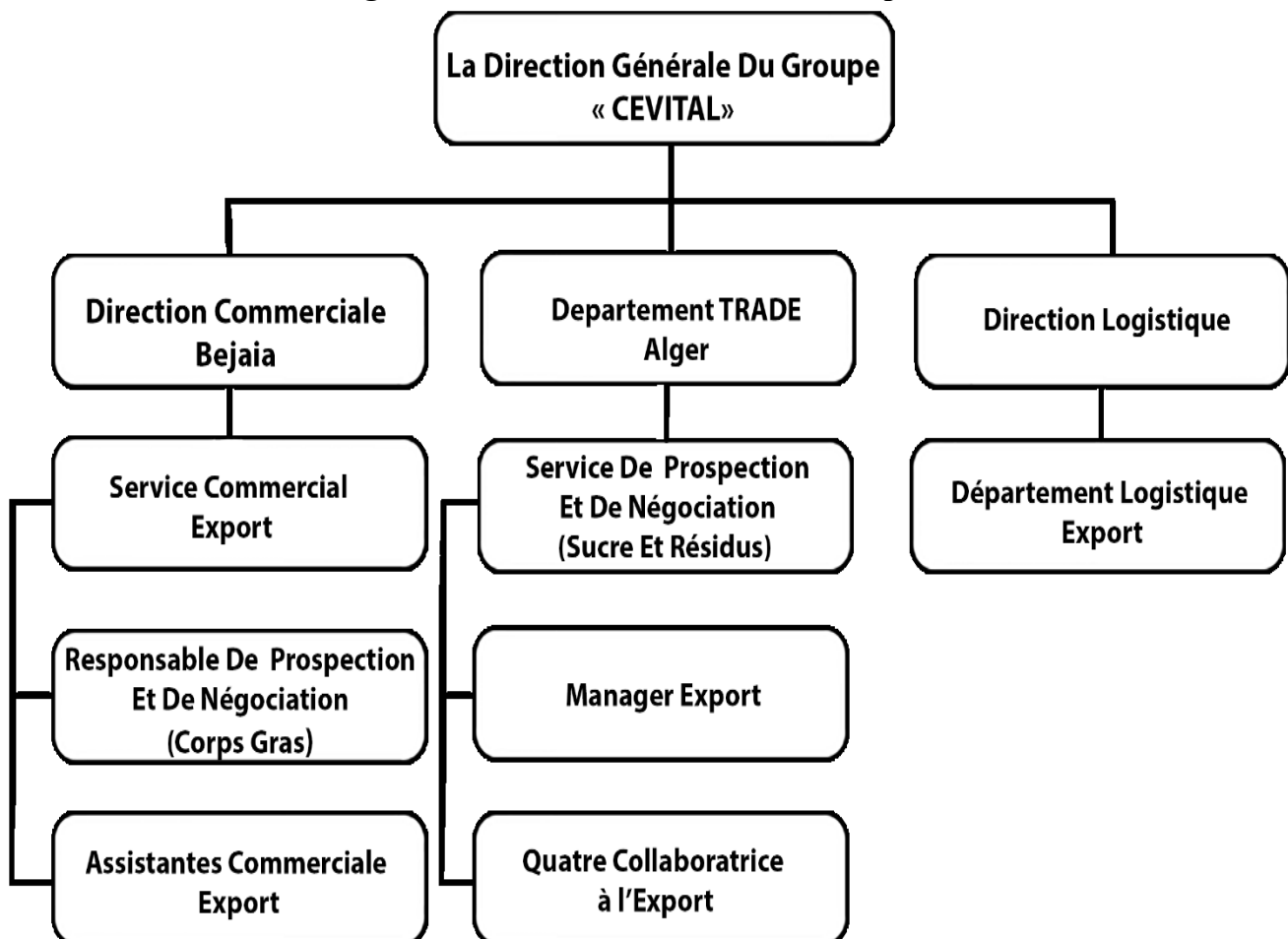
d. Le service chargement et manutention

Récemment crée, ce service a pour mission :

- Le chargement des marchandises : il travaille en collaboration avec le département expédition qui dispose des moyens nécessaires pour effectuer le travail matérialisé.
- La manutention : qui est la manipulation et le déplacement des marchandises par les manutentionnaires, une partie consiste en la préparation des TCs (vérification, nettoyage et enrobage de l'intérieure des TCs) et le chargement direct sur les quais.
- Ce service est également tenu de veiller au respect du programme de mise à quai des marchandises (24 heures avant l'arrivée du navire), pour leur embarquement par l'entreprise maritime.

Assurer la manutention et le chargement des produits finis lors de leurs transfère vers les différents dépôts de stockage de CIVETAL.

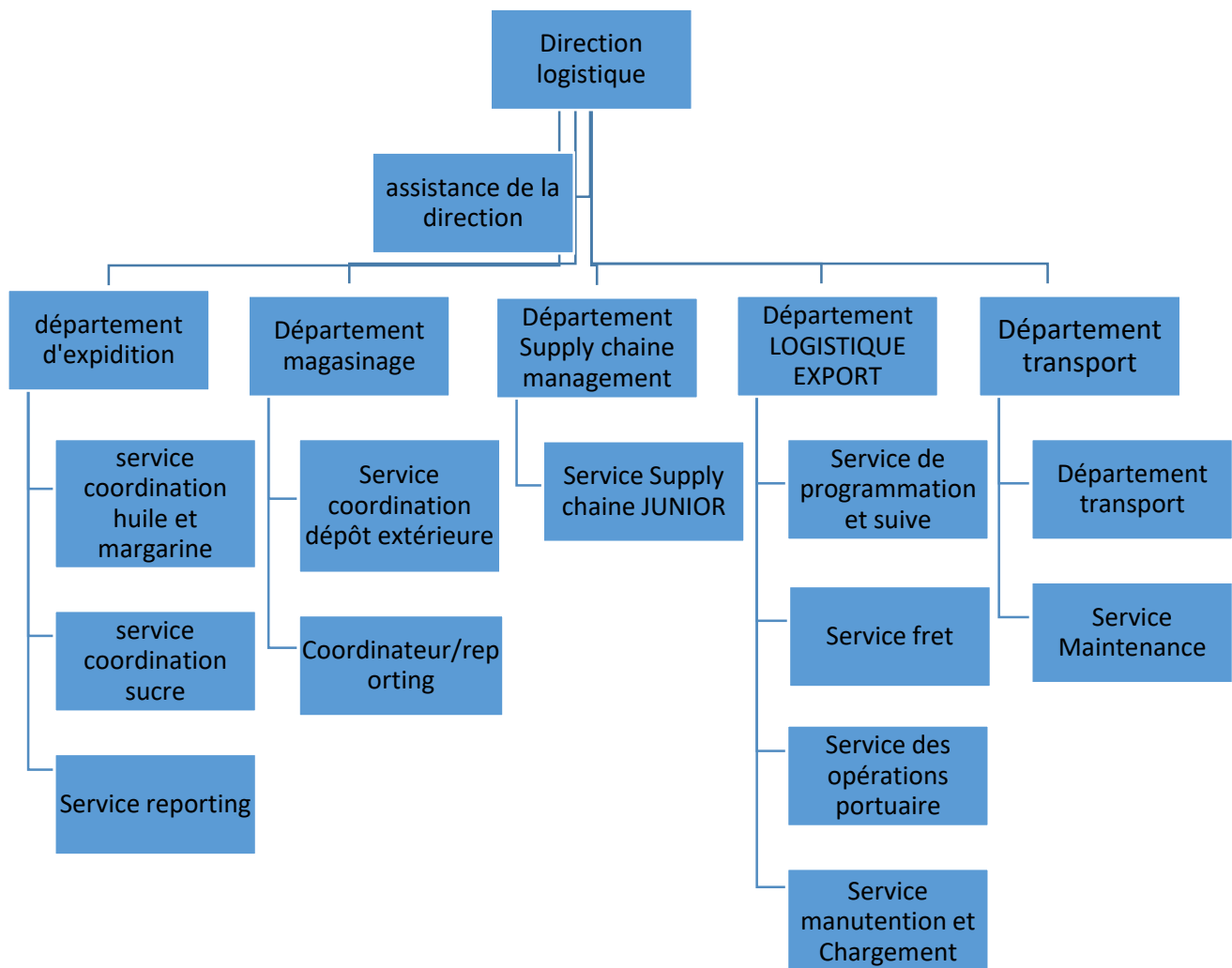
Figure N°09 : Structure de la fonction export



Source : document interne de CEVITAL

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

a. Organigramme de la direction logistique (Figure N°10)



Source : document interne de CEVITAL.

1.6. Les forces et les faiblesses de l'entreprise CEVITAL-Agro

1.6.1. Les forces

- ✓ Première position national et régionale (part de marchés importante) ;
- ✓ Implantation géographique favorable au développement ;
- ✓ Une large gamme de produits ;
- ✓ Pénétration des marchés étrangers, donc la rentrée de devises ;
- ✓ Fort croissance du CA ;

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

- ✓ Accès à des modes de financement différentes ;
- ✓ Dotation d'installation d'une technologie moderne et la mise en œuvre des savoir-faire technologique les plus évolués.

1.6.2. Les faiblesses

- ✓ Retard relatif en matière de NTIC ;
- ✓ Pollution de l'environnement ;
- ✓ Système de management hérité de l'entreprise nationale

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Section 02 : les étapes d'exportation de CEVITAL

Dans cette section nous allons illustrer le déroulement de l'activité d'exportation du sucre blanc réalisée par l'entreprise CEVITAL ainsi que faire une présentation des documents d'accomplissement pour cette activité et faire une analyse de l'évolution des exportations en 2015,2016 et 2017.

2.1. La négociation du contrat de vente

C'est la première étape pour toute opération d'exportation avec l'intervention des traders qui sont des sociétés spécialisées dans la négociation des contrats de ventes à l'international ; leur mission est de faire suivre l'évolution des prix dans la bourse et négocier des contrats de vente à l'international ; leur siège est située au niveau de Genève en suisse, ses membres travaillent au compte de CEVITAL, avec un département Trade à Alger. La transmission de la facture pro-forma au client ANTEI international par le service commercial et cela après avoir négocié les clauses du contrat telles que : la quantité, le prix, le délai de livraison, l'incoterms utilisé ...etc.

2.2. L'établissement de la facture commercial

Elle est établie par le département TRADE(Alger), elle devra être domicilié auprès de la banque de CEVITAL agroalimentaire pour le compte du client ANTEI international SA. (Annexe N 03).

2.3. L'établissement de la notice

La négociation du contrat de vente entre CEVITAL et ces clients commence par un document d'expédition qui comporte l'ensemble des informations y'afférent à l'opération d'exportation ; ce document est intitulé notice d'expédition qui est une partie partielle du contrat. (Annexe 04).

La notice d'expédition est diffusée à partir de la direction générale d'Alger par un courrier électronique pour l'ensemble des services concernés par l'opération d'exportation à savoir :

- Le service export ;
- Service conditionnement sucre ;
- Service magasinage produit fini ;
- Service transport.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

- Cette notice porte le numéro SCWS17128 du 04/05/2018 qui est le document indispensable pour le déclenchement de toute opération d'exportation, elle reprend toutes les notifications afférentes à cette expédition ; à savoir :
- **Le nom et l'adresse de client :** Nom, Antie international SA, 24 Rue de Carouge, 1205 Genève, Suisse
- **La qualité du produit :** la commande passée par le client est le sucre blanc raffiné de l'Algérie avec des spécifications : minimum 99.8 polarisation , maximum 45 Icumsa, maximum 0.04 ashes, maximum 0.06 moisture.
- **La quantité et le type de conditionnement :** notre client passé une commande de 1500T de sucre blanc dans des big bags en a 03 types de conditionnement par conteneurs : Le Conditionnement de 500 sacs de 50 kg, le conditionnement de 1100 kg (big bags), et le conditionnement de jumbo bags.
- **Les conteneurs et l'armateur :** le nombre de conteneurs (20 pieds) utilisé est de 80 TCs, la compagnie maritime choisie est MSC
- **L'incoterm utilisé :** la vente va se faire en CFR, CEVITAL va s'acquitter les droits de douane et taxes à l'export et le client Antie international SA va s'acquitter les droits et taxes à l'import.
- **Types de documents demandés par le client :** bill of lading, ou le connaissement (Annexe 05), certificats d'origine (Annexe06), certificat d'analyse, certificat de santé, certificat de sanitaire...

2.4. La mise à disposition des TCs

Dès l'arrivée de la notice d'expédition, le service Fret ouvre une demande de réservation des conteneurs dit « booking » au sein d'une compagnie maritime telle que MSC, qui comprend le volume, le prix, le nombre, la destination et le transit time des conteneurs. Il fait une demande de « la mise à disposition des TCs, MAD » (Annexe 07) à l'armateur qui l'établit et la transmet aux services douaniers pour la signer, et l'envoi au service fret pour l'enlèvement des TCs après vérification de leur conformité.

2.5. L'accomplissement des formalités douanières :

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

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

- Dépôt de la demande d'emportage 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 ;
 - 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 (voir Annexe N 08) 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'emportage 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'emportage et le scellement des TCs.
- Le service recevabilité (douanier) désigne le circuit douanier, qui est une procédure de contrôle 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, emportées 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

2.6. L'emportage :

L'opération d'emportage c'est le chargement des marchandises dans un conteneur.

Le département export, direction logistique coordonne avec les services conditionnement sucre et expédition sucre pour la date des chargements (emportage), avec une date limite à ne

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

pas dépasser, c'est-à-dire respecter ou se conformer à la date limite de chargement, ceci dit que la fin d'emportage doit être impérativement clôturé de 02 à 03 jours avant la date de chargement pour éviter toute imprévu.

Lors de la fin de l'opération d'emportage, et la confirmation de l'emportage de l'ensemble de conteneurs prévus dans la notice d'expédition (10 conteneurs 20) une liste de conteneurs établit par le responsable de la plateforme export, cette liste contient le nombre de conteneurs avec leur référence et leur numéro selon la mise à disposition des conteneurs vides.

Cette liste de conteneurs est vérifiée par le chargeur d'exportations, Cette vérification qui est une étape très importante, est établie pour vérifier leur nombre, numéros et références (Annexe N09). Le service de conditionnement de sucre va mettre un bon de Transfer de tell produit, quantité, date, poids et volume (Annexe N10).

2.7. L'opération de scellement des TCs

Cette opération consiste à faire appel à un douanier par le responsable du chargement et de manutention pour le scellement des TCs empotés. Après la confirmation de la concordance de l'opération et que les conteneurs existant sur l'autorisation d'emportage et scellement son conforme en terme de quantité et de la nature du produit.

2.8. La mise à quai des TCs

L'opération de mise à quai consiste à mettre les conteneurs plein de sucre blanc après le scellement avec un bon de sortie, au niveau de port pour l'embarquement, en parallèle de cette opération de mise à quai le responsable des opérations export procède à l'établissement d'une demande d'autorisation d'embarquement à l'armateur en l'occurrence ; (MSC) ce dernier est un document propre à l'armateur qui à son tour transmet ce document à la BMT et commandant de bord après validation par signature (Annexe N11).

2.9. La déclaration des marchandises

L'agent d'emportage fait des notes sur tous les conteneurs pleins de sucre blanc après le remplissage de rapport de cale, les coordinateurs vont enregistrer les numéros des conteneurs empotés et les faire envoyer pour le service transit qui a son tour va la déclarer à la douane ; et cette dernière va venir pour faire le scellement.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

2.10. L'embarquement des TCs :

Cette opération consiste à mettre à bord du navire les conteneurs préalablement mis à quai.

L'opération d'embarquement est effectuée par le prestataire de CEVITAL avec une autorisation d'embarquement formalisée par l'armateur et transmise à l'agent du service d'acconage de la BMT et le commandant de bord, en utilisant le bon d'embarquement déposé en parallèle à l'opération de mise à quai (annexe N 12).

2.11. Les documents contractuels préparés pour le client

- **La facture commerciale** : est établie par le service TRADE à Alger pour entamer l'exécution du contrat ; elle devra obligatoirement domiciliée auprès de la banque de CEVITAL.
- **Certificat d'origine** : CEVITAL fait des déclarations sur l'honneur attestées sur l'origine de ses produits approuvées et signées par la chambre de commerce.
- **Bill of lading (le connaissement)** : c'est le document essentiel puisqu'il est à la fois un titre de propriété de la marchandise reçu de l'armateur et une preuve de chargement.
- **Packing liste (la liste de colisage)** : elle est faite pour connaître l'aptitude des marchandises dans les conteneurs (leur poids, le nombre des TCs, le nombre de big bags).

2.12. Le déroulement du processus d'exportation

Le tableau suivant contient un résumé sur les étapes de l'opération d'exportation de l'entreprise

Tableau N°07 : les étapes d'une opération d'exportation

Les étapes du processus d'exportation	Directions et structures concernées	Operations a effectuer
Prospection ,négociations et conclusion du contrat de vente	Entreprise SKOR international	-prospector de nouveaux clients potentiel ; -calcul de cotations ; -établissement de la facture pro-

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

		forma avec une date de validité de dix (10) jours ; Négociation et conclusion de contrat de vente
Réception du contrat et envoi de la notice	Service commodités d'Alger	-réception du contrat de vente ; -transmission de la notice a toutes les parties intervenantes (logistique export, transit, labo, expédition...) de Bejaia.
Ouverture d'une lettre de crédit par le client	La direction finance comptabilité	-envoi de la lettre de crédit a la direction commerciale ; -domiciliation de la factures définitive
	La direction commerciale	-Vérification et confirmation des conditions mentionnées sur la lettre de crédit au contrat de vente ; -vérification de la liste des documents exigés par le client ;
	La direction logistique export et transit	-établissement d'un programme prévisionnel selon les notices et sorties des navires ; -demande de réservations des camions et des conteneurs vides.
Préparation de la production	La direction marketing	-établissement des marques relatives aux emballages et étiquettes exigées par le client ;
	Raffinerie de sucre	-commande des emballages et

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

		<p>étiquettes, en considérant les spécifications exigées par le client ;</p> <ul style="list-style-type: none"> -lancement de la production ; -respecter les délais engagés
Suivi de la qualité	Laboratoire raffineries de sucre	<ul style="list-style-type: none"> -contrôle de la conformité des normes physico-chimiques relative aux fiches technique : -établissement des certificats demandés par le client, à savoir : certificat d'analyse, de santé, de qualité et d'emballage
Préparations de la marchandises pour l'expédition	Logistique, plateforme, transit, expédition	<ul style="list-style-type: none"> -rapprochement des conteneurs vide vers la plate-forme, avec l'aval de la douane ; -inspection et contrôle ; -nettoyage et habillage ; -superviser l'opération d'empotage ; -scellement des conteneurs, en présence d'un douanier ; -établissement des autorisations (police, douane ...) ; -respecter les délais d'empotage
Expédition de la marchandise	Logistique transit export	<ul style="list-style-type: none"> -assurer le suivi des operations de transit auprès des institutions douanière et maritimes ;

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

		<p>-Procédé a la déclaration de l'opération d'exportation sur le système SIGAD ;</p> <p>-remettre l'ensemble des documents transit au départements export (certificat d'origine, packing-List...);</p> <p>-mise à quai et chargement des conteneurs par l'agent de quai</p> <p>-récupération des bill of lading</p>
Rapatriement des fonds	Département export	-remise des documents a la direction des finances et comptabilité conformément a la L/C.
	Direction des finances et comptabilité	<p>-confirmation du transfert des fonds</p> <p>-transmission de l'attestation de rapatriement au département export Bejaia et à la direction transit</p>

Source : Documents internes de CEVITAL.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Section 03 : l'impact de la structure logistique sur l'accroissement de l'activité export.

Dans cette section, nous allons suivre le développement de la fonction logistique dans la démarche d'exportation du sucre blanc du complexe agroalimentaire CEVITAL et en va traiter l'évolution des volumes exportés de sucre blanc par conteneurs entre 2015, 2016 et 2017. Et de comprendre l'impact de cette nouvelle structure dans l'accroissement de l'activité export.

3.1.L'évolution de la structure export de l'entreprise CEVITAL

CEVITAL à commencer son activité d'exportation avec des essais dès l'année 2002, pour l'huile, la direction commerciale de Bejaia s'est occupée de la partie vente et suivi des clients, et le service transit s'est chargé de la partie logistique c'est-à-dire du dédouanement et du suivi de l'exécution de l'opération jusqu'à l'expédition de la cargaison.

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 tâches incombait 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 exporte principalement l'huile qui était destinée 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.

Enfin, 2009CEVITAL 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. La société a mis en place une nouvelle « **organisation export** », en 2013.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

3.2. La fonction commerciale :

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

- ❖ **SKOR international** : ce département veille à la recherche et a ciblé des clients potentiels dans l'objectif de réaliser des contrats à long terme, elle est spécialisée dans le marketing et la cumulation d'un nombre important de clients.
- ❖ **Département TRADE** : crée en 2009 il est spécialisé du suivi des variations des cours de bourse quotidiennement et de la négociation des contrats de vente en fonction des quantités de sucre à exporter chaque année.
- ❖ **Département commercial** : situé à ALGER il est spécialisé dans le partage de la quantité annuelle à livrer en quotas mensuels ou trimestriels par la notice livrée au département export à BEJAIA.

3.3. La fonction logistique

Cette fonction est assurée par le département « logistique export » qui est le résultat de l'évolution de la direction logistique

3.4. L'évolution du volume d'exportations du sucre

Nous allons nous intéresser particulièrement aux périodes 2015, 2016, 2017 pour l'analyse de l'évolution des exportations du sucre par conteneurs.

Tableau N°08 : l'évolution des exportations de sucre par conteneurs entre 2015, 2016 et

	2015	2016	2017	Évolution entre 2015 et 2016 (%)	Évolution entre 2016 et 2017 (%)
MAQ (TC)	10100	11095	11620	9.85%	4.73%
MAQ (TONNE)	246873	263738	276734	6.83%	4.92%

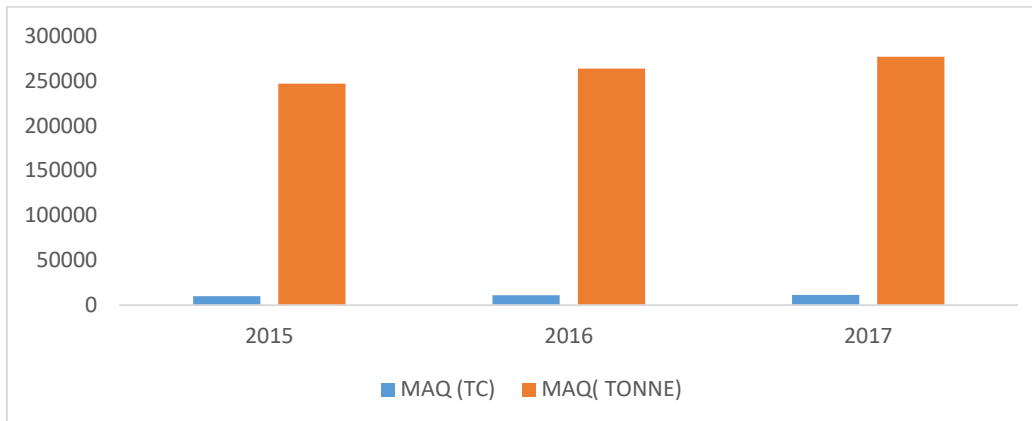
2017.

Source : document interne de l'entreprise CEVITAL.

Le graphe au-dessous présente l'évolution des exportations du sucre blanc par conteneurs durant les années 2015 2016 et 2017

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Figure N°11 : les volumes des exportations par conteneurs entre 2015,2016 et 2017.



Source : réaliser à partir des données de tableau N°08.

Le volume des ventes à l'extérieur du sucre par conteneurs est passé de 10100 TC en 2015 à 11095 TC en 2016, soit une augmentation de 9.85%, et à 11620 en 2017, soit une augmentation de 4.73%.

Le volume des exportations de sucre en tonne est passé de 246873 tonne en 2015 à 263738 tonnes en 2016, soit une augmentation de 6.83%, et à 276734 tonne en 2017 aussi avec une augmentation de 4.92%.

Cette augmentation des exportations du sucre en 2015 ,2016 et 2017 est justifiée par la satisfaction du marché local, ce qui permet d'augmenter le volume expédié à l'extérieur ; elle est justifiée aussi par la contribution des moyens sophistiqués dans l'implication de la fonction logistique dans les opérations des exportations et aussi l'augmentation des prix du pétrole, c'est-à-dire la stabilité de l'environnement national et international

3.5. Le choix de la méthode de recherche :

Afin d'effectuer notre travail de recherche, nous avons opté pour une étude qualitative. Ce choix répond à l'objectif de notre étude de cas, qui est de comprendre le rôle et l'importance de la logistique dans les activités d'exportation dans les entreprises algériennes, particulièrement au sein de l'entreprise « CEVITAL ».

L'étude qualitative a pour but d'analyser des données descriptives telles que les discours dits et écrits et les comportements observables des personnes.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

3.6. L'outil d'investigation :

Dans le cadre de notre étude nous avons opté pour le questionnaire comme outil de recherche.

3.6.1. Le questionnaire :

- **Objectifs du questionnaire :**

Une enquête par questionnaire est une recherche méthodique d'informations¹, ayant comme principe le recueil de données à travers des questions et des témoignages. Ces derniers, une fois analysés, permettent souvent de mieux comprendre le phénomène étudié, dans le but d'évaluer et interpréter une situation quelconque.

3.6.2. Présentation et analyse des résultats du questionnaire :

Nous avons structuré 10 questionnaires 05 d'entre eux sont distribués sur un petit échantillon des agents de maîtrise dans le service commercial et le reste sur des cadres dans le service logistique, nous avons récupéré que 06 questionnaires et cela par manque de temps. Et d'après ces six questionnaires obtenus nous avons illustré les résultats suivants :

Tableau N°09 : niveau hiérarchique.

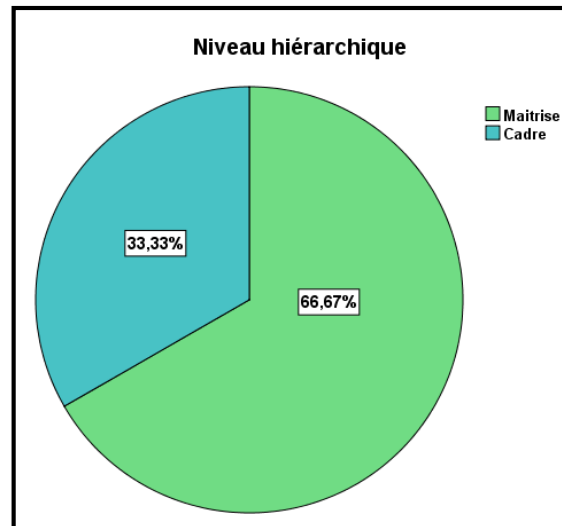
Niveau hiérarchique	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Maitrise	4	66,67%	66,67%	66,67%
Cadre	2	33,33%	33,33%	100%
Total	6	100%	100%	

D'après les résultats de ce tableau, nous constatons que la majorité des enquêtés, soit 66.67%, sont des maîtrises, et 33.33% sont des cadres.

¹ La conception d'un questionnaire disponible sur http://www.issepks.rnu.tn/fileadmin/Fcad/conception_d'un_questionnaire.pdf, consulté le 13/06/2018.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Figure N°12 : Niveau hiérarchique des employés



Cette figure nous indique que la majorité des enquêtées sont de maîtrises avec 66.76% et le reste sont des cadres.

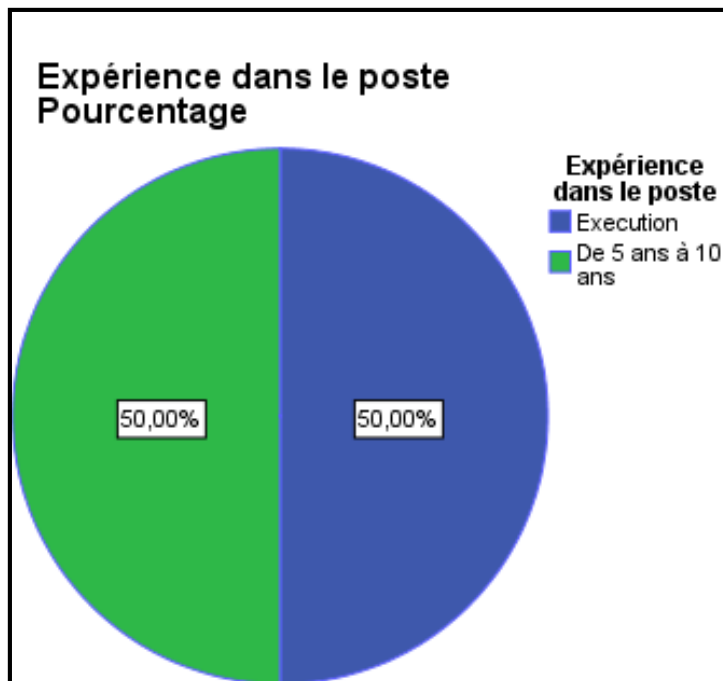
Tableau N°10 : Expérience dans le poste

Expérience dans le poste	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Execution	3	50,0%	50,0%	50,0%
De 5 ans à 10 ans	3	50,0%	50,0%	100,0%
Total	6	100,0%	100,0%	

D'après le tableau on constate que le niveau d'expérience est le même avec un pourcentage de 50 % pour chaque un des employés soit cadre ou maîtrise.

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Figure N°13 : L'expérience des employés



D'après cette figure, nous constatons que les cadres et les maîtres ayant le même niveau d'expérience moins de 5 ans représentent 50% de l'échantillon choisi. De par leur expérience, ceux-ci sont aptes à maîtriser la logistique. De même pour ceux ayant plus de 5 ans et moins de 10 ans d'expérience (50%) et pour les cadres ayant moins de 5 ans d'expérience de notre échantillon. Cela ne les empêche pas d'utiliser efficacement la logistique.

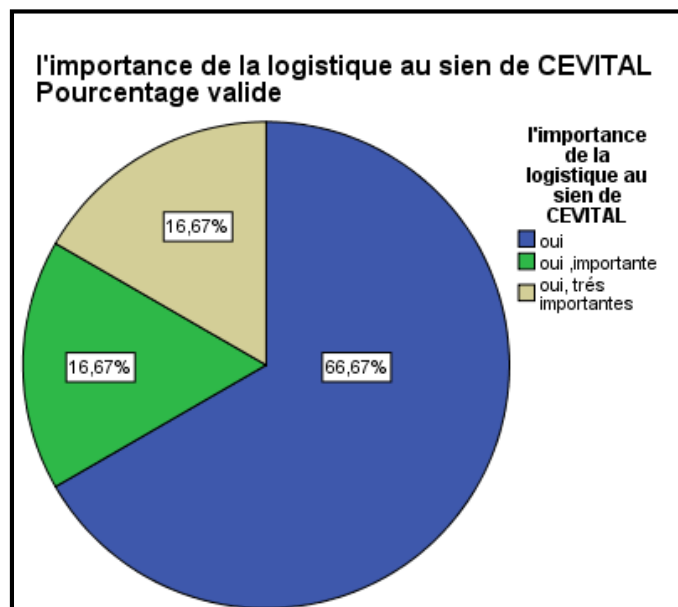
Tableau N° 11 : l'importance de la logistique au sien de CEVITAL

l'importance de la logistique au sien de CEVITAL	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui	4	17,4%	17,4%	91,3%
oui ,importante	1	4,3%	4,3%	95,7%
oui, très importantes	1	4,3%	4,3%	100,0%
Total		100,0%	100,0%	

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

D'après ce tableau on constate que la fonction logistique a beaucoup d'importance au sein de l'entreprise CEVITAL.

Figure N°14 : l'importance de la logistique



Cette figure représente l'importance de la logistique au sein de CEVITAL et d'après les résultats constatés on remarque que 100% des interrogés l'ont confirmé c'est-à-dire des réponses positives qui indiquent le degré d'importance de la fonction logistique.

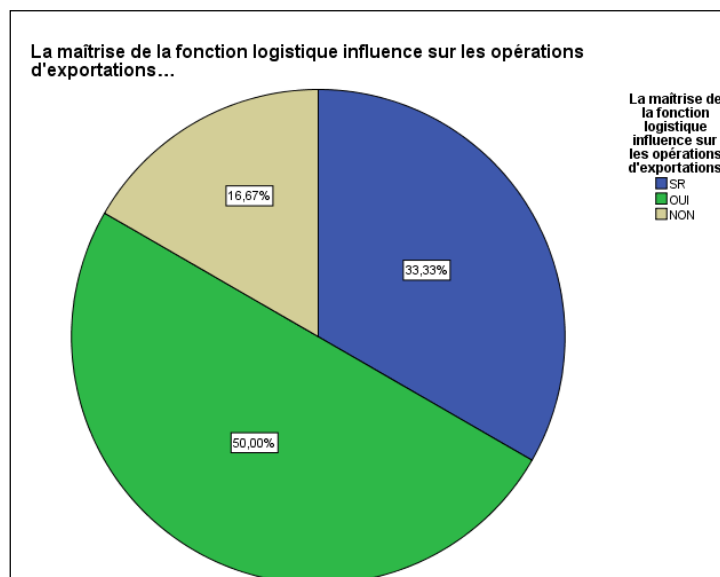
Tableau N°12 : La maîtrise de la fonction logistique influence sur les opérations d'exportations

La maîtrise de la logistique	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
SR	2	8,7%	33,3%	33,3%
OUI	3	13,0%	50,0%	83,3%
NON	1	4,3%	16,7%	100,0%
Total	6	100,0%	100,0%	

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Dans ce tableau et d'après les réponses les enquêteurs sur la maîtrise de la logistique elle influence de 50 % sur les exportations par rapport à d'autres réponses qui indiquent qu'elle n'influence pas avec 33.3% pas plus.

Figure N°15 : l'influence de la maîtrise de la logistique sur les exportations



D'après cette figure la moitié des enquêtés soit 50% déclarent que la maîtrise de la logistique influence les exportations, 16.67% disent le contraire et 33.33% des interrogés qui n'ont pas répondu. On constate d'après ces résultats que la maîtrise de la logistique a un effet sur les activités d'exportation.

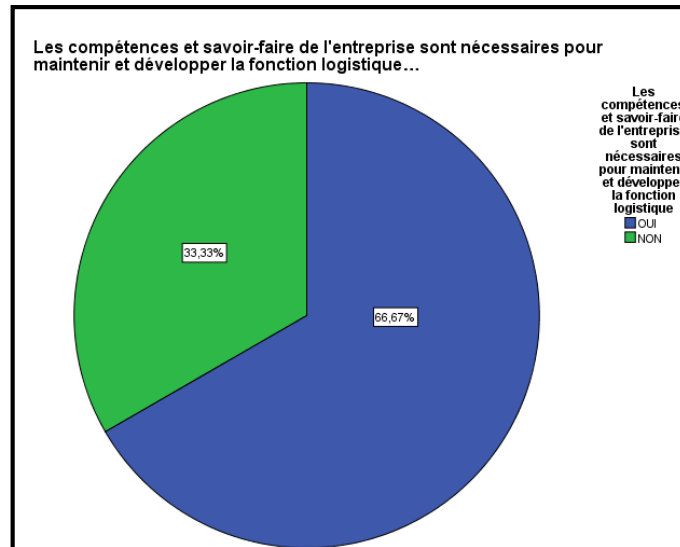
Tableau N°13: Les compétences et savoir-faire de l'entreprise sont nécessaires pour maintenir et développer la fonction logistique

Les compétences et savoir-faire de l'entreprise sont nécessaires pour maintenir et développer la fonction logistique	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
OUI	4	17,4%	66,7%	66,7%
NON	2	8,7%	33,3%	100,0%
Total	6	26,1%	100,0%	

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

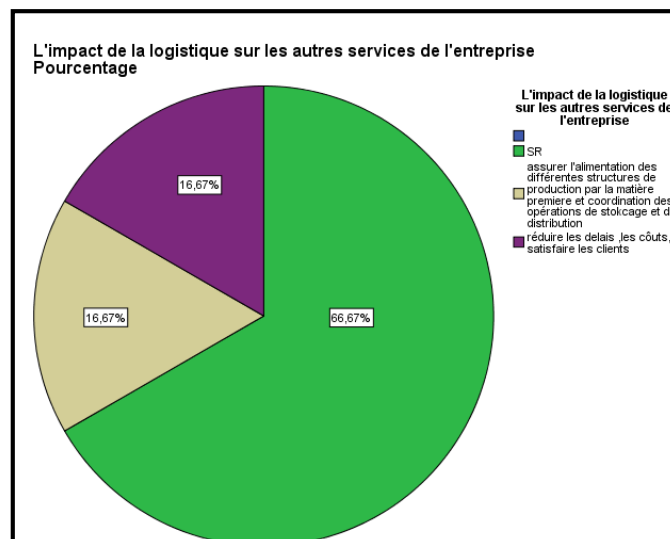
Le tableau ci-dessus nous indique, que l'entreprise cevital dispose suffisamment de compétences et de savoir-faire pour maintenir et développer la fonction logistique de l'avis de la majorité des répondants.

Figure N°16 : les compétences et le savoir-faire



D'après cette figure on constate que 66,67 % des répondants ont dit que les compétences et le savoir-faire sont très importants pour l'amélioration de la fonction logistique, par contre 33,33% qui disent le contraire c'est-à-dire pas vraiment une nécessité. On constate d'après ces résultats que pour maintenir et développer la fonction logistique il faut avoir des compétences et du savoir-faire.

Figure N°17 : l'impact de la logistique sur les autres services



Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

La figure suivante montre l'impact de la logistique sur les autres services, 16.67% des répondants déclarent que y'a un impact. Par Contre 66.67% d'entre eux qui n'ont pas répondu carrément, et donc la logistique n'a pas vraiment une influence sur les autres services.

Tableau N°14 : L'adoption de la logistique peut influencer l'avantage concurrentiel

L'adoption de la logistique influence l'avantage concurrentiel de l'entreprise	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
OUI	10%	10,0%	100,0%	100,0%

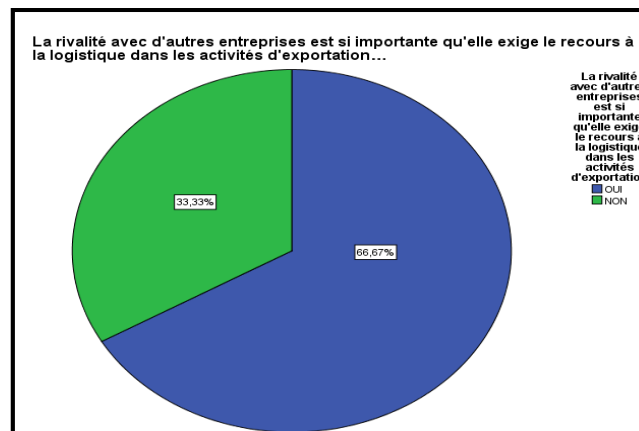
D'après le tableau ci-dessus, toutes les personnes interrogées affirment que l'adoption de la logistique a un impact sur l'avantage concurrentiel de l'entreprise.

Tableau N°15 : La rivalité avec d'autres entreprises est si importante qu'elle exige le recours à la logistique dans les activités d'exportation

La rivalité avec d'autres entreprises est si importante qu'elle exige le recours à la logistique dans les activités d'exportation	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
OUI	4	17,4%	66,7%	66,7%
NON	2	8,7%	33,3%	100,0%
Total	6	26,1%	100,0%	

Chapitre III : La fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc

Figure N°18 : La rivalité avec d'autres entreprises est si importante qu'elle exige le recours à Internet dans les activités de l'entreprise. Execution



D'après cette figure, nous remarquons que 33.33% des interrogés déclarent que, la concurrence n'a pas influencé la décision de CEVITAL d'introduire la logistique ; et les 66.67% restants sont de l'avis que la concurrence est très importante au point qu'elle pousse l'entreprise à adopter la logistique.

3.3. L'interprétation des résultats du questionnaire :

D'après les réponses des enquêtés, l'intégration de la logistique par l'entreprise « Cevital » est nécessaire vu son importance pour la réalisation des activités de cette dernière. Cevital dispose d'infrastructure informatique et financière qui est assez suffisante pour la diffusion de la logistique et sa facilité d'usage dans les différents services.

Selon les résultats obtenus des questionnaires diffusés, les employés de « cevital » possèdent largement de compétences, de connaissances techniques et de savoir-faire pour bon déroulement de la fonction logistique, pour eux la logistique est contributive pour l'amélioration de la compétitivité et de la performance de leur entreprise.

Conclusion générale

Conclusion générale

Pour pouvoir survivre dans un milieu concurrentiel, l'entreprise doit chercher des nouveaux marchés au niveau local et à l'extérieur (ce qu'on appelle le commerce extérieur).

À partir du vingtième siècle, ce dernier a connu un développement rapide. L'évolution du commerce international pousse l'entreprise à chercher des solutions pour faire face aux enjeux de la marche internationale. L'une des pistes les plus pertinentes c'est d'adopter une logistique efficace.

La maîtrise de la chaîne logistique permet à l'entreprise d'élargir la gamme de ses activités. Elle lui permet d'assurer aux moindres coûts la coordination de l'offre et la demande.

Elle permet d'éviter les ruptures des stocks, la réduction des stocks, la mise du produit à la disposition du client dans les délais le plus court et aux moindres coûts.

Durant notre travail où on a essayé de voir l'importance de la logistique et sans implication dans les exportations de Cevital et son impact dans l'augmentation du volume des exportations.

Il y a plus quinze ans les premières opérations des exportations de Cevital concernaient uniquement l'huile qui était exportée en petites quantités. Petit à petit les commandes commencent à être plus diversifiées, elles concernaient aussi le sucre et le nombre des clients intéressés s'accroissent. Cette nouvelle situation a poussé l'entreprise à revoir sa structure pour pouvoir répondre aux nouvelles exigences du marché étranger.

La fonction export telle qu'elle était au sein de l'entreprise commençait à être insuffisante et insatisfaisante pour un marché étranger en plein extension. L'entreprise était obligée à créer une entité spécialisée qui s'occupera exclusivement du marché extérieur. La nouvelle structure export a été fragmentée en deux fonctions principales : commerciale et logistique.

Ces deux fonctions sont complémentaires et indissociables ces deux départements ont largement contribué à l'évolution des volumes des exportations.

Le département commercial est chargé de prospecter et négocier des contrats de vente. Le département logistique quand à lui a la lourde tâche de satisfaire toutes les exigences des clients conformément aux contrats négociés, en mettant à leur disposition la marchandise demandée, au moment demandé, dans la condition convenue et à la disposition prévue, et ce dès la sortie d'usine jusqu'à la livraison à destination.

Conclusion générale

Notre travail de recherche au sein de CEVITAL, par l'analyse de l'évolution de la structure export et les statistiques étudiées, qui nous a permis d'affirmer le rôle incontestable que joue la logistique dans les opérations d'exportation, le rôle qui la met au premier plan pour mener bien au objectifs déterminer par l'entreprise et ceci répond à notre problématique.

Ainsi, la première hypothèse, est confirmée car l fonction logistique contribue au bon déroulement des opérations d'exportation et améliore la compétitivité et la performance de l'entreprise.

La deuxième hypothèse est confirmée aussi car la logistique consiste à la coordination entre les différents services et assure par exemple la coordination entre les opérations de stockage et de distribution.

L'étude statistique de l'évolution de volume des exportations qui augmentaient progressivement. Ainsi que la diversification des produits exportés nous affirme le rôle incontestable que joue la logistique dans les opérations d'exportation de l'entreprise cevital.

La logistique est aujourd'hui indispensable pour toute entreprise visant l'internalisation, Cependant malgré son efficacité reconnue par les grandes entreprises du monde, sa mise en place et son suivi nécessitent d'important investissement, un personnel hautement qualifié et une attention soutenue, ce qui n'est pas donné à toutes les entreprises notamment les P.M.E.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages :

- Anne.G et Pierre.M « Management de la production » 3^{ème} édition, DUNOD, paris, 2009.
- BELOTTI JEAN « Transport international de marchandises », 4^{ème} édition, Yuibert, paris, 2012.
- Catherine TEULE-MARTIN, « La Douane, instrument de la stratégie international », ECONOMICA, Paris, 1995.
- Corinne. P « Marketing international », Ed, DUNOD, paris, 2007.
- Corinne.P « Commerce international » 2^{ème} édition, DUNOD, Paris, 1999.
- Corinne.P « Commerce international » 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2001.
- Corinne.P « commerce international » 6^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2006.
- Destexhe.c « le contrat de vente international » : pour les exportations non-juristes, Ed, ipro, 2005.
- G. LEGRAND, H. MARTINI, « Gestion des opérations Import-export », DUNOD, Paris, 2008.
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini, « Management des opérations de commerce international, IMPORTER-EXPORTER », 8^e édition, Dunod, paris, 2007.
- Ghislaine.L et Hubert.M « Commerce international » 2^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2008
- Ghislaine.L et Hubert.M « Commerce international » 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010.
- Ghislaine.L et Hubert.M « Gestion des opérations import-export », DUNOD, Paris, 2008.
- Ghislaine.L et Hubert.M « Le petit export, logistique, contrats, risques » DUNOD, Paris, 2009.
- Ghislaine.L et Hubert.M « Management des opérations de commerce international » 8^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2007.
- Ghislaine.L et Hubert.M « « Management des opérations de commerce international » 6^{ème} édition, DUNDO, Paris, 2003.
- Isabelle, « le commerce international surpassez vos Frontières, l'univers du livre, 2006.
- Jaime.M et Jean-Marie.G « Commerce international », paris, 1997.
- Jean-Louis. A, « les nouveaux défis de l'internationalisation », de Breck supérieur 16 avril, 2010.
- Jean-patrick.M, « risques et assurance transport et logistique », Ed, l'argus de l'assurance, 2^{ème} édition, 2011.

- Joél.S et Devan.S « logistique »7^{ème} édition, Yuibert, Paris,2013.
- Lue Bernet.R, « principes de technique bancaire », paris,2008.
- Médan. P et Gratacap. A « Logistique et supply chaine management », paris,2008.
- Moise Donald Dailly « Logistique et transport international de marchandises »1^{ère} édition, Paris,2013.
- Pasco .C, « « expresse commerce international », 6^{ème} Ed, Paris, 2006.
- Peyler.F, « le transport routier des marchandises », édition DUNOD, France ,1999.
- Pimor.Y « Production, distribution, soutien »,3^{ème} édition, paris,2003.
- Pimor.Y « Production, distribution, soutien »5^{ème} édition, Paris,1998,2005,2008.
- Ralph.L, « maîtrise des risques à l'exportation », Guide sur la gestion des risques à l'exportation, post Finance SA, édition,2013.
- Rémy LE Moigne, « Supply chaine management, achat, production, logistique, transport, vente »,2^{ème}édition, DUNOD, Paris,2017.
- Ulrike. M, « management stratégique », Edition, bréal,2007.
- Ulrike.M, « Marketing », 2^{ème} édition, actualisé Edition, Bréal,2016.
- YECHE.J. B : « Traité de la lettre de change », PARIS, 1846.

Sites internet :

- Blog.wikimimoires.com/2011/03/modes-de-transport-international.
- définition : assurance-attestation d'assurance/certificat/, de http://Fr.comdolegal.com/condo_légal/glossaire/assurances/attestation-d'_assurance-certificat/78.
- Formalités de dédouanement www.fce.dz/wp-côntent/2015/08/formalités-de-dédouanement.
- <http://www.logistiqueconseil.org/articles/logistique/fonctions-htm>.
- <http://www.glossaire-international.com>.
- <http://petites-entreprise.net>. Exporter tout savoir sur les exportations, petites entreprises.net tout pour l'entrepreneur.
- <http://pfeda.univ-lille1.fr>.
- <http://www.objectif-import-export.Fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> .
- <https://www.marketing-etudiant.fr/exposes/t/le-transport-aerien.php>

- La conception d'un questionnaire disponible sur http://www.issepks.rnu.tn/fileadmin/Fcad/conception_d'un_questionnaire.pdf
- www.logistiqueconseil.org.

Mémoires et thèses de doctorat :

- Djermoune.N, Aired.Y « logistique et transport « cas de CEVITAL » », mémoire de fin d'étude pour l'obtention d'un diplôme d'étude, Universitaire appliquée (D.E.U.A) En commerce international,2008.
- Jihène tounsi, mondialisation pour la stimulation de la chaine logistique globale dans un environnement de production PME mécatronique, thèse présentée pour obtenir le titre de docteur de l'université de Savoie.
- Juliens François : planification des chaînes logistique : mondialisation du système décisionnel et performance, thèse présentée à l'université bordeaux 1, pour obtenir le grade de docteur en spécialiste : production.
- M.ABDELKADER, C, BERNARD « la logistique des produits alimentaires-études de cas d'un grand groupe distributeur » encadré par Mr LIQUET.
- MERZOUK Salah Eddine, problème de dimensionnement de lot et de livraison : application au cas d'une chaine logistique, thèse pour l'obtention du grade de docteur en automatique et informatique, université de technologie de belfort,2007.

Document :

- Document interne de CEVITAL.

Autres document :

- Sylvain Convers, Les enjeux de la Logistique, CFR&CGL.

Table des matières

Table des matière

Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abreviations	
Introduction générale.....	1
Chapitre I : cadre conceptuel de la logistique.....	3
Introduction	3
Section01 : Généralités sur la logistique	3
1.1.L'origine de la logistique.....	3
1.2.Définition de la logistique.....	3
1.3.les enjeux de la logistique.....	4
1.4.Les objectifs et le rôle de la logistique.....	5
1.4.1. Les objectifs	5
1.4.2. Le rôle de la logistique.....	6
1.5. Activité et finalité de la logistique	6
1.5.1. La logistique d'approvisionnement	7
1.5.2. La logistique de productions	7
1.5.3. Une logistique de distribution	8
1.5.4. La logistique militaire	8
1.5.5. La logistique de soutien	8
1.5.6. L'activité dite de service après-vente	9
1.5.7. Des reverse logistics	9
Section 02 : La chaine logistique (supply chaine).....	9
2.1.Concept et définition de la supply chaine.....	9
2.2. Les apports de la mise en place d'une chaine logistique.....	11
2.3. Les processus de la chaine logistique.....	12
2.3.1. La planification	13

2.3.2. La production	13
2.3.3. L'approvisionnement	13
2.3.4. La distribution	13
2.3.5. La gestion des retours :.....	13
2.4. Les flux de la chaîne logistique.....	13
2.4.1. Les flux d'information	14
2.4.2. Le flux physique	14
2.4.3. Le flux financier	14
2.5. Les enjeux de la supplychaîne	15
2.5.1. Les coûts.....	15
2.5.2. La qualité des produits	15
2.5.3. Le délai.....	15
2.5.4. La flexibilité.....	15
2.5.5. Le niveau de service	15
2.5.6. Les risques	16
2.5.7. Potentiel de progrès	16
Section3 : La logistique internationale	19
3.1. Définition de la logistique internationale.....	19
3.2.L'importance de la logistique internationale	20
3.3. Les incoterms	20
3.3.1. La classification des incoterms.....	21
3.3.2. Présentation des 11 incoterms	21
3.3.2.1. Famille « E » Départ	22
3.3.2.2. Famille « F » transport principal non acquitté.....	22
3.3.2.3. Famille « C » transport principal acquitté.....	23
3.3.2.4. Famille « D » arrivée	23
3.4. Le processus de transport de marchandise à l'international	24

3.4.1. Les différents modes de transports internationaux	24
3.4.1.1. Le transport maritime	25
3.4.1.2. Le transport aérien	25
3.4.1.3. Le transport routier	25
3.4.1.4. Le transport ferroviaire	25
3.4.1.5. Le transport fluvial	25
3.4.1.6. Le transport postal	25
3.5. Les intervenants en transport international de marchandise	27
3.6. Les différentes phases du transport	27
3.7. Le choix d'une solution logistique dans une opération d'exportation	29
3.7.1. Le coût.....	29
3.7.2. Les délais	30
3.7.3 La sécurité de l'acheminement.....	30
3.8. Le conditionnement du transport de la marchandise	30
3.8.1. La conteneurisation	30
3.8.2. L'emballage.....	32
3.8.3. L'étiquetage de la marchandise	32
3.9. La phase finale de la logistique internationale.....	32
3.9.1. Assurance à l'international	32
3.9.2. Les opérations douanières	32
3.10. Les moyens de paiement utilisé à l'international.....	33
3.10.1. Les instruments de paiement :	34
3.10.1.1. Le chèque	34
3.10.1.2. L'effet de commerce	34
3.10.1.3. Le virement	34
3.10.2. Les techniques de paiement.....	35
3.10.2.1. L'encaissement simple	35

3.10.2.2. Le contre remboursement	35
3.10.2.3. L'encaissement documentaire.....	35
3.10.2.3.1. Le crédit documentaire.	35
3.10.2.3.1.1. Les intervenants du crédit documentaire	35
3.10.2.3.1.2. Avantage et inconvénients du crédit documentaire :.....	36
3.10.2.3.2. La remise documentaire.....	36
3.10.2.3.3. La lettre de crédit stand-by (SLBC)	37
Conclusion.....	37
Chapitre II : cadre théorique sur les exportations.....	38
Introduction	39
Section 01 : généralité sur les exportations	39
1.1. Présentation de l'activité d'exportation	39
1.1.1. Définition.....	39
1.2 Les principales formes d'exportation	40
1.2.1. L'exportation indirecte	40
1.2.2. L'exportation directe	40
1.2.3. L'exportation concertée	41
1.3 Les raisons d'internationalisation des entreprises	41
1.4. Les avantages et les risques liée à l'exportation.....	41
1.4.1. Les avantages.....	41
1.4.2. Les risques liés à l'activité d'exportation.....	42
Section 02 : la démarche d'exportation	44
2.1. Le diagnostic export	45
2.1.1. Identification et sélection des marchés cibles.....	45
2.1.2. Développer une stratégie marketing.....	46
2.2. Les études de marchés	47
2.2.1. Les études documentaires	47

2.2.2. Les études générales et exploratoires	47
2.2.3. Les études sur la structure et le fonctionnement d'un marché étranger	47
2.2.4. Les études ponctuelles	47
2.3. Le choix d'un mode d'entrée	47
2.4. la prospection des marchés étrangers	47
2.4.1. Définition	48
2.4.2. Les formes de la prospection.....	48
2.4.2.1. La prospection de la clientèle	48
2.4.2.2. La prospection des fournisseurs	48
2.4.3. Les modes de prospection.....	48
2.4.4. Les objectifs de la prospection	49
Section 03 : les procédures de l'activité d'exportation	50
3.1. Le contrat de la vente à l'international	50
3.1.1. Les clauses du contrat de vente à l'international	50
3.1.2.1 L'offre commerciale	51
3.1.2.2 Les conditions générales de contrat de vente export.....	52
3.1.2.3 L'acceptation.....	52
3.2 Le double effet translatif de la vente.....	52
3.2.1. Le transfert du droit de propriété	52
3.2.2 Le transfert de risques	52
3.2.3 Les obligations de vendeur	53
3.2.4 Les obligations de l'acheteur	53
3.3 La domiciliation bancaire	53
3.4 Les Documents d'accompagnement à l'export	54
3.4.1. Les documents de prix	54
3.4.2 Les Documents de transport.....	55
3.4.3 Les documents d'assurances	56

3.4.4	Les documents annexes	56
3.5	La procédure de dédouanement	57
3.5.1.	La déclaration des marchandises	57
3.5.2	La conduite et la mise en douane	57
3.5.3.	L'établissement et la vérification de la déclaration en détail.....	57
3.5.3.1.	L'établissement de la déclaration en détail.....	58
3.5.3.1.1.	Définition de la déclaration en détail	58
3.5.3.1.2.	Le déclarant en douane	59
3.5.3.1.3.	Le dépôt de la déclaration en détail	59
3.5.4.	Le contrôle et la vérification de la déclaration	59
3.5.5.	La liquidation et l'acquittement des droits et taxes	60
Conclusion.....		60
Chapitre III :	la fonction logistique de CEVITAL cas de l'exportation du sucre blanc.....	61
Section 01 :	la présentation de l'organisme d'accueil CEVITAL	61
1.1.	Historique	61
1.2.	Position géographique	61
1.3.	Les différentes activités et missions de l'entreprise.....	63
1.3.1.	Principales activités de CEVITAL	63
1.3.2.	Missions et objectifs	64
1.4.	L'organigramme de l'organisme d'accueil	64
1.4.1.	La description des différentes directions	65
1.5.	La direction logistique de CEVITAL.....	68
1.6.	Les forces et les faiblesses de l'entreprise CEVITAL-Agro	73
1.6.1.	Les forces	73
1.6.2.	Les faiblesses.....	74
Section 02 :	les étapes d'exportation de CEVITAL	75

2.1. La négociation du contrat de vente	75
2.2. L'établissement de la facture commercial.....	75
2.3. L'établissement de la notice.....	75
2.4. La mise à disposition des TCs.....	76
2.5. L'accomplissement des formalités douanières :	76
2.6. L'emportage :	77
2.7. L'opération de scellement des TCs	78
2.8. La mise à quai des TCs.....	78
2.9. La déclaration des marchandises	78
2.10. L'embarquement des TCs :	78
2.11. Les documents contractuels préparés pour le client.....	79
2.12. Le déroulement du processus d'exportation	79
Section 03 : l'impact de la structure logistique sur l'accroissement de l'activité export.	82
3.1. L'évolution de la structure export de l'entreprise CEVITAL	82
3.3. La fonction logistique	83
3.4. L'évolution du volume d'exportations du sucre	84
3.5. Le choix de la méthode de recherche :.....	85
3.6. L'outil d'investigation :.....	85
3.6.1. Le questionnaire :	86
3.6.2. Présentation et analyse des résultats du questionnaire :.....	86
3.3. L'interprétation des résultats du questionnaire	93
Conclusion générale.....	95

Bibliographie

Annexe

Annexes

Résumé

L'objectif de notre mémoire est d'étudier l'importance de la fonction logistique dans les opérations d'exportation. Cette importance de la logistique est devenue de plus en plus cruciale dans les entreprises dans le but de mieux organiser les différentes opérations d'expédition de leurs biens à l'échelle mondiale sans contraintes, elle joue un rôle significatif dans l'amélioration du service rendu à la clientèle et dans la réduction des coûts liés à l'acheminement des produits, de l'usine jusqu'aux rayons des magasins, donc la logistique est une fonction essentielle pour l'entreprise si elle veut rester compétitive. Au cours de notre stage effectué au sein de CEVITAL-agro, nous avons pu constater que le succès d'une opération d'exportation nécessite plusieurs paramètres : les moyens matériels, financiers et humains et la combinaison entre les différents services au moment de l'exécution.

Summary.

The purpose of our thesis is to study the Importance of the logistic function in export operations. This Importance of logistics has become increasingly crucial in companies in order to better organize the various shipping operations of their goods on a global scale without constraints; it plays a significant role in the improvement of the service rendered to customers and reducing the costs of moving products from the factory to the store shelves, so logistics is an essential function for the company if it wants to remain competitive. During our internship at CEVITAL-agro, we were able to see that the success of an export operation requires several parameters: the material, financial and human resources and the combination between the various services at the time of the execution.

المخلص

الغرض من أطروحة لدينا هو دراسة أهمية الوظيفة اللوجستية في عملية التصدير. أصبحت أهمية هذا اللوجستية ذات أهمية متزايدة في الأعمال من أجل تنظيم عمليات الشحن المختلفة لسلعها على مستوى العالم دون قيود، فهي تلعب دوراً مهماً في تحسين الخدمة المقدمة إلى العميل وتخفيض التكاليف المتعلقة بتوجيه المنتجات، من المصنع إلى رفوف المخازن بالتالي فاءن الخدمات اللوجستية هي وظيفة أساسية للشركة إذا أرادت أن تظل قادرة على منافسة. في إطار شركة سيفتال، وجدنا أن نجاح عملية التصدير يتطلب عدة معايير منها الوسائل المادية والمالية والبشرية والجميع بين الخدمات المختلفة في وقت التنفيذ.