



**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA**

**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences  
de Gestion**

**Département des Sciences Commerciales**

**MEMOIRE**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences  
Commerciales**

**Option : Logistique et Distribution.**

**THEME**

**Analyse du processus d'exportation par voie  
maritime : Cas de l'entreprise CEVITAL**

**Réalisé par :**

- YUCEF Tassadit
- YOUNSI Selma

**Encadreur :**

D' MERZOUG Slimane

**Promotion 2020-2021**

## **Remerciement**

*Dieu merci de nous avoir donné la santé, la volonté, le courage et la patience durant notre cursus universitaire afin de pouvoir réaliser ce travail de recherche.*

*On tient à exprimer nos vifs remerciements et notre gratitude à notre promoteur le **Dr MERZOUG SLIMANE** pour nous avoir encadrés et suivies, pour ses conseils avisés et sa disponibilité durant le déroulement de cette recherche.*

*Nous remercierons le personnel de l'entreprise Agroalimentaire **CEVITAL** de Bejaia qui nous a acceptées afin de réaliser notre stage pratique, et particulièrement **M<sup>r</sup> ADOUANE ZIANE**.*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail :*

*A mes très chers parents pour leurs soutiens, leurs patiences  
et leurs encouragements. Que dieu vous protège*

*A mes frères et sœurs et leurs époux*

*A ma chère nièce Ilina*

*A mes chers neveux Tahar, Yanis, et Salas*

*A toute ma famille et mes ami(e)s*

***Tassadit***

*Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail :*

*A mon cher papa qui m'a toujours soutenu, qui m'a entouré  
d'amour et qui fait tout pour ma réussite*

*A ma très chère maman, pour son amour, ses encouragements  
et ses sacrifices*

*A mon unique sœur Katia et son mari Karim*

*A mon frère Ali et son épouse Kamilia*

*A mon petit frère Laarbi*

*A mon adorable neveu Kylian*

*A la mémoire de ma très chère grand-mère que dieu le tout  
puissant lui accorde son infinie miséricorde et l'accueille dans  
son éternel paradis*

*A ma meilleure amie Kahina*

*Et enfin à toi Cylia*

*Selma*

## Liste des abréviations

**BAE** : Bon à embarquer

**BL** : Bill of Lading.

**CA** : Chiffre d'affaire

**C.A** : Complexe Agroalimentaire.

**CCI** : Chambre du commerce internationale

**CFR** : Cost And Freight

**CIF** : Cost, Insurance, Freight

**CIP** : Carriage and Insurance Paid to

**CIV** : Conditions Internationales de Vente

**CGM** : Compagnie générale maritime

**CMA** : Compagnie maritime d'affrètement

**CPT** : Carriage Paid To

**CREDOC** : Crédit documentaire

**CT** : Court terme

**DAT** : Delivered At Terminal

**DAP** : Delivered At Place

**DDP** : Delivered Duty Paid

**DDM** : Déclaration en détail de marchandises

**DFC** : Direction financière et comptabilité

**EXW** : Ex Works

**FAS** : Free Alongside Ship

**FCA** : Free Carrier

**FOB** : Free On Board

**GPRS** : General Packet Radio Service (Service Général de radiocommunication par paquets)

**IPCOC** : inspection principale chargée des opérations commerciales

**L/D** : Lettre de crédit

**LT** : Long terme

**MSC**: Mediterranean Shipping Company ( Compagnie Maritime Méditerranéenne)

**MT** : Moyen terme

**PME** : Petite et Moyenne entreprise

**QHSE** : Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement

**RH**: Ressources humaines

**SAV** : Servie après vente

**SCI** : les sociétés de commerce international

**SGE** : les sociétés de gestion export

**SGS** : société générale de surveillance

**SIGAD** : Système informatisé de gestion automatique des douanes

**SINDA** : Système d'Information Douanier Automatisé

**SPA** : Société par action

**STAM** : Société tunisienne d'acconage et de la manutention

**SWIFT** : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (Société pour les télécommunications financières interbancaires mondiales)

**TTN** : Tunisie TradeNet

## Liste des tableaux

<b>Tableau N° 1: Les avantages et inconvénients de l'exportation indirecte sous forme de SCI .....</b>	<b>8</b>
<b>Tableau 2: Les avantages et inconvénients de l'exportation indirecte sous forme de SGE .....</b>	<b>8</b>
<b>Tableau N° 3: Indicateurs du diagnostic .....</b>	<b>13</b>
<b>Tableau N° 4: Le diagnostic de l'outil de production.....</b>	<b>14</b>
<b>Tableau 5: Les indicateurs financiers du diagnostic .....</b>	<b>16</b>
<b>Tableau 6: Eléments d'appréciation physique des produits.....</b>	<b>17</b>
<b>Tableau 7: Eléments d'appréciation commerciale des produits .....</b>	<b>17</b>
<b>Tableau N° 8: Eléments d'appréciation des produits en terme réglementaires .....</b>	<b>18</b>
<b>Tableau N° 9: Eléments d'appréciation de l'expérience .....</b>	<b>19</b>
<b>Tableau 10: Eléments d'appréciation du dynamisme commercial .....</b>	<b>20</b>
<b>Tableau 11: Eléments d'appréciation de la capacité de prévision .....</b>	<b>20</b>
<b>Tableau N° 12: Eléments d'appréciation des capacités du manager .....</b>	<b>21</b>
<b>Tableau N° 13: Eléments d'appréciation du savoir-faire de l'entreprise.....</b>	<b>21</b>
<b>Tableau N° 14: Les modes de transport, leurs avantages et inconvénients .....</b>	<b>56</b>
<b>Tableau N° 15: l'indemnisation par le transport et par l'assureur.....</b>	<b>59</b>
<b>Tableau N° 16: Les risques assurés et les risques exclus .....</b>	<b>62</b>
<b>Tableau N° 17: Les polices d'assurance.....</b>	<b>62</b>

## Liste des figures

<b>Figure N° 1: Les principales formes d'exportation .....</b>	<b>7</b>
<b>Figure N° 2: Les choix stratégiques .....</b>	<b>24</b>
<b>Figure N° 3:Le paiement contre remboursement.....</b>	<b>41</b>
<b>Figure N° 4: La remise documentaire .....</b>	<b>43</b>
<b>Figure N° 5: Organigramme du C. A CEVITAL .....</b>	<b>70</b>

# Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

<b>Introduction générale .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Bref aperçu sur l'activité d'exportation .....</b>	<b>4</b>
Section 01 : généralités sur l'exportation.....	5
Section 02 : Obstacles, opportunités liées à l'exportation, et incoterms.....	25
<b>Chapitre II : Le processus d'exportation de marchandises.....</b>	<b>38</b>
Section 01 : Le processus d'exportation d'un produit.....	38
Section 02 : Transport de marchandises à l'international.....	52
<b>Chapitre III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL</b> <b>.....</b>	<b>66</b>
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil .....	66
Section 02 : La procédure d'exportation de CEVITAL et le suivi d'une opération d'exportation .....	75
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>84</b>

**Bibliographie**

**Table des matières**

**Annexes**

**Résumé**

## *Introduction générale*

### **Introduction générale**

Le commerce extérieur découle du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques en raison de la diversité des richesses qui sont réparties différemment dans le monde. C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et prennent de l'ampleur ; jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Ce développement s'explique par l'accroissement de la population et par l'amélioration du niveau de vie accompagné de la hausse de la demande mondiale et la tendance à l'élargissement des marchés mondiaux.

Aujourd'hui, le commerce extérieur est un pilier important de la croissance économique d'un pays. Il est basé sur les échanges des biens et des services entre nations. De plus, c'est un moyen essentiel de promouvoir les relations multilatérales entre les différents pays du monde. En effet, il contribue à exporter ou à importer le surplus ou le manque dans le but de satisfaire les besoins de chaque nation.

L'activité d'exportation correspond à la vente de biens et de services à l'étranger. L'exportation constitue souvent une première étape dans l'expansion internationale de l'entreprise. En fonction de la nature du contrôle que l'entreprise souhaite exercer sur la commercialisation de ses biens et services.

L'Algérie a vécu au rythme du marché mondial des hydrocarbures depuis l'indépendance et plus précisément depuis les nationalisations de 1971. Et cela a permis à l'Algérie d'accélérer une stratégie de développement fondée sur l'industrialisation, la réalisation des infrastructures. À cette époque le taux d'investissement a connu une forte croissance. Dans les années 1980, l'Algérie a connu des difficultés importantes. En effet, le manque de compétences, de savoir-faire et les chocs pétroliers qui ont influencé sur l'économie vers les années 1990, l'État a levé le monopole sur le commerce extérieur et toutes les barrières non tarifaires et la simplification de procédures douanières. À cette époque certaines entreprises ont pénétré des marchés étrangers.

L'Algérie est fortement dépendante des exportations d'hydrocarbures pour le financement de sa balance des paiements et le financement de son budget. En effet, les recettes d'exportation d'hydrocarbures représentent plus de 98% des recettes d'exportation totales et la fiscalité pétrolière plus de 75% des recettes budgétaires totales. Au terme de l'année 2020, le commerce extérieur des marchandises a enregistré une valeur globale des

exportations de 23.80 milliards USD, soit une baisse de l'ordre de 33.57% par rapport au résultat de l'année 2019 ; une valeur globale des importations de 34.39 milliards USD soit un recul de 17.99% par rapport aux résultats de l'année 2019 ; un montant des exportations provisoires des hydrocarbures de 5.12 milliards USD au titre de l'année en cours, pendant que le montant correspondant aux exportations définitives des hydrocarbures s'élève à 16.42 milliards USD ; un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 10.60 milliards USD, contre 6.11 milliards USD durant l'année 2019. Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de l'ordre de 69.19% durant l'année 2020, contre un taux 86.34% pour l'année 2019.<sup>1</sup>

Les exportations globales ont marqué un repli de 33.57% au cours de l'année 2020. Ce repli est dû essentiellement à la baisse des exportations des hydrocarbures de l'ordre de 35.20%. La structure générale des exportations est dominée par les combustibles à hauteur de 91.78% du total des exportations de l'Algérie au cours de l'année 2020, tant dis que le reste des exportations demeurent toujours marginales, avec une part de 8.22% des exportations globales, soit 1.96 milliard USD, enregistrant ainsi une baisse de l'ordre 5.77% par rapport aux résultats de l'année précédente. En dehors des combustibles, les exportations ont concentré sur un petit nombre de produits composés des demi-produits, avec 1,95 md USD, des biens alimentaires avec 407,86 millions USD et des biens d'équipement industriel avec 82,97 millions USD contre 90,1 millions USD.

L'exportation est un régime d'échange de produits et/ou services susceptibles de générer plusieurs avantages pour l'entreprise exportatrice. Elle permet d'augmenter le chiffre d'affaires 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 ; bénéficier de quelques exonérations (fiscales, douanières) et de facilités de fonctionnement ; augmenter sa marge bénéficiaire ; développer un esprit innovateur grâce au côtoiement de cultures différentes.

De cette description de l'activité exportatrice en général et dans le contexte algérien en particulier découle l'objectif de notre travail qui consiste à répondre à la question suivante :

***Comment se déroule le processus d'exportation au sein de l'entreprise Cevital ?***

---

<sup>1</sup> Ministère des Finances, Direction Générale des Douanes, « les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 2020 ».

Afin de répondre de manière concrète et précise à cette problématique, il est nécessaire de répondre à certaines questions secondaires:

- *Comment l'entreprise choisit-elle la solution de transport la plus efficace ?*
- *Comment l'entreprise choisit-elle les incoterms ?*
- *Comment l'entreprise choisit-elle les techniques de paiement ?*

Pour répondre aux questions posées, trois hypothèses peuvent être énoncées :

- La solution de transport de marchandise la plus utilisée par l'entreprise CEVITAL dans ses échanges internationaux est le transport maritime.
- Le choix des incoterms dans la solution de transport maritime se fait à la base de la maîtrise de la logistique.
- L'entreprise CEVITAL utilise dans ses transactions internationales une des techniques déjà traitées précédemment qui est le credoc ou la lettre de crédit irrévocable et confirmé.

Notre travail est divisé en trois chapitres. Le premier chapitre présentera un bref aperçu sur l'activité d'exportation. Le deuxième chapitre expose le processus d'exportation de marchandises. Le dernier chapitre est consacré pour le cas pratique au niveau de l'entreprise CEVITAL.

***Chapitre I***  
***Bref aperçu sur l'activité d'exportation***

**CHAPITRE I**

**BREF APERÇU SUR**

**I'ACTIVITE D'EXPORTATION**

**Introduction**

L'activité d'exportation devient une exigence incontournable du monde actuel, soit pour l'État où pour l'entreprise. L'exportation consiste à vendre des produits (biens et services) dans un pays autre que celui où ces derniers sont fabriqués. L'exportation est un moyen pour les entreprises de développer des marchés potentiels. L'activité d'exportation, représente un enjeu majeur sur le développement d'un pays, ainsi elle permet de couvrir les importations et d'équilibrer la balance commerciale.

Toutefois, exporter n'est pas une tâche aisée. En effet, l'entrée sur les marchés d'exportation nécessite des investissements spécifiques de prospection, d'adaptation des produits et d'apprentissage des normes techniques et des réglementations étrangères. La fonction d'exportation, implique aussi des risques spécifiques liés à la méconnaissance des marchés étrangers ou des risques pays. Ainsi, ces difficultés montrent que l'entreprise doit passer par une agence intermédiaire dont le rôle est de trouver des solutions pour améliorer les exportations. Par ailleurs, les pays octroient des aides aux entreprises qui ont l'intention d'exporter et de partir à la conquête du marché mondial.

L'objet du présent chapitre consiste à traiter la notion du processus d'exportation et son importance en tant que activité économique. Ainsi, l'analyse est organisée en deux sections. La première présente des généralités sur l'exportation et comprend la définition de l'activité d'exportation et son importance, ses différents types, le diagnostic export et le choix des marchés cibles. Quant à la deuxième, elle traite les risques et les opportunités liés à l'exportation, ainsi que les techniques de gestion du commerce internationale liées aux incoterms.

### Section 1 : Généralités sur l'exportation

L'exportation est une fonction économique opérée par les entreprises en vue d'élargir leur champ d'activité au delà des frontières nationales. Pour réussir l'exportation, les entreprises s'appuient sur des stratégies diverses d'accès aux marchés étrangers.

#### I Définition et l'importance de l'exportation

##### I.1 Définition de l'exportation

Il existe de nombreuses définitions de l'exportation. Ci-dessous, nous présentons quelques-unes :

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.

D'après Mayrhofer (2007), l'exportation est, « *la vente à l'étranger d'un produit fabriqué dans un pays d'origine. L'exportation peut être directe ou indirecte* »<sup>1</sup>.

Par ailleurs, l'encyclopédie économique définit l'exportation comme « *le cadre de commerce extérieur, des biens prélevés dans un pays et transmis à un autre pays, le premier pays étant l'exportateur et le second l'importateur* »<sup>2</sup>.

En 1997, Panet-Raymond et Robichaud, ont proposé la définition suivante de l'exportation, il s'agit d'un « *mode de distribution de tout ou une partie de la production d'une entreprise sur un ou plusieurs marchés internationaux. L'exportation consiste donc pour une entreprise à étendre son marchés hors de ses frontières nationales* »<sup>3</sup>.

En définitive, l'exportation est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.

##### I.2 L'importance de l'exportation

En raison de la mondialisation, le monde des affaires est devenu de plus en plus important dans le contexte international. Le commerce mondial connaît beaucoup moins d'obstacles et de restrictions, ce qui facilite le développement des exportations entre Etats.

---

<sup>1</sup> MAYRHOFER Ulrike, « *Management stratégique* », édition Bréal, 2<sup>e</sup> édition, France, 2007, P106.

<sup>2</sup> GREENWALD Douglas, « *Encyclopédie économique* », édition Economica, Paris, 1984, P861.

<sup>3</sup> Laurie EBERT-WALKENS, « *Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du Québec* », maîtrise en administration des affaires, université du Québec à Trois-Rivières, mai 2013, consulté le 01/05/2021 à 13 :46.

L'exportation ne signifie pas simplement vendre à l'étranger plus de produits et de réaliser davantage de bénéfices. Dans ce cadre, l'entreprise s'adapte à de nouveaux marchés, en respectant les normes, les habitudes de consommation et en acceptant certaines contraintes liées à l'internationalisation.

### I.3.1 L'importance de l'exportation pour l'entreprise

Le développement des exportations est le moteur du développement économique et aussi le facteur de vitalité de l'entreprise. Cela permet aux exportations de se développer et de continuer à exister grâce à des ventes sur les marchés étrangers, ce qui leur confère de multiples avantages<sup>4</sup>, à savoir :

- *Accroître le chiffre d'affaires* : augmenter le chiffre d'affaires en prospectant de nouveaux marchés étrangers.
- *Rentabilité accrue* : dans la mesure où les prix à l'export permettent de dégager des marges suffisantes, les résultats bénéficiaires vont progresser.
- *Économie d'échelle* : Si on dispose d'une base commerciale large, on peut produire à grande échelle, ce qui nous permettra de maximiser les ressources.
- *Acquisition de connaissance et d'expérience* : Le marché mondial fournit de nouvelles idées, de nouvelles méthodes et de nouvelles techniques de marketing.
- *Mieux connaître la concurrence* : élargir les connaissances commerciales en identifiant les concurrents étrangers pour mieux utiliser la capacité de production.
- *Dynamiser l'entreprise* : en développant les idées et la culture de l'entreprise, en modifiant et en créant de nouveaux produits spécifiques pour l'exportation, et par le recrutement éventuel de personnel, en s'engageant à investir dans l'exploration.

### I.3.2 L'importance de l'exportation pour l'économie nationale

L'exportation est une activité qui fait d'un pays une puissance économique et fournit de la richesse grâce à ses revenus, qui sont un puissant moteur de l'économie nationale. Grâce à l'exportation que les pays arrivent à réaliser<sup>5</sup> :

- Équilibrer la balance des paiements
- Apporter des devises étrangères
- Créer des emplois et de la richesse

---

<sup>4</sup> *Guide pas-à-pas à l'exportation*, Canada, 2008, P1.

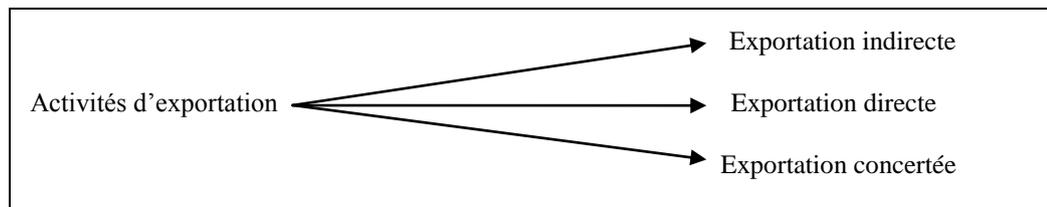
<sup>5</sup> ALILI K, AMRI A, « *Etude des Exportation Hors Hydrocarbures en Algérie : cas de la wilaya de Bejaia* », mémoire de fin d'étude, université de Bejaia, Juin 2013, consulté le 01/05/2021 à 19 : 12.

En outre, les exportations participent à stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays dans d'autres pays et en assurant la durabilité de ses entreprises.

### I.3 Les formes d'exportation

On peut distinguer trois catégories de voies d'accès par l'exportation :

**Figure N° 1: Les principales formes d'exportation**



Source : MAYRHOFER U, « *Management stratégique* », Edition Bréal, 2007, P106.

#### I.3.1 L'exportation indirecte (sous traitée)

L'exportation indirecte ou exportation sous-traitée est un mode dans lequel l'entreprise sous-traite ses ventes exports. Dans ce but, elle utilise un intermédiaire disposant les ressources, les compétences, la connaissance et l'expérience du marché.

L'intermédiaire se situe entre l'exportateur et les distributeurs locaux. En général, il achète des produits des exportateurs puis les revend sur le marché à des conditions qu'il définit. Les risques de l'exportateur sont donc limités, en revanche, il perd le contrôle de la politique commerciale et il ne peut pas contrôler les conditions de vente des produits sur le marché.

Les formules d'exportation indirecte, comprennent : les sociétés de commerce international, les sociétés de gestion export, les importateurs et concessionnaires.

##### a. Les sociétés de commerce international (SCI)

« L'activité des sociétés de commerce international consiste en l'exportation et l'importation de marchandises et produits ainsi que dans tout genre d'opérations de négoce international et de courtage. »<sup>6</sup>

<sup>6</sup> « *Société de commerce international (SCI)* », pdf, P1.

**Tableau N° 1: Les avantages et inconvénients de l'exportation indirecte sous forme de SCI**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Gain de temps considérable dans la pénétration d'un marché grâce au réseau de distribution locale, à l'infrastructure logistique, à l'expertise des produits et des marchés ainsi qu'au réseau de contacts professionnels de la SCI.</li><li>- Risque commercial limité car la vente est réalisée à partir du territoire domestique.</li><li>- Pas de prise en charge de la prospection, du transport, et des formalités liées à l'exportation.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Perte totale du contrôle de la politique commerciale export.</li><li>- Marges de l'exportateur généralement faibles.</li><li>- Exigences de la SCI au niveau des conditions générales de ventes, emballage, prix souvent très élevés.</li><li>- Risque de ventes ponctuelles.</li><li>- Sélection sévère des fournisseurs par la SCI.</li><li>- Intermédiaires spécialisés, donc impossibilité d'y recourir sur tous les marchés.</li><li>- Intermédiaires susceptibles de commercialiser des produits concurrents.</li></ul>

Source : AMELON (J-L), CARDEBAT (J-M), « *Les nouveaux défis de l'internalisation* », édition de Boeck, 1<sup>er</sup> édition, Paris, 2010, P196.

### b. Les sociétés de gestion export (SGE)

Les sociétés de gestion export est une société de services indépendante qui assure toute les fonctions des services export d'une entreprise selon le contrat de mandat : prospection, politique commerciale, distribution, vente, gestion des opérations logistiques et administratives, etc.

La SGE agit pour le compte de l'exportateur et son activité s'inscrit dans la durée. La rémunération prévue au contrat comprend un abonnement mensuel fixé à l'avance et d'une commission sur les ventes. Elles sont généralement spécialisées géographiquement et par gamme de produits.

**Tableau 2: Les avantages et inconvénients de l'exportation indirecte sous forme de SGE**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Pénétration rapide du marché grâce à l'expérience et aux contacts de la SGE.</li><li>- Investissements et risques limités.</li><li>- Maîtrise de la politique commerciale par l'exportateur, quoique faible dans la pratique en</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Coordination nécessaire entre l'exportateur et la SGE.</li><li>- Risque commercial entièrement à la charge de l'exportateur.</li><li>- Résultat totalement dépendant de la SGE.</li></ul>

raison du manque d'expérience et de la faiblesse des moyens.	
--	--

Source : AMELON (J-L), CARDEBAT (J-M), Op.cit, P197.

### c. Les importateurs et concessionnaires

On distingue les importateurs des concessionnaires. Nous traitons respectivement les deux acteurs.

#### c.1 L'importateur

L'importateur est un commerçant qui achète et vend sous son propre nom (ou marque) les marchandises produites par l'exportateur<sup>7</sup>. Il se rémunère en prélevant une marge sur les ventes.

Certains avantages et inconvénients de l'exportation sous forme d'importateur :

##### ➤ Avantages

- Simplification des opérations logistiques et administratives qui sont assurées par l'importateur.
- Vente unique qui remplace des opérations commerciales avec de multiples clients, d'où simplification de la gestion administrative, commerciale et logistique.
- Concentre le risque de non-paiement sur l'importateur.
- Investissements de départ peu importants.

##### ➤ Inconvénients

- Perte totale de la maîtrise de la politique commerciale sur le territoire défini.
- Performance entièrement dépendante de l'efficacité de l'importateur.
- Risque de marge réduite pour l'exportateur.

#### c.2 Les concessionnaires

« La différence entre l'importateur et le concessionnaire est l'exclusivité de distribution sur la zone que l'exportateur octroie au concessionnaire. »<sup>8</sup>

Le concessionnaire désigne importateur exclusif pour une zone géographique donnée dans le cadre d'un contrat de concession.

<sup>7</sup> JOFFRE Patrick, « *L'entreprise et l'exportation* », édition Vuibert, Paris, 1987, P128.

<sup>8</sup> AMELON (J-L), CARDEBAT (J-M), « *Les nouveaux défis de l'internalisation* », édition de Boeck, 1<sup>er</sup> édition, Paris, 2010, P198.

Divers avantages et inconvénients de l'exportation sous forme de concessionnaire :

### ➤ **Avantages**

- Possibilité de garder la maîtrise de la politique commerciale si dans le contrat l'exportateur impose des obligations sur la mise en œuvre de la politique de commercialisation et communication ou marchés.

### ➤ **Inconvénients**

- Perte partielle de la maîtrise du marché et de la commercialisation.
- Performance entièrement dépendantes du distributeur.
- Risque de réduction de marge de l'exportateur.

### **I.3.2 L'exportation directe (contrôlée)**

L'exportation directe signifie qu'un « producteur ou un fournisseur vend directement son produit sur un marché international »<sup>9</sup>, soit par l'intermédiaire soit d'une succursale, soit d'une filiale de vente, soit de représentants salariés de l'entreprise exportatrice, soit enfin d'un agent exclusif.

L'exportation directe offre plusieurs **avantages** :

- L'entreprise est parfaitement autonome dans la gestion de ses activités commerciales.
- Elle a une meilleure connaissance du marché car elle est en contact direct avec les clients locaux sans qu'aucun intermédiaire ne fasse écran.
- Les réseaux de commercialisation sont permanents dans le sens où l'exportateur ne craint pas, comme c'est le cas avec les intermédiaires, de se voir éliminer de la gamme de produits par des concurrents.
- Tous les bénéfices lui reviennent intégralement les charges de sorte qu'il ne faut pas espérer en retirer des gains à trop court terme.

Mais elle a aussi des **inconvénients**, notamment :

- L'implication de l'entreprise en temps et en ressources humaines est le plus important, car elle doit assumer elle-même toutes les opérations logistiques, administratives et financières et doit disposer en interne de compétences culturelles, de gestion et linguistiques assez importantes.

---

<sup>9</sup> <https://www.creer-entreprendre.fr> consulté le 04/05/2020 à 15 :24.

- Exige des ressources financières plus importantes pour s'implanter sur les marchés étrangers car ils sont générateurs de coûts fixes assez élevés, surtout pour les implantations locales.
- Les risques liés à la commercialisation sont exclusivement assumés par l'exportateur.
- Exige une expertise internationale de la part de l'exportateur qui n'est pas forcément disponible ou qui peut être coûteuse à acquérir.
- Il faut plus de temps pour atteindre un niveau de ventes satisfaisant car l'entreprise ne peut pas bénéficier des contacts, de la connaissance et de l'expérience du marché acquise par le biais d'intermédiaires.

### I.3.3 L'exportation concertée (associée)

« L'exportation concertée se traduit par la nécessité pour l'entreprise d'exporter en coopérant avec d'autres entreprises du pays d'origine ou d'entreprises locales étrangères. »<sup>10</sup>

Les modalités les plus connues d'exportation concertée sont le groupement d'exportateurs et le piggy-back (le portage).

#### a. Les groupements d'exportateurs

Il s'agit, pour plusieurs entreprises de mettre en commun tout ou une partie de leurs activités exportatrices afin de bénéficier d'effets de synergie.

Les fonctions peuvent être par exemple les suivantes :

- Recherche et échange d'informations
- Prospection
- Commercialisation des produits
- Services export en temps partagé
- La gestion des ventes et le SAV sont du ressort des membres

#### b. Le piggy-back (ou portage à l'exportation)

Il s'agit de la mise à disposition de PME par un grand groupe, de son réseau commercial étranger, moyennant une commission sur le CA réalisé.

L'entreprise porteuse joue le rôle de conseil auprès de l'entreprise portée. Elle lui

---

<sup>10</sup>GWENDOLINE Marion, « *Les facteurs de succès des PME exportatrices vers les pays émergents* », maîtrise en administration des affaires, université du Québec à Trois-Rivières, août 2015, consulté le 05/05/2021 à 20 : 10.

permet d'accélérer son apprentissage du marché étranger. Elle lui offre sa notoriété, son savoir-faire et sa connaissance du marché local.

De façon générale, l'exportation concertée présente de nombreux **avantages** :

- Partage des risques, des coûts et des investissements.
- Partage des ressources, du savoir-faire et des contacts.
- Partage des activités liées à l'exportation.
- Meilleure connaissance des spécificités du marché.
- Accès facile aux marchés étrangers ainsi qu'à certains appels d'offre publics pour les PME qui disposent de savoir-faire et de ressources financières et humaines limités.
- Accès à certaines technologies autrement inaccessibles.

L'exportation concertée présente également quelques **inconvenients** majeurs :

- Maîtrise partielle de la politique commerciale.
- Risque de perte de savoir-faire.
- Difficultés de compréhension liées aux différences culturelles et linguistiques.
- Investissement en temps énorme pour la gestion du partenariat.
- Difficulté de sélection des partenaires.

### I.4 Diagnostic export et choix des marchés cibles

#### 1.4.1 Diagnostic export

Le diagnostic export vise à déterminer le potentiel stratégique de l'entreprise pour les activités d'exportation.<sup>11</sup>

Ce diagnostic est divisé en deux étapes :

- Un diagnostic externe qui s'intéresse à l'environnement de l'entreprise : conditions d'accès au marché visé, les opportunités, mais aussi les menaces de l'environnement.
- Un diagnostic interne qui doit mettre en évidence les forces et faiblesses de l'entreprise.

Ce diagnostic a un double objectif :

- Déterminer, sans référence à un marché précis, la capacité de l'entreprise à exporter en évaluant ses ressources et ses compétences.

---

<sup>11</sup> <http://www.glossaire-international.com> consulté le 07/05/2021 à 02 :45.

## CHAPITRE I : Bref aperçu sur l'activité d'exportation

- Évaluer les chances de réussite de l'entreprise en rapprochant ses forces et ses faiblesses des conditions nécessaires pour réussir sur le marché ciblé.

Le diagnostic export doit porter non seulement sur des données quantitatives et mesurables (chiffre d'affaire, part de marché...), mais aussi sur des aspects qualitatifs (formation et compétences du personnel, motivation...), sur les performances (rentabilité, croissance...).

### a. Les indicateurs du diagnostic

Les indicateurs du diagnostic sont fournis dans le **tableau 3** suivant.

Afin de réaliser le diagnostic export de l'entreprise, il convient tout d'abord d'identifier les indicateurs les plus pertinents. Ils concernent les outils de production, les moyens financiers, les produits, le degré de préparation à l'export et la qualité de management. Ensuite, il faudra mener des investigations sur chacun de ces éléments avec une dimension tant quantitative (évolution des marges...) que qualitative (potentiel humain de votre entreprise...).

**Tableau N° 3: Indicateurs du diagnostic**

Pour se lancer à l'export, il faut	Domaines du diagnostic correspondants
- Augmenter et adapter la production.	- La capacité et l'adaptabilité de l'appareil productif.
- Investir (pour augmenter la production, prospecter, adapter les produits, les protéger juridiquement, former le personnel, distribuer à l'étranger, etc.)	- Les capacités financières et la volonté d'investir.
- Proposer des produits compétitifs et adaptés au marché.	- Les caractéristiques des produits ou services proposées par l'entreprise.
- Disposer d'un minimum de compétences techniques spécifiques à l'exportation.	- Le degré de préparation à l'export.
- Disposer d'un management rigoureux, performant, ouvert.	- La qualité du management.

Source : DUBOIN (J) et Al, « *pratique du commerce international* », édition Foucher, 25<sup>ème</sup> édition, Paris, 2015, P 31.

#### a.1 L'outil de production

Elle comporte deux critères essentiels, la capacité de production et l'adaptabilité de la production :

## CHAPITRE I : Bref aperçu sur l'activité d'exportation

- *La capacité de production* : Si l'entreprise ne peut pas répondre à la demande supplémentaire additionnelle qui résultera de la prospection des marchés étrangers (à moins qu'elle ne puisse investir dans d'autres équipements), alors il est en effet inutile de se lancer.

- *L'adaptabilité de la production* : La personnalisation des produits en fonction des goûts des différents utilisateurs peut nécessiter des investissements importants et les bénéfices à court terme peuvent être garantis.

Les indicateurs du diagnostic de l'outil de production sont fournis dans le **tableau 4** suivant.

En fonction de l'activité de l'entreprise, le diagnostic des moyens de production sera plus ou moins important et plus ou moins complexe à réaliser. Cependant, toute entreprise, qu'elle soit de production ou de services dispose de moyens de production, ne serait-ce que du matériel informatique et des logiciels.

Le diagnostic des moyens de production porte sur les matériels, les installations et équipements de l'entreprise et l'organisation de la production et permettra d'en identifier les points forts et les points faibles.

Le diagnostic de l'outil de production doit permettre d'évaluer la capacité de production en respectant les coûts, les délais, la qualité des produits... Ce diagnostic est d'autant plus important que si l'on constate l'obsolescence de l'outil, des investissements conséquents seront à prévoir. Aussi, mieux vaut les anticiper avant de se lancer dans la transaction.

**Tableau N° 4: Le diagnostic de l'outil de production**

Indicateur	Fonction
- Taux d'utilisation de la capacité de production.	- Un taux proche de 100% révèle la nécessité d'investissements additionnels pour l'exportation, mais aussi une fabrication au coût de revient minimum : l'augmentation de la capacité de production peut entraîner sur le court terme une hausse du coût moyen des produits fabriqués.
- Âge moyen du matériel.	- De signification très variable selon les secteurs d'activité, cet indicateur renseigne sur les prochains investissements de renouvellement.
- Degré d'automatisation.	- Permet d'évaluer la rapidité de réaction aux contraintes de fabrication qui seront induites par l'exportation.
- Existence et efficacité du contrôle qualité.	- Mesure l'aptitude à proposer des produits de qualité constante, parce que régulièrement contrôlée, ce qui est indispensable à

## CHAPITRE I : Bref aperçu sur l'activité d'exportation

	l'exportation.
- Maîtrise des goulets d'étranglement (main d'œuvre, fournisseurs ou sous-traitants).	- Permet de s'assurer qu'en amont, aucun obstacle ne s'opposera à l'accroissement de l'activité.
- Existence d'un bureau des méthodes.	- Dénote la recherche permanente de l'efficacité dans l'organisation de la production.
- Souplesse des procédures de fabrication.	- Permet de s'assurer de l'adaptabilité des processus de fabrication aux exigences des marchés étrangers.

Source : DUBOIN (J) et Al, Op.cit, P32.

### a.2 Les finances de l'entreprise

Le diagnostic est d'abord lié aux capacités financières de l'entreprise. Il est en effet illusoire d'envisager d'obtenir des résultats durables sans aucun effort. C'est pourquoi faut des moyens financiers, même des recherches exploratoires ou des prospections téléphoniques ne feront pas perdre de temps.

Cependant, même si ces indicateurs sont satisfaisants, il reste nécessaire de vérifier si les dirigeants sont prêts à investir. Il ne suffit pas d'avoir les moyens d'allouer des ressources pour l'exportation, il faut aussi avoir la volonté.

Par conséquent, il est nécessaire d'ajouter des indicateurs qualitatifs liés aux positions dirigeants, impliquant l'investissement nécessaire à l'exportation.

Il convient donc :

- Dévaluer l'attitude plus ou moins volontariste des dirigeants à l'égard de l'augmentation éventuelle de l'endettement de l'entreprise : il existe des entreprises disposant de moyens importants, mais dont la frilosité des dirigeants limite le développement.
- De s'assurer que les dirigeants sont disposés à considérer l'exportation comme un enjeu stratégique, et à lui affecter durablement les ressources financières nécessaires.

Les indicateurs financiers sont fournis dans le **tableau 5** suivant.

Le diagnostic financier est basé sur des informations comptables. C'est un outil d'analyse dynamique qui prend en compte les performances passées d'une entreprise. Il permet aussi de déterminer quelles mesures sont à prendre pour optimiser son avenir.

### Tableau 5: Les indicateurs financiers du diagnostic

Indicateur	Fonction
- Chiffre d'affaires (CA)	- la stagnation de cet indicateur sera le signe d'un probable dysfonctionnement (produits non compétitifs, immobilisme commercial, etc.), excepté dans le cas (assez rare pour une entreprise qui débute à l'export) de saturation du marché intérieur.
- Valeur ajoutée / CA	- les produits à forte valeur ajoutée supportent plus facilement les coûts logistiques liés à l'exportation.
- Bénéfice / CA	- Cet indicateur permet de mesurer la rentabilité de l'entreprise : il est évident que pour investir, il faut gagner de l'argent.
- Fonds de roulement / besoin en fonds de roulement	- L'exportation va induire des besoins en fond de roulement : cet indicateur (dont la signification est à relativiser en fonction du secteur d'activité) permet de savoir si l'entreprise pourra y faire face.
- Stocks / CA	- Il convient d'apprécier l'évolution du ratio et ses variations saisonnières : l'exportation peut dans certains cas contribuer à réguler l'activité.
- Autonomie financière (dettes à MT et LT / fonds propres)	- Elle détermine la capacité d'emprunt de l'entreprise : un endettement trop important limite les possibilités d'emprunt et les possibilités d'investissement.

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, P 33.

### a.3 Les produits de l'entreprise

Il s'agit d'évaluer des produits de l'entreprise à l'exportation et sa compétitivité antérieure, cela implique l'utilisation de trois types de critères (physiques, commerciaux, et réglementaires).

#### ➤ Critères physiques

Ces indicateurs physiques sont synthétisés dans le **tableau 6** suivant.

Les critères physiques consistent en un ensemble de caractéristiques qui concerne la marchandise. la durée de vie (produit périssable par exemple) qui affecte les coûts logistiques, la fragilité qui peut grever le coût de revient export, les rapports poids/volume et volume/valeur qui permettent de mesurer l'incidence logistique.

### Tableau 6: Eléments d'appréciation physique des produits

Indicateur	Interprétation
- Rapport poids/valeur, volume/valeur	Cet indicateur permet d'évaluer si l'incidence logistique n'est pas rédhibitoire : un produit pondéreux ou volumineux de faible valeur unitaire est difficile à exporter à des prix compétitifs.
- Fragilité	Les produits fragiles exigent un emballage coûteux, susceptible de grever le coût de revient export.
- Durée de vie	C'est la longévité « physique » du produit acheté (par exemple, les produits frais ont une durée de vie très courte, ce qui induit des coûts logistiques élevés).

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, juillet 2015, P 33.

#### ➤ Critère commercial

Ces indicateurs commerciaux sont exposés dans le **tableau 7** suivant.

Le critère commercial est un ensemble d'indicateurs concernant la commercialisation des produits (la vente). Une marge unitaire faible sur le marché domestique permettra difficilement d'amortir des frais induits par l'exportation. La marque et sa protection internationale, les obligations de SAV et de stockage généreront des contraintes sur l'organisation future.

### Tableau 7: Eléments d'appréciation commerciale des produits

Indicateur	Interprétation
- Marge unitaire	Elle doit être confortable : en effet, si la marge unitaire est déjà faible sur le marché domestique, il sera difficile d'amortir les frais induits par l'exportation.
- Marque	Si l'on veut la conserver, cela impose une protection internationale et un mode de commercialisation laissant à l'entreprise la maîtrise de sa marque.
- Lieu de fabrication	Le « made in » peut remplacer la marque dans certains cas (par exemple, le « made in France » est synonyme de luxe, d'élitisme, etc.). Dans d'autres cas, il peut permettre de réaliser des économies sur les droits de douane. Cela dit, il faut veiller par ailleurs aux susceptibilités locales.
- Contrainte de SAV, de stock	Ces éléments auront des incidences évidentes sur l'organisation et les investissements nécessaires, et sur la politique de distribution.

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, P 34.

### ➤ Critères réglementaires

Ces critères réglementaires sont donnés dans le **tableau 8** suivant.

Les critères réglementaires consistent à un ensemble de règles à laquelle agit la marchandise, la conformité aux normes internationales ou les sujétions tarifaires probables inhérentes à la nature même du produit comme dans le secteur de l'agroalimentaire ou pharmaceutique sont à analyser.

**Tableau N° 8: Eléments d'appréciation des produits en terme réglementaires**

Indicateur	Interprétation
- Conformité aux normes internationales.	L'entreprise qui a conçu dès le départ son produit dans une optique internationale dispose évidemment d'un atout important : l'adaptation ne sera peut-être pas nécessaire ou exigera un minimum d'interventions.
- Sujétions tarifaires probables, inhérentes à la nature même du produit.	Ces sujétions concernent notamment les produits agroalimentaires, dangereux, pharmaceutiques et médicaux : on les retrouve dans tous les pays.

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, P 34.

### a.4 Le degré de préparation à l'export

Il s'agit ici d'évaluer les aptitudes du personnel à faire face aux besoins d'export par leurs expériences, leurs connaissances, et leurs qualités humaines.

#### ➤ La connaissance des formalités et aides à l'exportation

Il faut vérifier que le personnel à conscience que l'exportation nécessite des procédures administratives spécifiques, et peut s'en occuper. L'étude portera sur la connaissance par le personnel :

- Des obligations déclaratives export
- Des intervenants et de leur rôle respectif
- Des organismes d'information

#### ➤ L'expérience export

Les éléments de l'expérience export sont présentés dans le **tableau 9** suivant.

L'expérience export est un ensemble de compétences et de connaissances que l'entreprise acquière sur les marchés, au travers de la part du chiffre d'affaires export, du nombre de visites à l'étranger par an ou de la politique de veille sur les marchés étrangers.

**Tableau N° 9: Eléments d'appréciation de l'expérience**

Indicateur	Interprétation
- Ratio CA/ export/CA France	Indicateur synthétique de l'expérience à l'export.
- Nombre de visites à l'étranger par an	Donne des indications sur l'ouverture vers l'étranger (même s'il s'agit de rechercher seulement des fournisseurs).
- Politique de collecte des informations sur marchés étrangers	Permet de vérifier que l'entreprise : - s'est déjà penchée sur le problème de l'exportation - a peut-être déjà des pistes de prospection - emploie une méthode rationnelle de collecte des informations sur les marchés étrangers.

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, P 35.

### ➤ Les compétences techniques en matière d'exportation

Le niveau de connaissance des responsables et du personnel sur des technologies spécifiques dans le commerce international devrait être évalué ou vérifié. L'évaluation mettra à jour les résultats d'apprentissage et les besoins en formation. Les compétences techniques à évaluer porteront notamment sur les domaines suivants :

- Les incoterms.
- Les modes de règlement spécifiques au commerce international.
- Le financement et le risque de change.
- La gestion du risque de crédit.

### ➤ Le potentiel humain dont l'entreprise dispose

Il peut être apprécié à partir des aptitudes suivantes :

- Le niveau linguistique et l'ouverture aux autres cultures.
- La motivation, la disponibilité, la volonté d'expansion, la rigueur.

### a.5 La qualité du management

#### ➤ Dynamisme commercial

Les éléments d'appréciation du dynamisme commercial sont synthétisés dans le **tableau 10** suivant.

Le dynamisme commercial est la mise en place d'actions commerciales qui concourent à développer et à accélérer la vente du produit, Au travers du taux de croissance, du délai moyen de réponse aux demandes ou du taux de renouvellement de la clientèle et/ou de la gamme.

**Tableau 10: Eléments d'appréciation du dynamisme commercial**

Indicateur	Interprétation
- Taux de croissance des ventes en volume et en valeur.	Rapproché des taux moyens du secteur, cet indicateur permet d'évaluer les performances commerciales de l'entreprise
- Délai moyen de réponse aux demandes.	Mesure la réactivité de l'entreprise face aux sollicitations de ses clients ou prospects.
- Taux de renouvellement de la clientèle et de la gamme.	Révèle la capacité de l'entreprise à prospecter et à innover.

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, P 35.

### ➤ Capacité de prévision

Les éléments d'appréciation de la capacité de prévision sont élaborés dans le **tableau 11** suivant.

La capacité de prévision peut être définie comme étant une étude générale d'une situation de l'entreprise. Par la fréquence et l'évaluation de la qualité des plans marketing ou d'investissement, et fréquence des réunions de fixation d'objectifs (à CT, MT, LT).

**Tableau 11: Eléments d'appréciation de la capacité de prévision**

Indicateur	Interprétation
- Dates des derniers plans (marketing, d'investissement, etc.), et périodicité	S'assurer que l'entreprise a une vision claire de son avenir et ne se contente pas de « vivre au jour le jour » : être présent durablement sur un marché étranger exige qu'on se fixe des objectifs et que l'on planifie son développement.
- Fréquence des réunions de fixation d'objectifs (à CT, MT, LT)	Permet d'apprécier la politique de suivi des axes de développement et de motivation du personnel.

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, P 36.

### ➤ Capacité d'adaptation, d'animation et de contrôle

Les éléments d'appréciation des capacités du manager sont explorés dans le **tableau 12** suivant.

La capacité d'adaptation est le degré de l'entreprise par lequel peut s'adapter en vue de s'améliorer, l'animation consiste à la promotion sur les points de vente, et le contrôle de la marchandise, les capacités du manager par l'observation des processus de prise de décision, la gestion des incidents (réclamations, reports d'échéances...), la périodicité et le type de tableaux de bord.

**Tableau N° 12: Eléments d'appréciation des capacités du manager**

Indicateur	Interprétation
- processus de prise de décision - Nombre d'incidents (réclamations, reports d'échéance, etc.), et modalités de traitement retenues.	Évaluer la rapidité de réaction, l'attitude face au changement, l'imagination, la créativité, qualités qui sont celles de tout bon manager. Elles sont encore plus importantes en commerce international, où l'environnement change constamment, où il faut savoir s'adapter et réagir rapidement, en tenant compte des particularités culturelles des interlocuteurs étrangers.
- Types et périodicité des tableaux de bord.	Permet d'apprécier la rigueur indispensable à l'export, où tout amateurisme est très rapidement sanctionné.

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, P 36.

### a.6 Maîtrise du métier et savoir-faire

Les éléments d'appréciation des capacités du manager sont explorés dans le **tableau 13** suivant.

Maîtrise du métier et savoir-faire c'est l'expérience que le personnel acquis pendant tout ça carrière du travail au sein d'un seul métier, par l'appréciation de l'indice de notoriété dans son secteur d'activité ou le dépôt de brevets ou modèles.

**Tableau N° 13: Eléments d'appréciation du savoir-faire de l'entreprise**

Indicateur	Interprétation
- Dépôts de brevets, dessins et modèles au cours des cinq dernières années.	Permet d'évaluer la créativité de l'entreprise et sa politique en matière de protection de son savoir-faire.
- Indice de notoriété de l'entreprise dans son secteur d'activité.	Il s'agit de savoir si l'entreprise fait partie des leaders dans son secteur, et d'apprécier l'image qu'elle s'est forgée auprès de ses partenaires en de ses concurrents.

Source : DUBOIN (J) et Al, op.cit, P 36.

### b. La réalisation du diagnostic

Pour mener un diagnostic externe, l'entreprise doit analyser d'une part la macro environnement (environnement économique, technologique, politique et socioculturel) et d'autre part le micro environnement (clients, entreprises concurrentes, fournisseurs et circuits de distribution).

Consiste à analyser les outils, la responsabilité du diagnostic, les résultats du diagnostic

#### b.1 Les outils

Le diagnostic se base sur plusieurs types d'indicateurs pour se forger une opinion sur les capacités d'exportation de l'entreprise. Certains de ces indicateurs sont purement quantitatifs et sont plus au moins facilement disponibles.

D'autre part, évaluation de la motivation, de la disponibilité, de la volonté d'expansion, de la rigueur du personnel est une évaluation qualitative, qui n'est pas si facile à développer.

Par conséquent, trois types d'outils seront utilisés pour l'analyse :

➤ **Documents interne** : ils fournissent des informations essentiellement (mais pas uniquement) quantitatives, telles que : chiffre d'affaires, effectifs, bénéfice net, plan marketing, etc.

➤ **Entretiens semi-directifs** : Ils sont utilisés auprès du management pour évaluer les critères d'ordre essentiellement qualitatifs.

➤ **Questionnaire** : Il permet de collecter et de traiter l'information pouvant faire l'objet d'un traitement quantitatif auprès du personnel de l'entreprise.

### b.2 La responsabilité du diagnostic

Un diagnostiqueur doit acquérir les connaissances et les compétences nécessaires à la réalisation de ses missions. Chacune de ces missions est spécifique et requière un apprentissage particulier.

Un tel travail réclame en effet doigté, savoir-faire : Les diagnostics d'exportation peuvent révéler des problèmes d'organisation, des lacunes de compétence et même des tensions internes.

### b.3 Les résultats du diagnostic

Ils sont fournis sous forme de rapport d'étude. Ce document comporte deux types d'information :

- Des informations descriptives qui constituent un constat, un état de la situation actuelle, faisant ressortir les points forts et les points faibles, les obstacles rédhibitoires à lever.
- Un contenu prescriptif, décrivant les moyens d'amélioration possible et les pistes de développement international possible.

Les informations descriptives peuvent être synthétisées dans une ou plusieurs grilles d'analyse.

### 1.4.2 Le choix des marchés cibles

En vue d'accéder aux marchés cibles, les entreprises gagnent à avoir des relations partenariales avec d'autres entreprises.

Pour réussir à exporter et assurer un développement durable sur le marché, les entreprises doivent identifier les marchés d'exportation cibles et estimer aussi précisément que possible le potentiel d'exportation de leurs produits vers ces marchés.

Le choix du marché cible dépend de nombreux facteurs, tels que les caractéristiques des produits à exporter, la capacité de production de l'entreprise, les réglementations douanières étrangères, les intérêts du marché et la disponibilité des ressources en fonction du pays.

*« Il est très important que les nouveaux exportateurs visent leur marché cible pour se sensibiliser aux réalités locales. Il est aussi essentiel de former un partenariat avec quelqu'un qui connaît les pratiques commerciales locales »<sup>12</sup>.*

#### a. Les options stratégiques

L'entreprise qui se développe à l'export doit faire des choix :

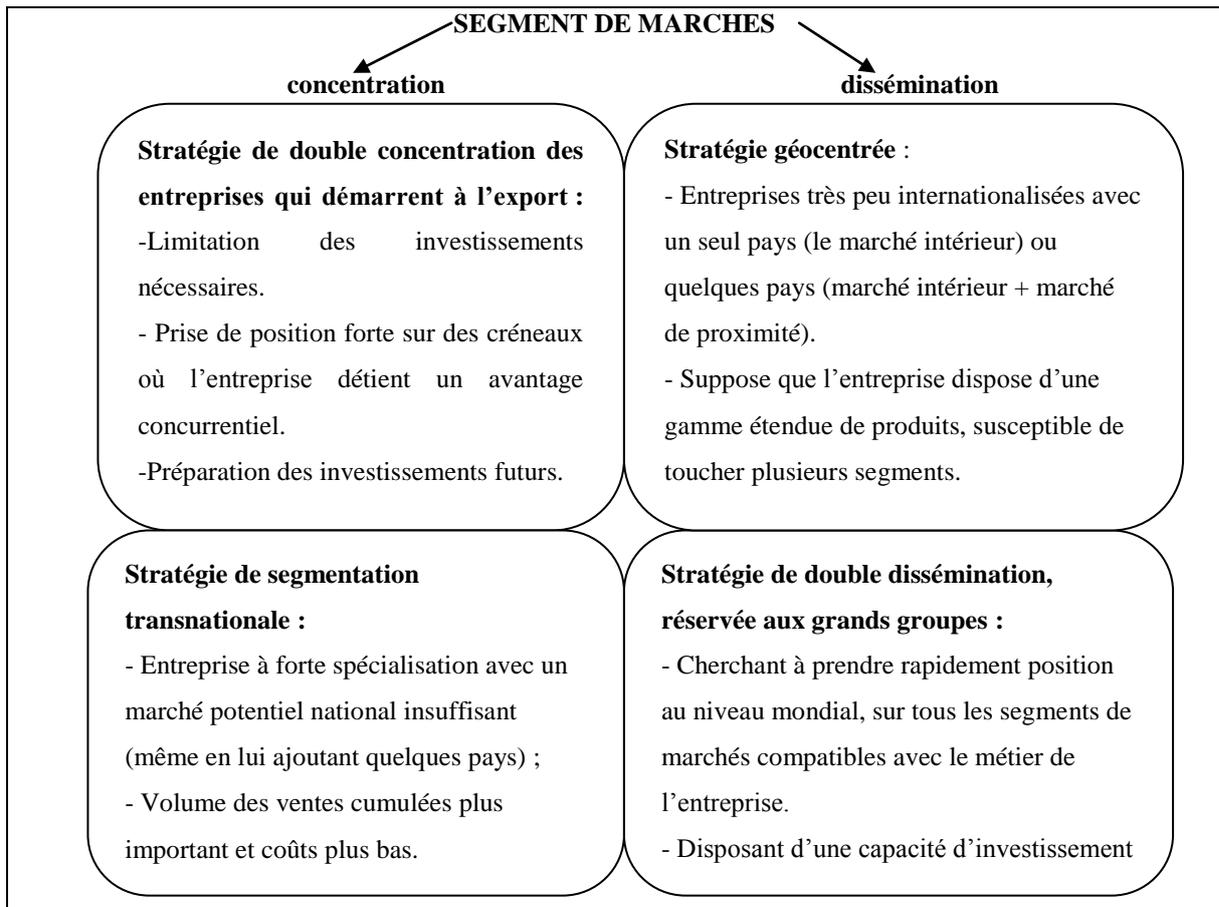
- En termes de pays cibles, elle peut concentrer son énergie sur quelques pays, ou au contraire choisir de se développer rapidement dans plusieurs pays à la fois, quitte à revenir sur ses choix en fonction des résultats obtenus par part de marché.
- Elle peut chercher de nouveaux marchés dans les pays où elle est déjà ou, à l'inverse, rechercher de nouveaux pays, avec des segments de marchés similaires.

Les choix stratégiques entre concentration et dissémination aboutissent à quatre cas de figure :

---

<sup>12</sup> « Guide pas-à-pas à l'exportation », CANADA, 2008, P2.

Figure N° 2: Les choix stratégiques



Source : DUBOIN (J) et Al, *op.cit*, P 39

### b. Sélection des marchés

Pour déterminer lesquels des différents pays semblent être le plus adapté au développement des exportations, deux méthodes peuvent être utilisées :

- L'approche par macrosegmentation.
- Le classement multicritère des marchés porteurs.

#### b.1 L'approche macro-segmentation

Cela comprend l'utilisation de méthode dérivée des technologies utilisées pour segmenter les marchés nationaux afin de regrouper des marchés présentant des caractéristiques similaires.

L'analyse est basée sur certains facteurs, à partir desquels nous pouvons construire un groupe homogène de pays.

Les techniques d'analyse des données utilisées sont conçues pour former un groupe de pays, de sorte qu'un groupe présente la plus grande différence.

Cette méthode est particulièrement adaptée aux entreprises de services ayant des comportements clients similaires. La situation géographique du marché a peu d'effet sur la logistique.

La méthode peut se développer en quatre phases :

- Détermination d'une zone de prospection.
- Présélection d'un groupe de pays par élimination des pays présentant des obstacles rédhibitoires.
- Recueil des données considérées comme pertinentes.
- Analyse des données et détermination de groupes aux caractéristiques homogènes.

### **b.2 L'approche multicritère des marchés**

Elle consiste à réunir sous la forme de tableaux, les informations essentielles sur le potentiel et l'accessibilité des marchés. Le but est d'évaluer chaque critère, afin d'aboutir à un classement hiérarchisé des pays.

Après avoir déterminé la zone et éliminé les marchés présentant des obstacles rédhibitoires, l'approche se fait en quatre étapes :

- Définition des critères pertinents, pour lesquels l'information est facile à obtenir.
- Élaboration d'une échelle de notation et de pondération des critères retenus.
- Recherche, pour chaque pays étudié, des informations nécessaires.
- Établissement du tableau de sélection et de détermination des marchés cibles.

## **Section 2 : Obstacles, opportunités liés à l'exportation et incoterms**

De nos jours, il est important pour les entreprises qui souhaitent inscrire leur présence sur les marchés étrangers, de procéder à des choix judicieux en matière de mode d'approche des marchés cibles, de maîtriser le financement des opérations d'exportation et de veiller à évaluer pertinemment les contraintes et les risques et celle des opportunités que génèrent les exportations. L'objet de cette section de présenter ces contraintes et les opportunités relatives à l'acte d'exportation ainsi que les incoterms.

### **I. Les contraintes liées à l'exportation**

Les ventes à l'international sont plus risquées que les ventes locales en raison d'un certain nombre de facteurs tels que les différences culturelles et linguistiques, la distance géographique qui sépare les parties et les systèmes politiques, économiques et légaux. En outre, certains risques peuvent entraîner des problèmes lors de l'exportation.

### I.1 Risque de change

« C'est le risque lié à la variation des taux de change entre la monnaie nationale et les monnaies des pays cibles. Dès lors qu'une entreprise décide de libeller ses transactions en devises, elle entre en risque de change »<sup>13</sup>. En effet, la baisse de la devise de paiement cela conduit à son tour à une baisse des bénéfices de l'entreprise exportatrice. Il est donc nécessaire que ces derniers couvrent ce risque en utilisant des méthodes internes ou en transférant la couverture à des organismes externes.

### I.2 Risque commercial

Ce risque provient de l'instabilité de l'acheteur, qui conduit à une détérioration financière. Le montant impayé de l'acheteur peut être remis en question dans une entreprise. Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles les clients peuvent ne plus être en mesure de tenir leurs promesses. Ils peuvent être causés par le client, par exemple (la perte d'un client important), car ils peuvent être liés au marché ou à la date d'échéance de paiement accordée. Ces risques peuvent avoir un impact négatif sur les flux de trésorerie, de sorte que la gestion des risques joue un rôle très important sur l'entreprise.

### I.3 Risque politique et institutionnel

C'est l'ensemble des risques liés aux décisions des États des pays cibles. Nous distinguons :

- Le risque de nationalisation.
- Le risque lié au changement de réglementations douanière, fiscale, bancaire, commerciale et celle du taux de change.
- Le risque lié à la corruption.
- Le risque lié aux coûts de transaction : ces coûts incluent tous les frais engendrés par la réalisation d'une transaction économique, ils deviennent plus importants, car ils constituent une transaction internationale. Ces coûts sont souvent liés aux :
  - Coûts de recherche des partenaires étrangers.
  - Coûts de collecte d'information sur les marchés étrangers.
  - Coûts de rédaction des contrats.
  - Coûts de contrôle de la conformité des contrats.

---

<sup>13</sup> BARRELIER A. et Al, « *Exporter : pratique du commerce international* » édition Foucher, Paris. 2003, P339.

### **I.4 Risque bancaire**

Cela peut être dû au risque que la banque soit déloyale (connivence avec l'acheteur) ou insolvable et incapable de tenir ses promesses.

Dans ce cas, les garanties obtenues de leur part peuvent ne pas être honorées, ce qui peut entraîner des défauts de paiement. Il y a souvent des problèmes avec les transactions effectuées via un seul versement ou une simple lettre de crédit (sans conformation et notification à la banque)<sup>14</sup>.

### **I.5 Risque économique**

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique qui concerne une augmentation anormale ou importante des matières premières ou des éléments de production de fabrication (optique des assureurs crédit), d'autres organismes internationaux assimilent les risques économiques à un risque pays (donc impliqués dans des risques politiques).

### **I.6 Risque juridique**

On distingue le risque de réglementation douanière qui est le plus important, après vient le problème de la juridiction en cas de conflit dans une exportation indirecte ou concentrée, en contrepartie l'entreprise fait face à des charges imprévisibles, comme le paiement des sanctions, les poursuites juridiques...etc.

### **I.7 Risque concurrentiel**

Les sociétés ont inspecté que le principal risque concurrentiel est une copie de ses produits ou composants pour la compétence étrangère. Ces concurrents ne doivent pas supporter le coût des produits qu'ils développent et les fabriquent souvent à moindres frais. Ils appuient sur les prix du marché étranger, ce qui réduit les marges de l'entreprise exportatrice

Les risques concurrentiels ont également la perte de connaissance en tant que représentant avec un concurrent, l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché et le risque qu'une petite entreprise soit reprise par un concurrent plus important.

### **I.8 Risque technologique**

---

<sup>14</sup> <https://www.etrepaye.fr>, consulter le 03/05/2021 à 16:28.

Il est propre aux activités industrielles. Un processus de fabrication ou de technologie adoptée par une entreprise peut se trouver opposé avec d'autres options industrielles et mettre l'industriel à l'extérieur du marché.

### **I.9 Risque non-paiement**

Mis à part le paiement d'avance, « l'exportateur support le risque de non paiement par son client »<sup>15</sup>. Outre le différend commercial, le manque de résultats de paiement, en raison de l'échec ou de la faillite de l'acheteur ou du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier. Une analyse de solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays est nécessaire avant de commencer une relation commerciale.

### **I.10 Risque lié aux produits**

Dans les activités d'exportation, les risques liés aux produits surviennent lorsque, sur les marchés étrangers, les produits répondant à des exigences très variées et qu'ils doivent fonctionner dans des conditions les plus diverses. Les conditions climatiques et le maniement du produit peuvent fortement affecter ses fonctions. Malgré tout, l'entreprise doit garantir que son produit fonctionne parfaitement chez le client et intervenir si ce n'est le cas. Des dysfonctionnements responsabilité de l'entreprise et influer sensiblement sur le succès des opérations d'exportation.

Après avoir présenté les risques qui pouvant causer des problèmes à l'exportation. Nous allons présenter aussi les opportunités liées à l'exportation.

## **II. Les opportunités liées à l'exportation**

L'exportation peut apporter à l'entreprise une variété d'opportunités et d'intérêts qui lui permettront de se développer et de réussir sur des marchés étrangers.

### **II.1 L'augmentation du chiffre d'affaires**

En élargissant le réseau et en augmentant le nombre de marchés, les ventes de l'entreprise augmentent, ce qui entraînera nécessairement une augmentation de sa part de marché et de son chiffre d'affaires.

### **II.2 L'accroissement de la rentabilité de l'entreprise**

Si le prix permet des bénéfices suffisants, ces derniers vont progresser et augmenteront la rentabilité de l'entreprise grâce à des économies d'échelle.

### **II.3 La régularité des ventes**

---

<sup>15</sup> « *Techniques du commerce international* », cours niveau Bac +2 à Bac +5, P123.

Dans le cas des ventes saisonnières, en exportant vers d'autres pays où il y a une demande, l'entreprise pourra réguler ses ventes au lieu de s'appuyer sur son marché local.

### **II.4 L'accroissement de la notoriété de l'entreprise**

En pénétrant les marchés étrangers, l'entreprise exporte son nom, ses produits, son savoir-faire, ce qui la fera largement connaître sur les marchés étrangers et gagnera une réputation internationale.

### **II.5 L'alignement face à la concurrence étrangère**

L'exportation entraîne l'élargissement de secteur d'activité de l'entreprise, et celle-ci doit faire face à une concurrence internationale différente du marché local. Cela le poussera à s'adapter aux besoins de ses produits de communication, apportant ainsi des modifications et améliorations contribueront au développement des compétences et du savoir-faire de l'entreprise, c'est-à-dire à l'acquisition de connaissances et d'expériences.

### **II.6 L'accroissement du niveau de la production**

Lorsque les entreprises sont sous-exploitation sur le marché local, les exportations permettront à l'entreprise d'utiliser tous ses moyens et d'utiliser toutes ses ressources disponibles pour augmenter la production et répondre à la demande étrangère, bénéficiant ainsi d'économie d'échelle.

### **II.7 La dynamisation de l'entreprise**

L'exportation apporte une nouvelle dynamique et un renouveau à l'entreprise. En effet, avec l'exportation l'activité de l'entreprise, sa structure, son organisation, ses produits ainsi que sa politique se développent et tout ceci la pousse à progresser et à sortir de ses habitudes commerciales limitées au marché local.

## **III. Les incoterms**

Les incoterms sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement les responsabilités entre l'acheteur et le vendeur dans les échanges commerciaux. Ainsi, l'objectif premier des incoterms, comme contrat de commerce international, est de limiter les conflits et de responsabiliser les parties prenantes (importateur, exportateur, assureur, transporteur,...)

### III.1 Définition de l'incoterm

Le mot « incoterm » est un acronyme de l'anglais « International Commercial Terms » signifiant les termes du « commerce international » et traduit en français par le sigle C.I.V « Conditions Internationales de Vente ».<sup>16</sup>

Créés en 1936 par la Chambre de Commerce International, les incoterms sont révisés tous les 10 ans. La dernière révision et donc la dernière version des incoterms, est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Dans le cadre de contrats commerciaux internationaux, les incoterms désignent « *les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans les domaines suivants : chargement, transport, livraison des marchandises, ainsi que les formalités, et charges (assurances) liées à ces opérations. Ils indiquent plus précisément, le lieu de transfert des risques : en cas d'avarie à un moment donné du transport, qui aura à supporter les charges liées au dommage ente le vendeur et l'acheteur* ». <sup>17</sup>

Selon Ghislaine et Hubert, les incoterms désignent « *les conditions de vente internationales (International Commercial Termes), et sont définis par la chambre de commerce international. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport* »<sup>18</sup>

Les incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur. Ils précisent :

- Le transfert des frais (qui paie quoi ?).
- Le transfert des risques (qui est responsable ?).
- Les documents à fournir (par le vendeur ou l'acheteur).

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales afin de régler les litiges et l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Ainsi, de faciliter les transactions internationales en utilisant des références communes qui transcendent les pratiques de chaque pays.

### III.2 Le rôle des incoterms

---

<sup>16</sup> ESCOLANO (J), FILALI (J), TIRVERT (V), « *Gestion des opérations d'import-export* », édition Foucher, 3<sup>e</sup> édition, Paris, 2016, P11

<sup>17</sup> <http://www.glossaire-international.com> consulter le 13/05/2021 à 00 :19

<sup>18</sup> LEGRAND (G), MARTINI (H), « *Le petit export* », édition Dunod, Paris, 2009, p 06.

Les incoterms sont utilisés pour définir les obligations liées à la livraison des marchandises et au partage des responsabilités entre acheteur et vendeur afin de protéger les parties et d'éliminer toute ambiguïté dans l'exécution des contrats ou accords.

Plus particulièrement, ils précisent<sup>19</sup> :

➤ **Première fonction** : Dans le cadre des contrats de commerciaux internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations des acheteurs et vendeurs, notamment en termes de chargement, de transport, de type de transport, d'assurance et de la livraison. C'est donc aussi la répartition des frais de transport.

➤ **Deuxième fonction** : Déterminer le lieu de transfert des risques qui correspond également au lieu de livraison de la marchandise. En cas de mauvaise performance sur le lieu de transport, le vendeur doit supporter la perte jusqu'au lieu de transport. À partir de là, l'acheteur supportera la perte.

➤ **Troisième fonction** : Fourniture des documents et des informations. Qui (vendeur ou acheteur) doit fournir quels documents ? En ce qui concerne la sécurité, cette fonctionnalité est extrêmement importante.

Il est de la responsabilité des exportateurs de se tenir à jour dans leurs connaissances des incoterms.

### III.3 Présentation des incoterms

Il y a 11 incoterms retenus par « CCI », qui définissent les obligations réciproques de répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur.

#### III.3.1 EXW « Ex Works » départ usine (lieu convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux.

L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises depuis les locaux du vendeur aux siens. (Douane, transport, assurance).

L'obligation de l'acheteur est de prendre livraison de la marchandise quand elle a été mise à sa disposition. Le vendeur doit, quant à lui, fournir une facture commerciale.

Dès que le vendeur a accompli son obligation, il n'est plus responsable.

L'incoterm EXW peut être utilisé pour tout mode de transport.

---

<sup>19</sup> <https://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterm> consulter le 13/05/2021 à 01 :40.

### **III.3.2 FCA « Free Carrier » franco transporteur (lieu convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur après avoir effectué le dédouanement export.

L'acheteur paye le fret et support tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.

Il est important dans l'incoterm FCA de convenir précisément des modalités de livraison (terminal du transporteur ou locaux du vendeur) et de savoir si la marchandise doit être conteneurisée ou non. le vendeur doit fournir une facture commerciale et une preuve de la livraison de la marchandise au transporteur.

### **III.3.3 FAS « Free Alongside Ship » franco le long du navire (port d'embarquement convenu)**

FAS est un incoterm exclusivement maritime. Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué, s'occupe du contrat de transport et de toutes les autres formalités (chargement, assurance, douane import, post-acheminement).

L'acheteur support tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions susvisées.

Les documents exigés du vendeur sont la facture commerciale et un reçu « le long du bord ».

### **III.3.4 FOB « Free On Board » franco à bord (port d'embarquement convenu)**

FOB est un incoterm exclusivement maritime. Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement nommé.

L'acheteur support tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions indiquées dans le contrat de vente.

Le vendeur doit fournir une facture commerciale et un reçu « net à bord ».

### **III.3.5 CFR « Cost and Freight » coût et fret (port de destination convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation sont en mise en bord du navire dans le port d'embarquement. Le vendeur assume aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement.

L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance,

décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.

Le vendeur doit fournir une facture commerciale et le document de transport (connaissance maritime).

### **III.3.6 CIF « Cost Insurance and Freight » coût, assurance et fret (port de destination convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont, mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement.

L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement, il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner payer leur transport jusqu'à leur destination finale.

Cet incoterm est très utilisé car il permet de faire une offre commerciale comprenant le dédouanement export, le transport, l'assurance, sans toutefois s'engager sur une responsabilité importante puisque c'est un incoterm de vente au départ.

Le vendeur doit remettre une facture commerciale, le document de transport, la police d'assurance.

### **III.3.7 CPT « Carriage Paid To » port payé jusqu'à... (point de destination convenue)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même.

Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, etc.

En cas de transport maritime, le transfert de risques a lieu lorsque la marchandise a été livrée au transporteur.

Les documents à fournir par le vendeur sont la facture commerciale et le document de transport (connaissance, lettre de voiture, lettre de transport aérien).

### **III.3.8 CIP « Carriage and Insurance Paid » port payé assurance comprise (point de destination convenu)**

Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport.

Le vendeur doit fournir une facture commerciale, le document de transport et l'attestation d'assurance, qui couvre les risques minimaux. L'acheteur peut très bien souscrire une assurance complémentaire pour une plus large couverture.

### **III.3.9 DAT « Delivred At Terminale » rendu au terminal (lieu de destination)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même, en outre, il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au point de destination convenu et leur acheminement jusqu'au terminal prévu.

L'acheteur dédouane les marchandises et supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées.

### **III.3.10 DAP « Delivred At Paid » rendu au lieu de destination convenu**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu.

L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées.

### **III.3.11 DDP « Delivred Duty Paid » rendu droits acquittés (lieu convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même, il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêt pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux exportations.

L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées. DDP doit être utilisée par les entreprises ayant une bonne maîtrise du commerce international.

## **III.4 Classement des incoterms**

Les incoterms sont distingués selon trois types de classement qui sont :

### **III.4.1 Classement par groupe :**

On trouve les groupes suivants :

#### **a. Groupe C : Cost or Carriage (coût ou port)**

Le transport principal est acquitté par le vendeur, qui assume les frais, mais ne supporte pas les risques liés à l'acheminement des marchandises ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs à l'embarquement ou l'envoi.

Comprends : **CFR, CIF, CPT et CIP**

#### **b. Groupe D : Delivered (rendu)**

## CHAPITRE I : Bref aperçu sur l'activité d'exportation

---

Le vendeur assume les coûts et les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

Comprend : **DAT, DAP et DDP**

### c. Groupe E : Ex

Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux à l'usine.

Comprend : **EXW**

### d. Groupe F : Free (franco)

Le vendeur n'assume ni les frais ni les risques du transport principal : il remet seulement les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

Comprend : **FCA, FAS et FOB**

## III.4.2 Classement par type de vente

Il y a deux types de classement :

**a. Vente au départ :** une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est-à-dire :

- À partir de sa mise à disposition dans les locaux de vendeur (EXW)
- À partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP)

Les incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (plus ou moins) les frais et risques liés au transport de la marchandise.

**b. Vente à l'arrivée :** une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu.

Trois (03) incoterms ont été prévues :

- Jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (**DAP**).
- Jusqu'au point de destination (**DAT, DDP**).

## III.4.3 Selon le mode de transport

On distingue deux principaux modes :

### a. Transport maritime et par voie fluviale

Comprends les incoterms : **FAS, FOB, CFR, CIF**.

### b. Transport multimodal

Comprends les incoterms : **EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.**

### III.5 Limite des incoterms

Il existe plusieurs limites, dont les plus répondus sont <sup>20</sup> :

L'usage des incoterms est facultatif, mais que la divergence entre se qui est écrit et ce qui est appliqué, conduit à des litiges. Se sont les textes écrits qui servent de base au jugement des tribunaux, bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux, en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif.

Les incoterms ne règlent pas les questions de transfert de propriété des marchandises, régies par des règles juridiques différentes selon les pays. Ils ne traitent pas non plus des problèmes de rupture de contrats ni de ceux liés aux délais de livraison.

Les incoterms n'ont aucun caractère obligatoire. Les parties peuvent librement décider de leurs obligations réciproques.

### Conclusion

L'exportation est le fait de céder des produits et/ou services destinés à être commercialisés et vendus sur le marché étranger. On distingue entre les sociétés totalement exportatrices dont la cession porte sur l'ensemble de sa production, et les sociétés partiellement exportatrices, dont la cession porte plutôt sur une partie de leur production.

L'exportation offre aux entreprises plusieurs avantages qui sont l'augmentation du chiffre d'affaire, l'économie d'échelle, l'acquisition de connaissances et d'expérience, ainsi que de faire face à la concurrence. En parallèle, cette ouverture sur le marché international les expose à des contraintes liées aux compétences managériales, aux ressources financières limitées et à la difficulté d'accéder aux financements, aux contraintes liées à l'appareil productif, à l'absence de structure à l'export, à l'insuffisance de ressources humaines, et de développement en marketing international. Les ventes à l'international sont plus risquées que les ventes locales en raison d'un certain nombre de facteurs tels que les différences culturelles et linguistiques, la distance géographique qui sépare les parties et les systèmes politiques, économiques et légaux.

---

<sup>20</sup> LEGRAND (G), MARTINI (H), « *Gestion des opérations import-export* », édition Dunod, Paris, 2008, P 15.

## CHAPITRE I : Bref aperçu sur l'activité d'exportation

---

Pour atténuer les contraintes et capitaliser les opportunités, les entreprises sont tenues de réaliser des diagnostics et de choisir des marchés appropriés. Le diagnostic export est un outil qui permet à une entreprise d'évaluer ses forces et ses faiblesses et opportunités et les menaces qu'elle peut rencontrer sur le marché. Ensuite, l'entreprise doit franchir dans le cadre de son projet d'exportation le choix du marché. Par ailleurs, il convient à l'entreprise de déterminer le pays cible ou le marché hôte pour ses activités, ce qui n'est pas un choix à prendre à la légère. Autrement dit, l'entrepreneur doit faire l'inventaire des marchés potentiellement intéressants.

Enfin, l'exportation ne peut se faire sans se conformer aux incoterms. Ces derniers présentent des avantages pour les entreprises exportatrices. Les incoterms servent à définir les obligations relatives à la livraison des marchandises et le partage des responsabilités entre vendeur et acheteur afin de protéger les parties et d'éliminer toute ambiguïté dans la réalisation d'un contrat ou d'une entente.

*Chapitre II*  
*Le processus d'exportation de*  
*marchandises*

**CHAPITRE II**

**LE PROCESSUS D'EXPORTATION**

**DE MARCHANDISE**

**Introduction**

Les entreprises sont plus compétitives, plus innovantes et augmentent leurs productivités en très peu de temps grâce à l'exportation de marchandises à l'étranger. C'est aussi un moyen efficace pour pousser radicalement la croissance et prospérer sur le marché. Afin de transporter ses marchandises de l'usine vers le pays de destination de son client, elle choisit une solution du transport et un mode de paiement qui sont optimaux, sécurisés, moins coûteux et moins risqués. Enfin pour éviter les risques elle souscrit une assurance transport auprès de la compagnie d'assurance. En somme, l'exportation est un levier de croissance pour une entreprise et afin de réaliser ce processus d'exportation, elle doit suivre un ensemble d'étapes qui visent à atteindre l'amélioration de l'activité de l'entreprise.

À travers ce chapitre, nous allons exposer dans la première section les instruments et les techniques de paiement à l'exportation et la démarche d'exportation d'un produit. Dans la deuxième section, nous présenterons le transport de marchandises telles que les acteurs globaux de transport et les différents modes de transport, le choix d'une solution de transport, ainsi que l'assurance de transport international de marchandises.

**Section 1 : le processus d'exportation d'un produit**

Le processus d'exportation des produits est une procédure majeure pour l'amélioration de la croissance économique de pays. Autrement dit, l'activité d'exportation se caractérise par une évolution très rapide des échanges internationaux et contribue à l'enrichissement d'un pays et participe à son développement économique et social.

**I Les instruments du paiement**

Les modalités de paiement à l'international sont nombreuses, on distingue le paiement, par virement bancaire (SWIFT), par chèque ou par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre et la lettre de change.

### I.1 Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.<sup>21</sup>

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

#### I.1.1 Avantages et inconvénients du virement Swift

##### a. Les avantages

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

##### b. Les inconvénients

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

### I.2 Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé à l'importation et à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères. Peu coûteux en apparence, il le devient sur des devises exotiques et selon les schémas de recouvrement. Le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.<sup>22</sup>

#### I.2.1 Avantages et inconvénients du chèque

##### a. Les avantages

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

---

<sup>21</sup> MARTINI Hubert, « *Techniques de commerce international* », édition Dunod, Paris, 2017, P179.

<sup>22</sup> Op.cit. P180.

### **b. Les inconvénients**

- Émissions à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps d'encaissement parfois très long.
- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire.
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants.
- Risque de change si le chèque est établi en devises compte tenu du temps de recouvrement.

### **I.3 La lettre de change**

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

Cependant, ce mode de paiement n'est plus beaucoup répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré.<sup>23</sup>

#### **I.3.1 Avantages et inconvénients de la lettre de change**

##### **a. Les avantages**

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur ;
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;
- Il détermine précisément la date d'échéance.

##### **b. Les inconvénients**

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.

### **I.4 Le billet à ordre**

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire.

---

<sup>23</sup> Ibid. P180.

Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui contraignant pour ce dernier.<sup>24</sup>

### II Les techniques de paiement

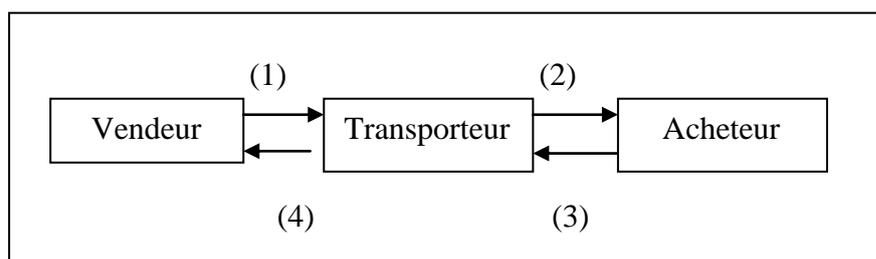
Dans les opérations internationales, l'importateur et l'exportateur ont besoin d'une garantie. Le premier a besoin d'être rassuré sur la réalité de l'expédition des marchandises, tandis que le second a besoin d'être rassuré quant à l'encaissement de sa créance.

Les instruments de paiement traditionnels n'offrant pas toutes les garanties nécessaires pour sécuriser l'acheteur et le vendeur, les opérateurs financiers ont mis au point des techniques élaborées fondées sur la présentation de documents. C'est ce que l'on appelle techniques d'encaissement documentaires.

#### II.1 Le paiement contre remboursement (cash on delivery)

La technique du paiement contre remboursement n'est pas tout à fait assimilée à une technique documentaire. Cependant, on peut la citer ici puisqu'elle nécessite le recours à un « intermédiaire financier » particulier qui est le transporteur. Ce dernier présent au moment de la livraison au client, des documents pour encaissement. Le cash on delivery consiste à confier au transporteur final de la marchandise l'encaissement de la facture. En effet, il a pour instruction de ne livrer la marchandise que contre paiement. Le transporteur a donc la responsabilité d'assurer l'encaissement de la facture pour le compte de son client, auprès de qui il doit rapatrier les fonds moyennant une rémunération.<sup>25</sup>

**Figure N° 3:Le paiement contre remboursement**



Source : ESCOLANO (J), FILALI (J), TIRVERT (V), « *Gestion des opérations d'import-export* », édition Foucher, 3<sup>e</sup> édition, Paris, 2016, P180

<sup>24</sup> Op.cit, P181.

<sup>25</sup> ESCOLANO (J), FILALI (J), TIRVERT (V), « *Gestion des opérations d'import-export* », édition Foucher, 3<sup>e</sup> édition, Paris, 2016, P180.

### II.1.1 Les avantages et les inconvénients du paiement contre remboursement <sup>26</sup>

#### a. Les avantages

- Rassurer les internautes avant un achat sur internet.
- Assuré aux acheteurs en ligne de recevoir leurs commandes avant de les payer.
- Permettre aux e-commerçants de générer plus de commandes.

#### b. Les inconvénients

- C'est un risque pour l'expéditeur, car il est responsable du non-paiement de la commande.
- Le coût des frais de transport doit être payé par l'expéditeur.

### II.2 La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles uniformes.<sup>27</sup>

#### II.2.1 Différence entre « *remise simple* » et « *remise documentaire* »

La remise simple ou l'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises telles que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises.

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est un processus qui consiste à ce que l'exportateur charge sa banque de collecter une créance due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents

---

<sup>26</sup> <https://www.boxtal.com/fr/fr/ressources/blog/2018/8/contre-remboursement-avantages-inconvenients> consulté le 15/06/2021.

<sup>27</sup> ESCOLANO (J), FILALI (J), TIRVERT (V), Op.cit, P181.

## CHAPITRE II : Le processus d'exportation de marchandise

commerciaux tels que les factures, documents de transport, etc. Ces documents peuvent être accompagnés ou non de documents financiers tels que lettres de change, chèques, etc. afin d'obtenir le paiement de la créance.<sup>28</sup>

### II.2.2 Les intervenants et leur rôle

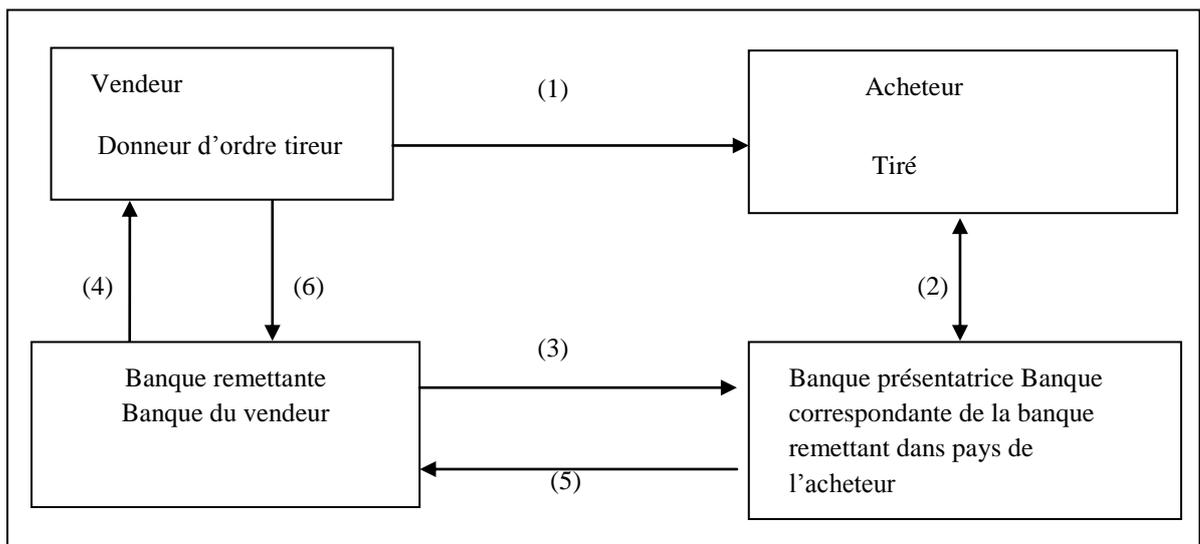
La remise documentaire fait intervenir généralement quatre parties :

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

### II.2.3 Le fonctionnement

Le schéma suivant nous permet de mieux comprendre le fonctionnement de la remise documentaire, et de savoir les étapes de déroulement de ce dernier.

Figure N° 4: La remise documentaire



Source : LEGRAND (G), MARTINI (H), « *Gestion des opérations import-export* », édition Dunod, Paris, 2008, p336.

<sup>28</sup> <https://www.algomtl.com/lire/techniques-de-paiement-23.html> consulté le 10/06/2020 à 23:29.

**Étape(1) :** avec un certain niveau de confiance, l'exportateur fabriquera ou achètera la marchandise commandée par son client, et il les expédiera vers le pays de l'acheteur en faisant établir les documents d'expédition ;

**Étape(2) :** l'exportateur confie les documents à sa banque pour qu'elle les fasse présenter à l'importateur, et cela après avoir reçu toutes les coordonnées de ce dernier, les conditions de vente convenues et le montant à encaisser ;

**Étape (3) :** la banque remettante se chargera à son tour de transmettre les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice ou son correspondant dans le pays de l'acheteur ;

**Étape(4) :** la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement cash, soit contre acceptation d'une traite ensuite, l'importateur retire les documents pour pouvoir prendre possession de la marchandise ;

**Étape (5) :** le paiement est transmis de la banque présentatrice à la banque remettante, moyennant les commissions et frais bancaires y offert ;

**Étape(6) :** le paiement est transmis de la banque remettante à l'exportateur, qui à son tour, subit les frais et commissions de sa banque.

### II.2.4 Les types d'encaissement documentaire

Il existe deux manières de procéder à un encaissement documentaire :

**a. Les documents sont remis contre paiement= D/P :** (également appelé Cash Against Documents = CAD).

La banque présentatrice ne pourra délivrer les documents au tiré que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

**b. Les documents sont remis contre acceptation = D/A :**

La banque présentatrice ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre acceptation par ce dernier d'une traite tirée (par exemple, à 180 jours de la date d'expédition). Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

### II.2.5 Avantages et Inconvénients de la remise documentaire

#### a. Les avantages

En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend les avantages suivants :<sup>29</sup>

- L'acheteur doit obligatoirement régler le montant de la remise documentaire à la banque avant de pouvoir prendre la livraison de la marchandise.
- Comparativement au crédit documentaire le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates et les coûts sont peu élevés.
- Les garanties pour l'importation sont sensiblement les mêmes que celles du crédit Documentaire.

#### b. Les inconvénients

Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :

- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer.
- Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transport engagés.
- L'exportateur doit alors envisager de la vendre sur place à un prix moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autres frais.

### II.3 Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est « *une promesse donnée par le banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte, à l'aide des documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis* »<sup>30</sup>

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans

---

<sup>29</sup> Op.cit. P182.

<sup>30</sup> Op.cit. P183.

un délai déterminé.

### II.3.1 Les intervenants

#### a. Le donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui 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, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

#### b. La 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.

#### c. La banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. Nous parlons alors :

#### d. La banque confirmant

Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmant (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis présentés sont conformes<sup>42</sup> et les termes et conditions du crédit sont respectés.

### II.3.2 Les principaux types du crédit documentaire

Les types de crédit documentaire sont au nombre de trois :

#### a. Le crédit documentaire révocable

D'après G.Legrand et H.Martini, le crédit révocable est un crédit qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment, et sans avis préalable au bénéficiaire. Cependant, celle-ci ne peut plus exercer cette faculté à partir du moment où les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificative. Nous constatons que ce mode de règlement est rarement utilisé. Bien qu'il accorde beaucoup de souplesse à l'acheteur, il ne constitue aucun engagement ferme de paiement à l'exportateur.

### **b. Le crédit documentaire irrévocable**

Le Credoc irrévocable présente une garantie de sécurité importante au bénéficiaire (l'exportateur) du fait qu'il ne peut en aucune manière être modifié ou annulé en l'absence de l'accord de toutes les parties (l'acheteur donneur d'ordre, la banque émettrice du Credoc).

*« C'est donc un engagement ferme pris par la banque émettrice de payer le bénéficiaire à vue ou à terme à condition que les termes du crédit soient rigoureusement respectés »<sup>31</sup>*

De ce fait, la banque émettrice engage sa responsabilité entière et personnelle vis-à-vis du bénéficiaire. C'est donc le principe de l'autonomie de l'engagement bancaire, par rapport au contrat commercial qui prévaut en matière de Credoc irrévocable.

### **c. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Cette forme de Credoc apporte une double garantie de paiement au vendeur bénéficiaire, car en plus de l'engagement ferme de payer, pris par la banque émettrice, cette dernière demande à son correspondant de notifier le crédit documentaire au bénéficiaire en y ajoutant sa confirmation prenant ainsi un engagement ferme de paiement, couvrant ainsi les risques de défaillance de la banque émettrice et du pays de résidence de celle-ci.

La banque correspondante est appelée dans ce cas la banque confirmatrice. Le Credoc irrévocable et confirmé représente un gain de temps pour le paiement du Credoc du fait de la proximité de la banque confirmant du lieu de résidence du vendeur bénéficiaire, les deux se trouvant dans le même pays

Par ailleurs, deux facteurs peuvent amener aussi le vendeur à recourir à cette forme de crédit :

- Le standing de la banque émettrice ;
- Le risque pays de l'acheteur.

Le vendeur peut avoir des doutes sur la situation financière de la banque émettrice ou sur la crédibilité du pays de résidence de l'acheteur. C'est pour ces raisons qu'il demande une deuxième garantie matérialisée par la confirmation du crédit par une seconde

---

<sup>31</sup> LEGRAND (G), MARTINI (H), « *Gestion des opérations import-export* », édition Dunod, Paris, 2008, p340.

banque installée dans un pays.

### II.3.3 La réalisation du crédit documentaire

On distingue quatre modes de réalisation :

- a. **Par paiement à vue** : paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis;
- b. **Par paiement différé** : Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif ;
- c. **Par acceptation** : La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur);
- d. **Par négociation** : La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé.

### II.3.4 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Quelques avantages et inconvénients du crédit documentaire :

#### a. Les avantages

- Une garantie de paiement du fait qu'une banque accepte d'ouvrir un crédit documentaire constitue un indicateur de solvabilité du client étranger ;
- Une sécurité totale qui permet de ne pas recourir à l'assurance-crédit, pour les crédits documentaires irrévocables et confirmés ;
- La réalisation de l'opération commerciale dans la condition optimale peut être espérée par l'acheteur, compte tenu de la vigilance des banques, lors du contrôle des documents.

#### b. Les inconvénients

- Ce procédé engage la responsabilité des banques, ce qui génère des coûts relativement importants, surtout s'il s'agit de petites opérations de faible montant ;
- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien et les trajets maritimes courts ;
- Le crédit documentaire est jugé anti-commercial, puisqu'il réduit la capacité du vendeur à pratiquer des politiques de marketing plus souples, surtout dans un

environnement de forte concurrence.

### III Les étapes d'une opération d'exportation

L'exportation de marchandise passe par un ensemble d'étapes qui sont les suivantes :

#### III.1 Procédures avant l'entrée au port

La procédure d'avant l'entrée au port se caractérise par quatre étapes qui sont <sup>32</sup> :

##### III.1.1 Première étape: Établissement du bon de mise à quai

Cette étape consiste à l'accomplissement des formalités du commerce extérieur (domiciliation du titre d'exportation) et la réservation de l'unité de charge auprès d'un transporteur maritime qui coordonne avec le consignataire du navire, en vue d'établir un bon de mise à quai qui sera envoyé à l'exportateur et aux différents intervenants au port ( STAM, DOUANE, OMMP) électroniquement via la plateforme TTN.

##### III.1.2 Deuxième étape: établissement de la déclaration en détail d'export

L'exportateur ou son représentant procède au chargement des éléments d'information de sa déclaration en détail d'export au système SINDA et à sa validation via le réseau TTN. En réponse le système SINDA affiche le numéro et la date d'enregistrement attribués à cette déclaration. Ensuite la déclaration est envoyée au bureau de dédouanement à travers le réseau TTN accompagnée du bordereau des pièces jointes.

##### III.1.3 Troisième étape: Dépôt de la déclaration en détail (DDM)

L'exportateur ou son représentant doit déposer la déclaration au bureau de douane dès l'arrivée de la marchandise au bureau des douanes ou dans les lieux désignés par le service des douanes ou si les marchandises sont arrivées avant l'ouverture du bureau dès cette ouverture .

Après vérification de la recevabilité de la déclaration par les services des douanes, le système SINDA procède à l'affectation automatique de la déclaration sur la base du système de sélectivité à un couloir (Vert, orange, rouge)<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> Manuel des procédures à l'export; ministre des finances ; direction générale des douanes ; manuel export 2008, P4-5.

<sup>33</sup> Couloir vert: émission systématique du BAE (bon à embarquer).  
Couloir orange: contrôle documentaire de la déclaration.

### III.1.4 Quatrième étape: étude et liquidation de la DDM

Pour les déclarations affectées au couloir orange et en cas de concordance entre ce qui a été déclaré et les documents joints à la déclaration, un message est adressé par l'inspecteur liquidateur " Admis pour conforme" et le BAE peut être délivré à l'exportateur après paiement des droits et taxes exigibles. En cas de discordance entre la déclaration et les pièces jointes l'inspecteur liquidateur peut soit :

- Demander un complément d'information
- Relever l'infraction constatée sur documents
- Procéder à la resélection (resélection au couloir rouge)

### III.2 PROCÉDURES À L'ENTRÉE AU PORT :

Cette procédure consiste en deux étapes, dont la première est la présentation du dossier d'export à la porte d'entrée, quant à deuxième est la vérification sommaire à la porte d'entrée.<sup>34</sup>

#### III.2.1 Première étape: Présentation du dossier d'export à la porte d'entrée

L'exportateur ou son représentant à l'entrée au port présentent aux services des douanes le dossier d'export constitué par les documents suivants:

- Le BAE portant mentions et visas des services des douanes.
- Le bon de mise à quai validé par la STAM
- Copie de la déclaration d'export
- Copie de la facture d'export
- Tout autre document utile à l'opération d'export.

#### III.2.2 Deuxième étape: Vérification sommaire à la porte d'entrée

Le service des douanes procède à la vérification des éléments suivants:

- le numéro de l'unité de charge (Remorque, conteneur)
- le permis de circulation du moyen de transport étranger
- l'état du plomb et du GPRS le cas échéant

---

Couloir rouge: contrôle physique de la marchandise (inspection physique). Pour les déclarations affectées au couloir orange ou rouge, le système désigne un inspecteur pour la vérification documentaire de la déclaration ou l'inspection physique de la marchandise.

<sup>34</sup> Op.cit. P6.

- la présence de l'agent chargé de l'escorte (si l'exportation a été effectuée avec escorte)
- l'état général du moyen de transport et de l'unité de charge

Ensuite le service des douanes appose son VISA sur le bon de mise à quai et éventuellement sur le BAE et autorise l'entrée de la marchandise au port.

### III.3 Procédures après l'entrée au port

Il existe cinq étapes qui réalisent la procédure après l'entrée au port.<sup>35</sup>

#### III.3.1 Première étape: Pesage

Après l'entrée au port, l'exportateur ou son représentant procède éventuellement au pesage de la marchandise déclarée à l'export sous le contrôle du service des douanes.

Un bon de pesage visé par le service des douanes est délivré à l'exportateur.

#### III.3.2 Deuxième étape: Scanner

Toute marchandise destinée à l'exportation est soumise obligatoirement à l'examen du scanner à l'exception de quelques produits sensibles tels que les animaux vivants et les œufs à couver

- *En cas de conformité* : l'officier du scanner appose son visa sur le BAE et le remet à l'exportateur ou son représentant.

- *En cas de non-conformité* : l'officier du scanner constate l'anomalie sur le BAE et le transmet au service de la brigade commerciale qui est tenue de prendre les mesures nécessaires pour s'assurer de la conformité de la marchandise.

#### III.3.3 Troisième étape: Accord d'embarquement

L'exportateur ou son représentant doivent présenter le dossier d'export au service d'embarquement qui comprend les documents suivants:

- Le BAE portant les visas et les mentions nécessaires.
- Copie de la facture
- Copie de la déclaration d'exportation
- Le bon de mise à quai

---

<sup>35</sup> Op.cit. P7-8.

- Le bon de pesage
- Tout autre document relatif aux réglementations particulières s'il ya lieu (contrôle technique, contrôle phytosanitaire...)

Après vérification du dossier, et en cas de conformité, le service émet son accord "**Accord pour l'embarquement**", sur le bon de mise à quai et le valide électroniquement sur le réseau TTN afin d'assurer sa transmission à la société d'acconage et de manutention(STAM).

### III.3.4 Quatrième étape: établissement du Manifeste d'export

À la fin des opérations d'embarquement, le consignataire de navire procède à l'établissement de la liste définitive des unités de charges réellement embarquées. Cette liste constitue **la manifeste cargaison provisoire**.

Le manifeste de cargaison provisoire sera transmis à la cellule d'embarquement joint d'un état différentiel par rapport à la liste d'embarquement prévisionnelle transmise auparavant, et ce pour approbation et autorisation du départ du navire.

Une copie de cette manifeste cargaison provisoire sera adressée au capitaine du navire et à l'office de la marine marchande et des ports (OMMP). Le manifeste définitif d'export doit être déposé au plus tard 24 heures après le départ du navire.

### III.3.5 Cinquième étape: Visa d'embarquement

À l'issue du manifeste définitif, le service des douanes procède à la délivrance des Visas d'embarquement des marchandises suite une demande écrite de la part de l'exportateur ou son représentant.

## Section 2 : Le transport international des marchandises

Le secteur du transport des marchandises est capital dans le développement économique et social. Il comprend tout mouvement de marchandises à bord d'un mode de transport, quel qu'il soit : ferroviaire, routier, fluvial, maritime, aérien, etc.

Le transport international est un secteur d'activité qui implique une séquence complexe d'actions et de nombreux intervenants, notamment pour le transport maritime. Des coutumes ont donné des réglementations et des normes qui se sont établies. Transport international de marchandises lie un point de départ et un point d'arrivée qui sont situés dans des États différents.

### I Les intervenants en transport international

Le transport de marchandise à l'international exige la participation de plusieurs intervenants qui sont :

#### I.1 Le chargeur

Le chargeur désigne une personne physique ou morale qui ayant souscrit un contrat d'affrètement a embarqué des colis, des marchandises ou des matériaux à bord d'un navire.

La dénomination de chargeur est utilisée à tort dans d'autres domaines liés au transport pour désigner le propriétaire de la marchandise transportée, qu'il soit expéditeur ou destinataire de la marchandise.

Le chargeur peut être l'importateur ou l'exportateur, selon la nature du contrat commercial. Il est personnellement responsable des dommages pouvant résulter de ses erreurs dans l'étiquetage ou l'emballage de la marchandise.

#### I.2 Le groupeur de marchandises

Un groupeur c'est un commissionnaire de transport qui est souvent agent de fret ou une entreprise qui fait du groupage, c'est-à-dire « *il regroupe les marchandises provenant de différentes expéditions pour remplir complètement des conteneurs, des palettes, des camions, ou des wagons d'entreprise.* »<sup>36</sup>

Son rôle est de s'assurer du groupage des marchandises qui lui permet d'obtenir des taux dégressifs. On trouve des groupeurs de fret aérien, groupeurs de transport maritime et groupeurs routiers.

#### I.3 Le transitaire

On peut dire aussi « Commissionnaire de transport ». On désigne par le terme transitaire une entreprise ou une personne qui est mandatée par l'expéditeur ou le destinataire de marchandises qui font l'objet de plusieurs modes de transport successifs : maritime, terrestre et aérien.

Sa mission est d'organiser, coordonner tous les acteurs tels que les transporteurs, les compagnies d'assurance, les bureaux de douane, etc. Ainsi, remplir toutes les formalités administratives.

Le rôle d'un transitaire est de s'assurer que les marchandises qui lui sont confiées arrivent à bonne destination dans l'état où il les a reçues.

Parmi les transitaires, on distingue les suivants :

---

<sup>36</sup> JEAN BELOTTI, « *Transport international de marchandises* », Vuibert, 4<sup>e</sup> édition, Paris, 2012, P59.

- *Le transitaire portuaire* : Qui coordonne le transport maritime et tout mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, transport routier).
- *Le transitaire aérien* : Qui coordonne le transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, transport ferroviaire).
- *L'agent de fret aérien* : Qui procède à la remise de la marchandise à la compagnie aérienne prépare les documents.
- *Le courtier en transport routier de marchandises* : Qui sert d'intermédiaire entre le groupeur et le transporteur.
- *L'affréteur routier* : Il cherche le transporteur routier qualifié pour le compte d'autrui et fait exécuter le transport.

### I.4 Le courtier de transport

« Le courtier en transport est un intermédiaire qui a pour principale fonction de prendre en charge la livraison des marchandises de l'expéditeur et de trouver le transporteur routier approprié pour les acheminer à destination. »<sup>37</sup>

Entre autres fonctions, le courtier en transport peut effectuer :

- Les réservations sur les lignes maritimes offrant un transit rapide au meilleur prix.
- Le positionnement, le chargement et la livraison des marchandises.
- La gestion de la documentation, qui comprend des documents tels que la déclaration d'exportation, le connaissement maritime, le certificat d'origine...)
- La présentation des documents à la banque, où tous les documents requis sont présentés à la banque du client étranger, l'exportateur étant avisé du dépôt des fonds dans son compte.
- La préparation du crédit documentaire, soit la préparation et le traitement de tous les documents requis, la présentation de ces derniers aux consulats, aux chambres de commerce et au centre bancaire international attitré.

### I.5 Le courtier en douane

Le courtier en douane nommé aussi « commissionnaire en douane ». C'est une personne physique ou morale qui agit en tant que mandataire ou en son nom propre. Il effectue les formalités douanières pour le propriétaire transporté sans s'occuper du transport comme tel.

Le courtier en douane offre notamment les services suivants<sup>38</sup> :

---

<sup>37</sup> LIMOGES (I), MIVILLE-DE-CHENE (K), « *Le commerce international* », édition Chenelière Education, 3<sup>e</sup> édition, Paris, 2013, P172.

<sup>38</sup> Op.cit. P173.

- Il obtient, prépare et présente les documents nécessaires.
- Il fournit des conseils sur les classements tarifaires des produits, les accords de libre-échange et la conformité douanière.
- Il surveille le statut des cargaisons.
- Il se tient au courant des derniers développements et règlements.
- Il obtient le dédouanement des marchandises.
- Il effectue les paiements nécessaires de taxes et de droits d'entrée afin de libérer la cargaison vers sa livraison finale.
- Il tient des registres.
- Il répond à toute question de l'autorité douanière concernée après le paiement.

### **I.6 Le transporteur**

Le transporteur est considéré comme toute personne physique ou morale qui transporte des marchandises d'un lieu à l'autre, soit de courte ou longue distance. Certains transporteurs se spécialisent à un seul mode de transport, comme les compagnies maritimes ou aériennes, tandis que d'autres proposent à leurs clients une combinaison de plusieurs modes.

## **II Les modes de transport et choix d'une solution de transport**

Le mode de transport utilisé par l'entreprise est choisi en fonction de nombreux critères, celle-ci doit faire un choix pour une solution transport optimale.

### **II.1 Les modes de transport**

Les principaux modes de transport sont le transport maritime, le transport routier, le transport ferroviaire et le transport aérien. Le transport intermodal, quant à lui, combine deux ou plusieurs de ces moyens de transport. Par exemple, le transport de conteneurs maritimes par camion ou par train.

#### **II.1.1 Transport maritime**

Le transport maritime est le moyen le plus fréquemment utilisé pour les exportations, car c'est un transport économique permettant de transporter à la fois des larges volumes et aussi il permet les expéditions vers les pays très éloignés.

#### **II.1.2 Transport routier**

Le transport routier est incontournable dans le transport de marchandise, se font par la route, le camion est sans conteste le moyen privilégié de transport de marchandises à l'intérieur du continent.

**II.1.3 Transport ferroviaire**

C'est un mode de transport qui est utilisé dans plusieurs régions du monde. Le transport ferroviaire utilise généralement les expéditions par wagons isolés ou par train entier pour des tonnages supérieurs. Il est indiqué aussi lorsqu'il s'agit de la possibilité d'effectuer des livraisons sur de longues distances.<sup>39</sup>

**II.1.4 Transport aérien**

Le transport aérien est considéré comme le moyen de transport le plus rapide et le plus sécuritaires. En effet, 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 international.* »<sup>40</sup>

**Tableau N° 14: Les modes de transport, leurs avantages et inconvénients**

<b>Mode de transport</b>	<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
Maritime	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux de fret avantageux.</li> <li>- Convient aux longues distances.</li> <li>- Adapté aux expéditions lointaines.</li> <li>- Possibilité de stockage dans les zones portuaires.</li> <li>- Gros volume.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certaines lignes ne transportent pas de conteneurs.</li> <li>- Le temps du transport est plus long.</li> <li>- Assurances et emballages onéreux.</li> <li>- Délais importants.</li> <li>- Problème de disponibilité et d'attente.</li> </ul>
Routier	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Délais de transit plus court.</li> <li>- Accessibilité à toutes les régions.</li> <li>- Souplesse d'utilisation</li> <li>- Il convient au groupage des commandes.</li> <li>- Livraison directe au destinataire.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût élevé pour longues distance.</li> <li>- Délais et sécurité variables.</li> <li>- Le risque routier et les conditions climatiques.</li> <li>- Moyen de transport polluant.</li> <li>- Saturation des circuits.</li> </ul>
Ferroviaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développement du transport combiné et possibilité de porte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inadapté aux distances courtes.</li> <li>- Rupture de charge en dehors du</li> </ul>

<sup>39</sup> <http://Blog.wikimimoires.com>, « *modes de transport international* », consulté le 17/06/2021 à 14 :13.

<sup>40</sup> <http://www.marketing-etudiant.fr>, « *le transport aérien* », consulté le 17/06/2021 à 15 :28.

## CHAPITRE II : Le processus d'exportation de marchandise

	<ul style="list-style-type: none"><li>- à porte.</li><li>- Coût avantageux et rapidité pour les longues distances.</li><li>- Multiplication des délais garantis.</li><li>- Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles.</li><li>- Régularité, fiabilité, sécurité.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>combiné</li><li>- Taux d'avaries plus élevé.</li><li>- Limité par réseaux.</li><li>- Rigidité des horaires.</li></ul>
Aérien	<ul style="list-style-type: none"><li>- Rapidité, sécurité pour la marchandise.</li><li>- Emballage peu coûteux.</li><li>- Diminution des frais financiers et de stockage.</li><li>- Frais financiers et de stockage moindres.</li><li>- Convient aux produits fragiles ou périssables.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Coût relativement élevé.</li><li>- Capacité limitée.</li><li>- Interdit pour certains produits dangereux.</li><li>- Rupture de charge.</li><li>- Eloignement des aéroports.</li></ul>

Source : Etabli par nos soins.

### II.2 Choix d'une solution de transport

La solution du transport pour laquelle une entreprise optera dépend de trois critères principaux poursuivis par cette entreprise : le coût, le délai et la sécurité de l'acheminement.

#### II.2.1 Le coût

Pour évaluer le coût, l'exportateur doit « *prendra en compte tous les éléments de coût sur lesquelles influe la solution choisie.* »<sup>41</sup> Le coût apparent du transport principal est généralement facile à identifier. Cependant, il existe parfois des coûts plus « cachés » tels que<sup>42</sup> :

- Des emballages différents, plus ou moins coûteux selon le moyen de transport retenu.

<sup>41</sup>LASARY, « *Le commerce international a la portée de tous* », édition (S.L) Lasary, France, 2005, P129.

<sup>42</sup> WEISS Eric, « *Commerce international : cours et études de cas corrigées* », édition Ellipses, France, 2008, P96.

- Les ruptures de charge, la manutention liée à ces dernières, la nécessité de matériels spécifiques.
- Les coûts des différents stockages intermédiaires entre chaque moyen de transport utilisé ou simplement en frontière.
- Les coûts d'immobilisation financière : à rapprocher de la notion de délai, il est évident que lorsque la marchandise met du temps à voyager, on a une immobilisation financière qui peut coûter.

### II.2.2 Les délais

Il s'agit pour l'entreprise de comparer le transit time, c'est-à-dire le délai de transport principal, le délai des prés-et post-acheminements, le délai de rupture de charge.<sup>43</sup> La durée totale du transport et le respect des délais sont des facteurs clés de succès.

### II.2.3 La sécurité

L'importance du critère de sécurité est liée au type de marchandises à livrer. Il s'agit de la sécurité des marchandises face aux risques d'endommagement de vol, de perte...etc.

Les marchandises à forte valeur ajoutée se vendent mieux si une livraison sûre et rapide est assurée. La sécurité et la rapidité sont alors des éléments plus déterminants que le prix des produits.

Pour choisir le transport, il s'agira de prendre en compte les contraintes techniques et commerciales du produit, ainsi que l'impact sur les coûts, la qualité et la sécurité de tous les modes de transport intervenant dans l'expédition des marchandises.

## III L'assurance de transport international des marchandises

En ce qui concerne le transport international, il est préférable d'assurer la sécurité des marchandises si elles sont endommagées pendant le transport, surtout s'il s'agit d'une grande quantité de marchandises ou d'une grande valeur.

Le transport peut entraîner des pertes de responsabilité financière ou civile pour le transporteur et la personne qui a le droit de disposer des marchandises (généralement le chargeur ou l'expéditeur). L'assurance du transport de marchandises est donc née pour se protéger contre ces risques de transport.

### III.1 Définition de l'assurance

---

<sup>43</sup> PATUREL (S), STANESCU (D), « *BTS commerce international* », édition Studyrama, France, 2013, P234.

## CHAPITRE II : Le processus d'exportation de marchandise

Jean BIGOT définit l'assurance comme : « *un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait celui-ci par suite de certains événements fortuits ou de force majeure* ». <sup>44</sup>

Selon Joseph Hémard : « *L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique* ». <sup>45</sup>

D'une manière générale, l'assurance peut être définie comme : Une réunion de personnes qui, craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par cet événement, de faire face à ses conséquences. <sup>46</sup>

Une assurance est un service qui fournit une prestation lors de la survenance d'un risque. La prestation, généralement financière, peut être destinée à un individu, une association ou une entreprise, en échange de la perception d'une cotisation ou prime.

### III.2 Intérêt de l'assurance

L'assurance de transport permet de couvrir en totalité ou en partie le dommage subi par la marchandise et compense les plafonds d'indemnité versées soit par le transitaire pour faute personnelle, soit par les transporteurs. Lorsque ceux-ci sont exonérés de toute responsabilité, l'assurance permet d'obtenir une indemnisation égale au préjudice subi.

**Tableau N° 15: l'indemnisation par le transport et par l'assureur**

Indemnisation par le transporteur	Indemnisation par l'assureur
<ul style="list-style-type: none"><li>- Prévues par les conventions régissant chaque mode de transport.</li><li>- Indemnités plafonnées en fonction du poids de la marchandise.</li><li>- Indemnisation seulement si le transporteur n'a pu s'exonérer de sa responsabilité et en fonction de la valeur de la marchandise.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Assurance au choix de l'assuré.</li><li>- Indemnisation calculée sur la valeur assurée de la marchandise.</li><li>- Indemnisation en cas de préjudice en fonction des risques garantis (si le transporteur est responsable, l'assureur se trouve subrogé dans les droits de l'assuré).</li></ul>

Source : LEGRAND (G), MARTINI (H), « *Gestion des opérations import-export* », édition Dunod, Paris, 2008, P22.

<sup>44</sup> BOUTERFA Thiziri, « *exposé sur l'assurance transport de marchandises.docx* », P2.

<sup>45</sup> DOCPLAYER, « *Introduction, généralité sur l'assurance* », PDF, P7.

<sup>46</sup> COUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, « *Les grands principes de l'assurance* », 5<sup>e</sup> édition, L'argus, paris, 2002, P43.

### III.3 Les intervenants de l'assurance

Le contrat d'assurance est composé de plusieurs acteurs qui peuvent favoriser le bon déroulement du contrat d'assurance.

#### III.3.1 L'assuré

Est la personne à laquelle s'applique les garanties du contrat d'assurance, qu'il s'agisse d'un risque pouvant l'atteindre physiquement (décès, maladie, accident). En d'autres termes, c'est la personne physique ou entreprise qui bénéficiera de l'indemnité s'il y a survenance d'un sinistre la prestation par l'assureur.

#### III.3.2 L'assureur

Un assureur est une personne physique ou morale qui s'engage par un contrat d'assurance, à indemniser un assuré en cas de réalisation du risque.<sup>47</sup>

#### III.3.3 Le souscripteur

Le souscripteur est la personne physique ou morale qui souscrit un contrat d'assurance, qui signe les différents documents contractuels et qui s'engage à payer les primes dues à l'assureur. Le terme « preneur d'assurance » peut être remplacé par le terme « souscripteur ».

#### III.3.4 Le bénéficiaire

Est la Personne qui bénéficie de l'indemnité, du capital ou de la rente garantie versé par l'assureur en cas de réalisation du risque assuré.

#### III.3.5 Le courtier d'assurance

« Le courtier d'assurance est une personne physique ou morale qui fait profession à son propre portefeuille de s'entremettre entre les preneurs d'assurance et les sociétés d'assurance, en vue de faire souscrire un contrat d'assurance. Le courtier est le mandaté par le client et il est responsable envers lui. »<sup>48</sup>

#### III.3.6 L'expert en sinistres

Un expert d'assurance est un spécialiste chargé d'intervenir dans le règlement des sinistres. L'expert a pour rôle de :

---

<sup>47</sup> LANDEL (J), MARTINI (C-S), « *Lexique des termes d'assurance* », édition L'argus, Paris, 2003, P42.

<sup>48</sup> <https://www.uar.dz/courtier-dassurances/> consulté le 07/06/2021 à 18 :45.

- Identifier les biens endommagés en cas de vol, d'incendie, de dégât des eaux, d'accident de la route...etc.
- Déterminer les circonstances du sinistre.
- Valider les protections incluses au contrat d'assurance.
- Evaluer le coût des réparations ou de la remise en état.
- Estimer les dommages et les pertes subies pour procéder au règlement de la réclamation.

### III.3.7 Le tiers

Toute personne non engagée par le contrat, autre que l'assuré responsable, son conjoint, leurs ascendants et descendants.<sup>49</sup>

## III.4 Principes communes

### III.4.1 La notion d'avarie

#### a. Avarie commune

En droit maritime, l'avarie commune est une procédure de répartition des frais et dommages causés par des mesures de sauvetage déterminées dans l'intérêt commun du navire et des marchandises qu'il transporte.

Le terme avarie commune désigne « les dommages résultant de décisions prises pour « sauver le navire » et donnant lieu à contribution : les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et le(s) propriétaire(s) de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition »<sup>50</sup>

#### b. Avarie particulières

Concerne tous les modes de transport. Il s'agit des dommages subis accidentellement ou causés par la faute d'un tiers. Le dommage a un caractère accidentel, inattendu et il est causé indépendamment de la volonté humaine. Les avaries particulières concernant uniquement la marchandise.

### III.4.2 Les risques couverts et les risques exclus

Les assurances définissent de façon presque uniforme les risques assurés et les risques exclus.

---

<sup>49</sup> CRBF, « *Bien utiliser les assurances* », édition de l'épargne, paris, 1990, P22.

<sup>50</sup> LEGRAND (G), MARTINI (H), « *Gestion des opérations import-export* », édition Dunod, Paris, 2008, P22.

**Tableau N° 16: Les risques assurés et les risques exclus**

Risques couverts	Risques exclus
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risques liés au transport principal.</li> <li>- Risques liés à la manutention.</li> <li>- Risque pour le pré- et le post- acheminement dans le cadre d'assurances « magasin à magasin » (en aérien et en maritime).</li> <li>- Plus particulièrement : <b>l'avarie commune</b> pour le transport par bateaux. <b>l'avarie particulière</b> pour tous types de transport.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conséquences des fautes de l'assuré ou de bénéficiaire.</li> <li>- Conséquences des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestin.</li> <li>- Vice propre de la marchandise, freinte de route qui concerne une perte inévitable et connue de poids ou de quantité pendant le transport.</li> <li>- Influence de la température.</li> <li>- Insuffisance ou inadaptation du conditionnement.</li> <li>- Préjudices financiers commerciaux (retard, perte de client, ...).</li> <li>- Commerce prohibé ou clandestin.</li> <li>- Vol de la marchandise.</li> </ul>

Source : LASARY, « *Le commerce international a la portée de tous* », édition (S.L) Lasary, France, 2005, P151.

### III.5 Les polices d'assurance

La police d'assurance n'est autre que le contrat d'assurance. C'est le document officiel qui est la trace matérielle de l'accord passé entre un assureur et un assuré. On trouve quatre types de police :

**Tableau N° 17: Les polices d'assurance**

Les polices	Leur utilisation
La police au voyage	Pour des expéditions occasionnelles, c'est-à-dire contrat d'assurance ne couvrant qu'un voyage déterminé pour des marchandises et des risques bien définis, et surtout pratiquer pour des expéditions isolées.
La police à alimenter	Elle est valable pour une durée indéterminée et quantum déterminé.  Il faut prévenir l'assureur avant chaque expédition (envoi d'un bordereau).

## CHAPITRE II : Le processus d'exportation de marchandise

	La valeur totale des marchandises et le nombre d'expéditions prévues sont indiqués dans le contrat.
La police d'abonnement (ou flottante)	Cette police est valable pour un an et pour un quantum indéterminé pendant une durée déterminée, elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même exportateur, quel que soit le mode de transport, le lieu de départ ou la nature de la marchandise.
La police tier chargeur	Forme de contrat d'assurance souscrit par des compagnies maritimes ou aériennes, par des transporteurs, des transitaires, etc. qui sert à assurer les expéditions confiées par leurs clients lorsque ceux-ci n'ont pas souscrit une assurance.

**Source :** MARCQ Jean-Patrick, « *Risques et assurances transports et logistique* », édition L'argus de l'assurance, 2<sup>e</sup> édition, France, 2011, P241.

L'assurance a pour objectif principal de protéger les assurés contre divers risques, quelle que soit la branche à laquelle l'assurée appartient, l'assurance a la même fonction qui est de prendre en charge les risques assurés, et indemniser en cas de réalisation de sinistre. Par conséquent, en cas de sinistre, l'assureur honorera sa promesse et indemnifiera ses clients.

### Conclusion

L'exportation est en général, une fonction majeure qui participe au développement d'un pays, et pour l'entreprise en particulier d'enrichir ses connaissances, et de développer mieux son savoir-faire.

Dans les contrats de vente, l'exportateur souhaite qu'il soit payé par ses clients dans des délais déterminés, les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats.

Plusieurs moyens sont mis à la disposition des clients par leurs banques pour leur permettre d'effectuer ou d'encaisser des paiements sur leur compte, il peut prendre plusieurs formes dont on trouve le virement bancaire qui est le plus utilisé, le chèque, la lettre de change, ainsi que le billet à ordre, qui offre plus d'avantages mais aussi d'inconvénients.

Par ailleurs, dans les opérations à l'international plusieurs techniques de paiement sont mises en place pour protéger les deux parties (exportateur et importateur), qui sont le paiement contre remboursement, la remise documentaire et enfin le crédit documentaire

## CHAPITRE II : Le processus d'exportation de marchandise

---

qui prend trois formes : le crédit documentaire révocable, le crédit documentaire irrévocable, le crédit irrévocable et confirmé.

Toute expédition a l'international conçue de plusieurs étapes qui regroupe toute la démarche d'avant la pénétration du port jusqu'au après l'entrée au port. Le domaine du transport comprend quatre modes à savoir les modes routier, aérien, ferroviaire et maritime dont le développement est étroitement lié à celui du commerce international et qui demeure de très loin le principal mode de transport de marchandises dans le monde.

Enfin, l'assurance prend une place importante dans l'économie, les réglementations nationales et mondiales sur la sécurité des marchandises sont fondées sur un ensemble de conventions internationales adoptées par l'organisation maritime internationale (OMI).

## *Chapitre III*

### *Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL*

**ETUDE DU PROCESSUS D'EXPORTATION  
D'UN PRODUIT AU NIVEAU DE CEVITAL**

**Introduction**

Dans ce chapitre, nous allons présenter l'organisme d'accueil de l'entreprise agroalimentaire CEVITAL, ses différentes activités et directions à travers la première section. Puis l'exposition de la procédure d'exportation utilisée par cette entreprise afin de réaliser ses échanges internationaux et le suivi d'une opération d'exportation.

**Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil**

CEVITAL est un Groupe familial qui s'est bâti sur une histoire, un parcours et des valeurs qui ont fait sa réussite et sa renommée.

Première entreprise privée algérienne à avoir investi dans des secteurs d'activités diversifiés, elle a traversé d'importantes étapes historiques pour atteindre sa taille et sa notoriété actuelle.

En 1998 était créée la SPA CEVITAL, au capital privé de 970000000 ,00 DA, dont la stratégie de départ, a été de couvrir les besoins nationaux et dégager des excédents pour l'exportation, elle est implantée au sein du port de Bejaia (Algérie). CEVITAL est composée de plusieurs unités de productions telles que : une raffinerie d'huile, raffinerie de sucre, une margarinerie, eau minérale, jus fruités, silos portuaires ainsi qu'un terminal de déchargement portuaire.

Aujourd'hui, CEVITAL Agro-industrie est le plus grand complexe privé et le leader du secteur agroalimentaire en Algérie. Ses produits se vendent aujourd'hui dans plusieurs pays, notamment en Europe, au Maghreb, au Moyen-Orient et en Afrique de l'Ouest. Son expansion et son développement durant les dernières années, font d'elle un important pourvoyeur d'emplois et de richesses.

**I Évolution historique du Groupe**

- 1998 Création de **CEVITAL SPA** : Industries agroalimentaires.
- 2000 Création de **NOLIS** : Transport maritime.

## **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

- 2005 Acquisition de **LALLA KHEDIDJA** : Unité d'eau minérale plate et gazeuse et de sodas.
- Création de **CEVICO** : Fabrication de bâtiment préfabriqué en béton 2006.
- Acquisition de **COJEK**, filiale d'ENAJUC : Jus et conserves 2006.
- Création de **NUMIDIS** : Grande distribution (UNO) et (Unocity) 2007.
- Création de **MFG** : Industrie du verre - Acquisition de **BATICOMPOS** : Industrie de fabrication d'éléments de construction préfabriqués 2007.
- Création de **SAMHA** : Assemblage et distribution de produits électroniques et électroménagers de marque SAMSUNG Electroniques en Algérie 2006.
- 2007 Création du Groupe CEVITAL.
- 2008 Création de **MFG Europe** : Commercialisation de verre plat en Europe.
- Création de **COGETP** : Engins de travaux publics VOLVO.
- Création de **CEVIAGRO** : Agriculture - 2010 Création de SodiAutomotive – 2011.
- Création de **PCA** - Création de Sierra CEVITAL.
- 2013 acquisitions de l'entreprise de menuiserie pvc (oxo) et acquisitions de l'entreprise d'électroménager (Brandt).
- 2014 acquisitions de l'entreprise italienne spécialisée en acier (Lucchini Piombino).

### **II Situation géographique**

Le complexe CEVITAL est implanté au nouveau quai du port de Bejaia, à 3km Sud-ouest de la ville, à proximité de la RN 26. Cette situation géographique de l'entreprise lui profite bien étant donné qu'elle lui confère l'avantage de la proximité économique. En effet, elle se situe proche du port et de l'aéroport de Bejaia.

#### **II.1 A Bejaia**

L'entreprise CEVITAL a construit les installations suivantes:

- Raffinerie Huile.
- Margarinerie.
- Silos portuaires.
- Raffinerie de sucre.

#### **II.2 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.

## **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

- Un immense plan d'investissement a été consenti visant à moderniser l'outil de production de jus de fruits Cojek.
- Sa capacité de production est de 14 400 T/an. Le plan de développement de cette unité portera à 150 000/an en 2010.

### **II.3 A Tizi Ouzou :**

- **A AgouniGueghrane** : au cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètres.
- L'Unité d'Eau Minérale LallaKhedidja a été inaugurée en juin 2007.

### **III Missions et objectifs**

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

Les objectifs visés par CEVITAL peuvent se présenter comme suit :

- L'extension de ses produits sur tout le territoire national.
- L'élargissement de sa gamme de produits.
- L'implantation de graines oléagineuses pour l'extraction directe des huiles brutes.
- L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché du travail.
- L'encouragement des agriculteurs par des aides financières pour la production locale de graines oléagineuses.
- La modernisation de ses installations en termes de machine et de technique pour augmenter le volume de sa production. - L'accroissement du chiffre d'affaires.
- Positionner ses produits sur le marché international par leurs exportations.

### **IV Capacité de production du complexe :**

- **Huiles végétales** : 570 000 Tonnes/an, soit 140 % des besoins nationaux. Exportations vers le Maghreb et le Moyen-Orient.
- **Sucre blanc** : 2 000 000 Tonnes/an, soit 180 % des besoins nationaux. Exportations vers le Maghreb, le Moyen-Orient et zone MENA.
- **Margarines et graisses végétales** : 180 000 Tonnes/an, soit 120 % des besoins nationaux, sur plusieurs gammes de produits. Exportations vers l'Europe, le Maghreb et le Moyen-Orient.
- **Eaux minérales et boissons gazeuses** : 3 Millions de bouteilles/jour.
- **Jus de fruits et conserves** : (jus, soda, confitures, tomates en conserve...)

### CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL

---

➤ **Production Verre Plat** : 5 lignes de production seront mises en place progressivement :

➤ 1ère ligne de 600 T/jour opérationnelle depuis 2007, 30% de la capacité couvre toute la demande nationale, 70% à l'exportation.

➤ 2ème ligne de 800 T/jour pour l'année 2010, 3ème, 4ème et 5ème lignes à l'horizon 2015.

➤ **Nouvelle usine en Algérie** : Samha-Samsung : Production de réfrigérateurs, climatiseurs, machines à laver, téléviseurs LCD de marque Samsung - Réalisation d'un réseau de distribution de la gamme des produits Samsung (objectif global de 300 magasins) - Exportation : Reprise de l'excédent de la production de l'entreprise CEVITAL par Samsung pour son réseau de distribution Européen et Africain.

➤ **Logistique** : Silos portuaires et un terminal de déchargement de 2 000 Tonnes/heure

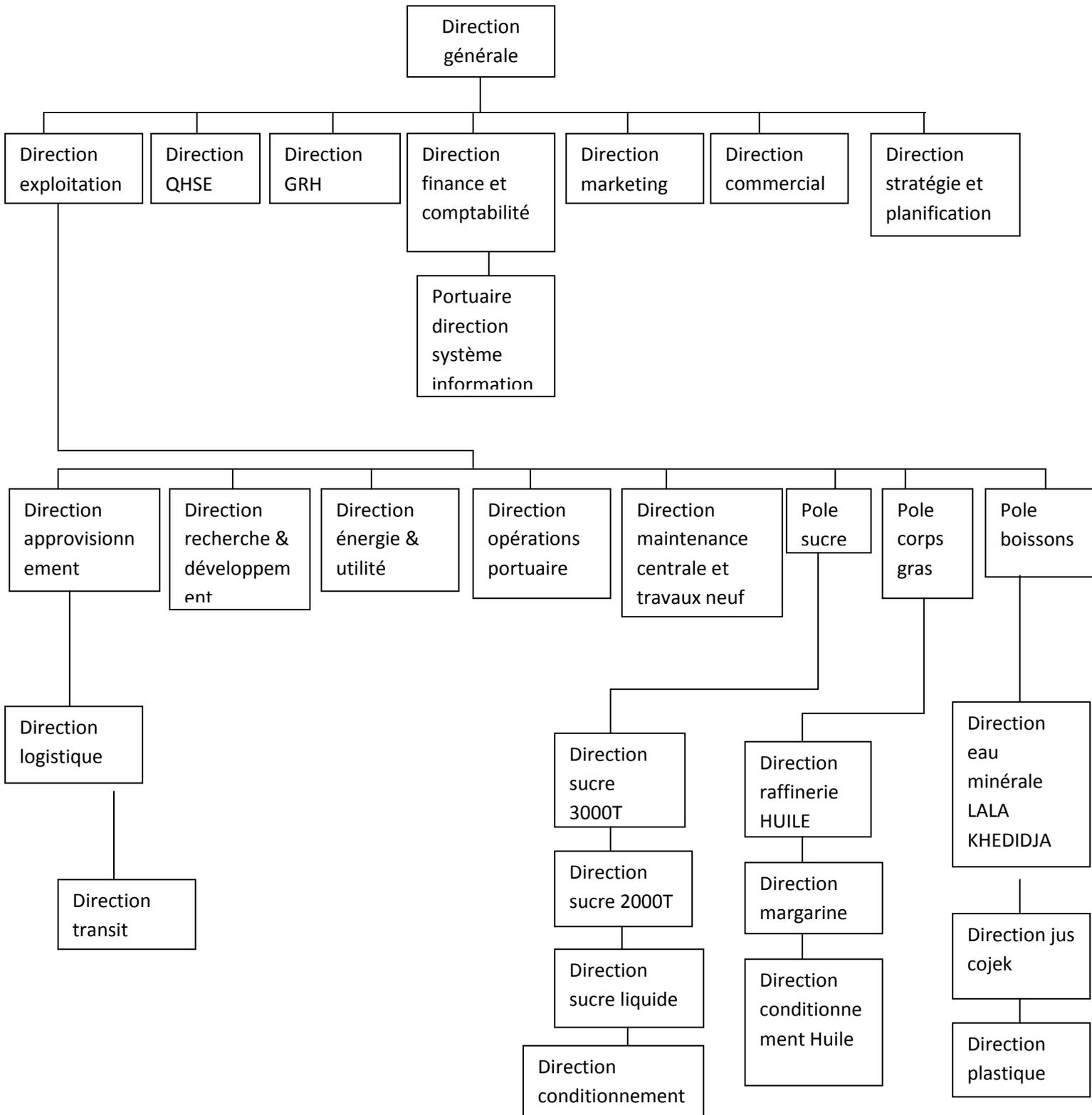
- **En projet** : unité de trituration de graines oléagineuses de 3 000 000 Tonnes/an

- **Grande distribution**: Numidis : En projet - 05 plateformes logistiques, couvrant le territoire national - 120 centres commerciaux, Malles avec des hypermarchés et galeries marchandes - 130 supermarchés.

#### V La structure hiérarchique du complexe agroalimentaire CEVITAL

Figure N° 5: Organigramme du C. A CEVITAL

## CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL



Source : Document interne de l'entreprise.

### V.1 La description des différentes directions

## **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

L'organisation mise en place consiste en la mobilisation des Ressources humaines matérielles et financières pour atteindre les objectifs demandés par le groupe. La Direction générale est composée d'un secrétariat et de 19 directions:

### **V.1.1 La direction marketing**

Pour atteindre les objectifs de l'Entreprise, le Marketing CEVITAL pilote les marques et les gammes de produits. Son principal levier est la connaissance des consommateurs, leurs besoins, leurs usages, ainsi que la veille sur les marchés internationaux et sur la concurrence. Les équipes marketing produisent des recommandations d'innovation, de rénovation, d'animation publi-promotionnelle sur les marques et métiers CEVITAL. Ces recommandations, validées, sont mises en œuvre par des groupes de projets pluridisciplinaires (Développement, industriel, Approvisionnement, commercial, finances) coordonnés par le Marketing, jusqu'au lancement proprement dit et à son évaluation.

### **V.1.2 La direction des Ventes & Commerciale**

Elle a en charge de commercialiser toutes les gammes des produits et le développement du Fichier client de l'entreprise, au moyen d'actions de détection ou de promotion de projets à base de hautes technologies. En relation directe avec la clientèle, elle possède des qualités relationnelles pour susciter l'intérêt des prospects.

### **V.1.3 La direction système d'informations**

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

### **V.1.4 La direction des Finances et Comptabilité**

- Préparer et mettre à jour les budgets;
- Tenir la comptabilité et préparer les états comptables et financiers selon les normes;
- Pratiquer le contrôle de gestion;
- Faire le Reporting périodique.

### **V.1.5 La direction industrielle**

## **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

Chargé de l'évolution industrielle des sites de production et défini, avec la direction générale, les objectifs et le budget de chaque site.

Analyse les dysfonctionnements sur chaque site (équipements, organisation...) et recherche les solutions techniques ou humaines pour améliorer en permanence la productivité, la qualité des produits et des conditions de travail.

Anticipe les besoins en matériel et supervise leur achat (étude technique, tarif, installation...).

Sont responsables de la politique environnement et sécurité.

Participe aux études de faisabilité des nouveaux produits.

### **V.1.6 La direction des Ressources humaines**

- Définie et propose à la direction générale les principes de Gestion ressource humaine en support avec les objectifs du business et en ligne avec la politique RH groupe.

- Assure un support administratif de qualité à l'ensemble du personnel de CEVITAL Food.

- Pilote les activités du social.

- Assiste la direction générale ainsi que tous les managers sur tous les aspects de gestion ressource humaine, établie et maîtrise les procédures.

- Assure le recrutement.

- Chargé de la gestion des carrières, identifie les besoins en mobilité.

- Gestion de la performance et des rémunérations.

- Formation du personnel.

- Assiste la direction générale et les managers dans les actions disciplinaires.

- Participe avec la direction générale à l'élaboration de la politique de communication afin de développer l'adhésion du personnel aux objectifs fixés par l'organisation.

### **V.1.7 La direction Approvisionnement**

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

### **V.1.8 la direction logistique**

Expédie les produits finis (sucre, huile, margarine, Eau minérale, ...), qui consistent à charger les camions à livrer aux clients sur site et des dépôts logistiques.

## **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

Assure et gère le transport de tous les produits finis, que ce soit en moyens propres (camions de CEVITAL), affrétés ou moyens de transport des clients.

Le service transport assure aussi l'alimentation des différentes unités de production en quelques matières premières intrants et packaging et le transport pour certaines filiales du groupe (MFG, SAMHA, Direction Projets, NUMIDIS, ...).

Gère les stocks de produits finis dans les différents dépôts locaux (BEJAIA et environs) et régionaux (Alger, Oran, Sétif, ...).

### **V.1.9 La direction des Silos**

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

### **V.1.10 La direction des Boissons**

Le Pôle Boissons et plastiques comprend trois unités industrielles situées en dehors du site de BEJAIA :

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

Unité plastique, installée dans la même localité, assure la production des besoins en emballages pour les produits de Margarine et les Huiles et à terme des palettes, des étiquettes, etc.

Unité COJEK, implantée dans la zone industrielle d'El Kseur, Cojek est une SPA filiale de CEVITAL et qui a pour vocation la transformation de fruits et légumes frais en Jus, Nectars et Conserves. Le groupe ambitionne d'être Leader dans cette activité après la mise en œuvre d'un important plan de développement.

### **V.1.11 la direction Corps Gras**

Le pôle corps gras est constitué des unités de production suivantes :une raffinerie d'huile de 1800 T/J, un conditionnement d'huile de 2200T/J, une margarinerie de 600T/J qui sont toutes opérationnels et une unité inter estérification – Hydrogénation –pâte chocolatière – utilités actuellement en chantier à El Kseur.

## **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

### **V.1.12 la direction Pôle sucre**

Le pôle sucre est constitué de 04 unités de production : une raffinerie de sucre solide 2000T/J, une raffinerie de sucre solide 3000T/J, une unité de sucre liquide 600T/J, et une unité de conditionnement de sucre 2000 T/J qui sera mise en service en mars 2010. Sa vocation est de produire du sucre solide et liquide dans le respect des normes de qualité, de la préservation du milieu naturel et de la sécurité des personnes. Nos produits sont destinés aux industriels et aux particuliers, et ce pour le marché local et à l'export. »

### **V.1.13 La direction QHSE**

- Met en place, maintient et améliore les différents systèmes de management et référentiels pour se conformer aux standards internationaux
- Veille au respect des exigences réglementaires produits, environnement et sécurité ; - Garantit la sécurité de notre personnel et la pérennité de nos installations ;
- Contrôle, assure la qualité de tous les produits de CEVITAL et réponse aux exigences clients.

### **V.1.14 La direction Énergie et Utilités**

C'est la production et la distribution pour les différentes unités, avec en prime une qualité propre à chaque Process : D'environ 450 m<sup>3</sup>/h d'eau (brute, osmosé, adoucie et ultra pure), de la vapeur Ultra haute pression 300T/H et basse pression 500T/H. De l'Electricité Haute Tension, Moyenne Tension et Basse Tension, avec une capacité de 50MW. /

### **V.1.15 La direction Maintenance et travaux neufs**

- Met en place et intègre de nouveaux équipements industriels et procédés ;
- Planifie et assure la Maintenance pour l'ensemble des installations ;
- Gère et déploie avec le Directeur industriel et les Directeurs de Pôles les projets d'investissement relatifs aux lignes de production, bâtiments et énergie/utilité (depuis la définition du processus jusqu'à la mise en route de la ligne ou de l'atelier)
- Rédige les cahiers des charges en interne ;
- Négocie avec les fournisseurs et les intervenants extérieurs.

## **Section 2 : la procédure d'exportation de l'entreprise CEVITAL et le suivi d'une opération d'exportation**

Dans cette section, nous allons exposer la démarche d'exportation effectuée au sein de l'entreprise CEVITAL, on citant la solution de transport utilisé, les incoterms choisis par l'entreprise CVITAL et les techniques de paiement appropriés à ses transactions internationales.

### **I La solution de transport la plus appropriée**

La solution de transport de marchandise la plus utilisée par l'entreprise CEVITAL dans ses échanges internationaux est le transport maritime.

Ce choix permet à l'entreprise de transporter des quantités importantes, et de réduire les coûts liés au transport de la marchandise grâce à son positionnement au niveau du port de BEJAIA. Ainsi que le respect des délais de livraison et la sécurité de la marchandise afin que celle-ci arrive en bon état au pays de destination, le non-respect de ces deux conditions influence sur l'image de marque de l'entreprise.

### **II Les incoterms choisis par l'entreprise CEVITAL**

Le choix des incoterms dans la solution de transport maritime se fait à la base de la maîtrise de la logistique. Les incoterms choisis par l'entreprise CEVITAL sont CFR et rarement CIF. À l'importation elle utilise l'incoterm FOB. La responsabilité de l'exportateur dans ces incoterms (CFR et FOB) est de payer les frais de transport de la marchandise c'est-à-dire le paiement du transport maritime du port de pays d'accueil jusqu' au port de pays de destination et transversal.

De plus, l'entreprise CEVITAL possède un avantage de proximité du port, cela lui permet de réduire les frais supplémentaires liés au transport de marchandises en lui facilitant le chargement/déchargement rapide de ses dernières.

### **III Les techniques de paiement utilisé**

L'entreprise CEVITAL utilise dans ses transactions internationales une des techniques déjà traitées précédemment qui est le credoc ou la lettre de crédit irrévocable et confirmé.

## **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

Ce choix permet d'éviter le risque de non-paiement et assure le paiement rapide par la banque émettrice, mais à condition que les documents présentés soient conformes aux exigences de la lettre de crédit.

### **III.1 Exemple d'une opération d'exportation**

Dans cet exemple, nous illustrerons les étapes d'une opération d'exportation d'un cas réel, réalisée par l'entreprise CEVITAL, qui se porte sur la commande du sucre du port de Bejaia jusqu'au port de destination, port Aqaba Jordanie. Avec la coordination des ports de transbordements (Malte), cette opération est matérialisée par les différents documents utilisés et qui seront présentés en annexes.

#### **III.1.1 L'intermédiaire de CEVITAL lors de son opération d'exportation**

L'intermédiaire de l'entreprise CEVITAL se fait par l'intervention des ports de transbordements.

#### **III.1.2 Le processus d'exploitation d'une opération d'exportation de la marchandise**

Les documents suivants définissent les étapes d'un processus d'exportation réalisé par l'entreprise CEVITAL :

##### **a. La facture commerciale (commercial invoice)**

C'est une confirmation d'une commande d'exportation. Avec cette facture, l'exportateur fait une déclaration au niveau des douanes algériennes afin d'avoir l'autorisation d'exportation (Annexe N° 1).<sup>51</sup>

##### **b. La notice d'expédition**

Cette instruction est établie par le service commodités et envoyée aux services concernés (département export, production, logistique, qualité) dans un délai déterminé, la quantité globale (500Tonnes) conditionnée dans 10000 sacs de 50 kg empotés dans 20 conteneurs et expédiés par la ligne maritime régulière (MAERSK) choisie par l'exportateur selon ses coûts bas. L'incoterm utilisé par l'entreprise CEVITAL est le CFR.

Dans cette expédition, le paiement se fait par un transfert en cash (Annexe N° 2).<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup> Annexe 1.

**c. La réservation des conteneurs vides**

Après la notice d'expédition vient la réservation des conteneurs vides auprès de la compagnie maritime MEARSK. Cette opération est appelée la mise à disposition du conteneur pour une durée déterminée et une destination déterminée.

Le choix de la compagnie maritime se fait par l'exportateur à base des conditions suivantes :

- **Le frais du transport** : varie d'une compagnie à une autre, CEVITAL choisit le fret le moins cher.

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

- **La franchise** : c'est la durée de location d'un conteneur, certaines compagnies maritimes ont des durées limitées telles que MSC (entreprise italo-suisse) et MCACGM (entreprise française) de 30 jours, et un retard plus de trois mois l'entreprise sera soumise à des pénalités la seule compagnie maritime qui a une durée illimitée est celle de MAERSK (entreprise DANOISE).

- **La franchise à destination** : c'est la durée que reste le conteneur chez le client. Par exemple, MCA procure une durée de 10 jours et MAERSK d'une durée 15 jours. Toutes ses conditions se font par la date d'embarquement et la disponibilité des équipements.

**d. Liste de colisage**

C'est un document de contrôle des marchandises établi par l'entreprise CEVITAL, elle fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant une expédition (nombre, poids, marque). (Annexe N° 3 Packing list).<sup>53</sup>

**e. La mise à disposition des conteneurs vides**

Cette opération se fait par une demande auprès des services des douanes algériennes, afin d'autoriser la réservation des conteneurs pour l'entreprise CEVITAL.

Cette réservation se fait en communiquant la date d'embarquement et le pays de destination, accompagner de la liste jointe qui contient les numérotations des différents conteneurs

---

<sup>52</sup> Annexe 2.

<sup>53</sup> Annexe 3.

**f. L'empotage et scellement par la douane algérienne**

Avant d'empoter un conteneur vide, il faut qu'il soit contrôlé par la société de surveillance et un agent de douane algérien, afin de les empoter. La douane procède au scellement des conteneurs et chaque scellé a un numéro équivalant au numéro du conteneur, puis un autre scellé est mis par la société de surveillance SGS (Annexe N° 4)<sup>54</sup>

**g. Empotage**

Avant de commencer à empoter, les ouvriers vérifient :

- Le bon aspect d'ensemble, le bon état du plancher, le toit, les parois, les fermetures et enlèvent les étiquettes précédentes des conteneurs ;
- L'absence de clous, d'humidité et d'odeurs, les taquets ;
- L'étanchéité à la lumière (conteneurs fermés).

Si les conteneurs répondent aux normes, les ouvriers les habillent de papier CRAFT et commencent à empoter la marchandise dans les conteneurs en présence d'un agent de douane.

**h. Scellement**

Après l'empotage, le conteneur est mis sous plusieurs scellés :

- Un scellé de la douane algérienne, ayant vérifiée la conformité du contenu.
- Un scellé de la compagnie maritime pour le suivi du conteneur lors de l'expédition.
- Un scellé de la société de surveillance si cette dernière est exigée par l'acheteur au moment de la négociation du contrat de vente, comme elle peut être aussi désignée par le vendeur.

**i. Rapatriement des fonds**

Cette étape faite par CEVITAL se charge de la:

- Remise des documents à la D.F.C conformément à la L/C.
- Remise du Swift, relatif au virement effectué par le client.
- Confirmation du transfert de fonds.

---

<sup>54</sup> Annexe 4.

### CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL

---

- L'envoi de l'attestation de rapatriement (Annexe N°5)<sup>55</sup>, par la banque émettrice à la banque notificatrice qui envoie à son tour une copie de l'attestation à l'entreprise CEVITAL.

#### **j. Établissement de la déclaration en douane :**

Après réception de la facture commerciale, le service transit export procède à l'introduction des différentes informations concernant la marchandise dans le système SIGAD (Système informatisé de gestion automatique des douanes) pour l'élaboration de la déclaration en douane d'exportation. La déclaration va être déposée au niveau du service recevabilité des douanes pour vérification des documents joints (facture commerciale, liste de colisages, engagement de rapatriement, registre de commerce, et carte fiscale et primata<sup>56</sup>) après vérification le dossier va être envoyé vers le service IPCOC (inspection principale chargée des opérations commerciales) pour vérification de conformité des documents et de la marchandise (circuit rouge). Après vérification le dossier sera transféré au niveau de receveur principal des douanes pour acquittement des redevances et enlèvement de la marchandise. (Annexe N° 6..7..8)<sup>57</sup>

#### **k. La mise à quai**

La mise à quai se fait par l'autorisation des douanes algérienne. Ce document contient le nom de l'expéditeur et celui de la compagnie maritime (MSC) et le pays de destination, ce document contient une liste jointe des numéros de série des conteneurs. Cette déclaration signée par le chargeur doit être remise à la société avant tout dépôt de marchandises à quai (Annexe N° 9).<sup>58</sup>

#### **l. L'embarquement et la livraison de la marchandise**

Les conteneurs ne peuvent faire l'objet d'embarquement, sans la présence d'un document officiel, intitulé « *bon d'embarquement* » (Annexe N°10)<sup>59</sup>

Sur le bon d'embarquement, on retrouve l'aval des trois parties concernées par l'acte d'export à savoir :

- L'exportateur

---

<sup>55</sup> Annexe 5.

<sup>56</sup> Primata : c'est le document avec quoi on imprime les données saisies sur le système SIGAD, une fois imprimé il devient la déclaration en douane.

<sup>57</sup> Annexe 6, 7, 8.

<sup>58</sup> Annexe 9.

<sup>59</sup> Annexe 10.

## **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

- Compagnie maritime
- Les douanes algériennes

Dans cette dernière étape, l'exportateur embarque la marchandise sur un navire et le livre à son client dans le pays de destination.

### **III.2 Les différents documents exigés par le client**

L'importateur exige la présence de quelques documents qui sont :

#### **III.2.1 La facture commerciale (commercial invoice)**

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

#### **III.2.2 Certificat d'origine**

Appelé certificat de préférence et de reconnaître que le produit est d'origine algérienne, pour que l'importateur et l'exportateur bénéficient des taxes et des réductions douanières

#### **III.2.3 Le connaissement :**

La compagnie maritime procure un document pour l'exportateur afin de livrer la marchandise qu'est le contrat de connaissement (Bill Of Lading B/L). (Annexe N°11) <sup>60</sup>

Le connaissement est un contrat de transport maritime qui lie entre la compagnie maritime et l'exportateur, un bon de livraison, un mode de paiement (chèque) pour l'exportateur et un titre de propriété de l'exportateur à l'importateur.

## **IV Les avantages de CEVITAL quant à l'exportation**

Ils se résument dans les points suivants :

- CEVITAL dispose de sa propre flotte de transport pour le transfert des produits finis aux entrepôts de stockage, mais également pour les expéditions au port.
- Sa proximité au port lui confère un avantage indéniable. En effet, cela lui permet de gagner énormément de temps tout en réduisant les coûts d'expédition.

---

<sup>60</sup> Annexe 11.

### **CHAPITRE III : Etude du processus d'exportation d'un produit au niveau de CEVITAL**

---

- Sa situation géographique qui la place au milieu des administrations avec lesquelles elle travaille, à savoir : les services douaniers, de la chambre de commerce...
- CEVITAL a totalement intégré la fonction export, c'est-à-dire qu'elle ne sous-traite ni le dédouanement ni le transport.
- L'entreprise dispose d'un réseau de communication interne informatisé « Outlook » reliant tous ses départements et services, ce qui permet une plus grande fluidité pour la circulation du flux d'information, accordant à l'entreprise une grande interactivité entre ses différentes entités.
- Existence d'une gestion des stocks intégrée au sein du complexe et de ses différents entrepôts.
- Établissement d'un programme de formation à l'export, en langue étrangère et particulièrement l'anglais.
- CEVITAL effectue des études prévisionnelles pour l'évaluation des coûts partiels relatifs à chaque étape des opérations d'exportation en se basant sur les premiers essais dans ce domaine, ce qui lui permet de connaître exactement les coûts générés par chaque exportation.

#### **V Les contraintes à l'export de CEVITAL**

L'entreprise CEVITAL rencontre plusieurs difficultés à l'exportation, comme toutes les entreprises algériennes.

Parmi ses difficultés, on peut citer :

- Manque de conteneurs.
- Taux de fret très élevé.
- Manque de moyens de transport (infrastructures, route, autoroute...).
- Retour des navires à vide cela engendre des coûts.
- Le processus du CEVITAL n'est pas optimal, il faut améliorer le délai de dédouanement à l'export. Pour optimiser le processus il faut d'abord régler le manque de conteneurs et diminuer les coûts logistiques.

#### Conclusion

L'entreprise CEVITAL détient la première place sur le marché nationale, cela grâce aux : prix/qualité offert par l'entreprise, fluidité de la distribution..., et aussi une place importante face à la concurrence à l'échelle internationale.

Elle est une entreprise qui se spécialise dans l'industrie agroalimentaire, 70% de sa production couvre le marché local et un surplus de 27 à 30% destiné à l'exportation. CEVITAL a exporté pour la première fois en Tunisie dans l'année 2009. Le sucre constitue plus de 99% du total des exportations de CEVITAL soit 272 millions USD en 2013, ce produit a connu une exportation en valeur de 198 millions USD en 2014.

La démarche d'exportation adoptée par l'entreprise CEVITAL consiste en premier lieu à une étude des différentes étapes nécessaires dans cette démarche, de plus un plan de la démarche d'exportation a été élaboré ou la démarche d'export est clairement rédigée et accessible aux directions concernées. CEVITAL a exporté 320 209 tonnes de sucre raffiné entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 juin 2020, contre 259 508 tonnes durant la même période de l'année dernière soit une hausse de 23,39%.

Par ailleurs, les exportations des Oléagineux ont connu une baisse de 34,97% pendant les six premiers mois de l'année. Elles sont passées de 4613 tonnes au cours du premier semestre 2019 à 3000 tonnes au cours de la même période de 2020.

Notons que le groupe CEVITAL a exporté l'année dernière 602 396 tonnes de sucre, soit une progression de 9,23% par rapport à l'exercice 2018, selon les données fournies par l'entreprise portuaire. La totalité de l'exportation a été réalisée via le port de Bejaia. En 2018, CEVITAL a exporté 551 491 tonnes via le même terminal.

CEVITAL exporte le sucre dans plus de 20 pays. Il a également indiqué que son groupe pourra exporter jusqu'à un million de tonnes de sucre par an.

## *Conclusion générale*

### Conclusion générale

Le travail réalisé a pour objectif d'analyser le processus d'exportation de marchandise par voie maritime. D'une façon générale, les exportations et les importations contribuent à élever la productivité de l'ensemble de l'économie et à entretenir la croissance économique qui dépend alors d'un effet « *export-import* ». En effet, le commerce international est un puissant moteur de développement économique. CEVITAL et à l'instar des autres entreprises nationales a contribué à la diminution des importations de sucre, l'huile et de margarine.

L'entreprise CEVITAL a exporté ses produits à plusieurs pays du monde, ce qui fait d'elle un important producteur et exportateur pour l'Algérie. Plus de 99% de ses exportations s'effectuent par voie maritime qui est considérée comme le moyen le plus approprié. En 2019, le groupe a réussi à exporter 602 396 tonnes de sucre, soit une progression de 9,23% par rapport à l'exercice 2018, indique le rapport d'activité du port de Bejaia pour l'année 2019. La totalité de l'exportation a été réalisée via le port de Bejaia. L'entreprise a pu placer son sucre dans des dizaines de pays. Sa raffinerie du sucre implantée à l'intérieur du port de Bejaia est classée comme la plus grande au monde. Ses capacités de production dépassent un million de tonnes par an. Dans une déclaration faite en 2018 à la presse nationale, le patron de CEVITAL a affirmé que son groupe est en mesure de doubler ses exportations en sucre. Autrement dit, il pourra exporter un million de tonnes par an. Le Groupe a, également, exporté l'année dernière, 12 971 tonnes de produits oléagineux contre 10 052 tonnes en 2018, soit une augmentation de 29%. Toutefois, les exportations pour l'année 2020 sont appelées à la diminution à cause de la décision du gouvernement d'interdire l'exportation de plusieurs produits, dont le sucre. La nécessité de constituer une réserve stratégique en cette période de crise sanitaire est exigée par les pouvoirs publics.

En terme général, la réussite des entreprises à l'international dépend de la maîtrise du processus d'exportation, en l'occurrence la maîtrise du diagnostic export, qui constitue l'élément essentiel d'une démarche d'exportation. À cela s'ajoutent les bonnes méthodes de ciblage des marchés étrangers, le transport international de marchandise, les moyens de paiements.... La maîtrise du processus d'exportation requiert également la maîtrise technologique et du savoir-faire afin de renforcer la capacité d'innovation constante des entreprises, de produire de nouveaux produits.

Le but assigné à cette étude est de connaître la procédure d'exportation adoptée par l'entreprise CEVITAL. Il découle de cette étude que le groupe s'appuie sur l'incoterm CFR, ainsi que la lettre de crédit irrévocable et confirmé qui lui assure une sécurité financière d'être payé dans tous les cas de figurent.

## CONCLUSION GENERALE

---

Sa position à proximité de port de Bejaia lui offre un avantage certain en termes d'acheminement interne et externe de ses marchandises. De plus, les capacités humaines et financières suffisantes et les moyens matériels de haute technologie lui permettent de produire en quantités suffisantes, dans les délais souhaités tout en assurant la qualité exigée par ses clients.

Au cours de notre travail, nous tenons à souligner certaines difficultés rencontrées : la première difficulté réside, tout d'abord, dans la rareté des documents (ouvrages, rapports, articles et la difficulté d'accès pour certains documents sur certains sites...etc.) consacrés au processus d'exportation en Algérie. En deuxième lieu, nous étions confrontés à la difficulté d'accès à l'information au niveau de notre terrain d'étude. En effet, parmi les questions posées, on a seulement pu avoir des réponses peu détaillées.

## *Bibliographie*

# Bibliographie

## Ouvrages

- AMELON (J-L), CARDEBAT (J-M), « *Les nouveaux défis de l'internationalisation* », édition de Boeck, 1<sup>er</sup> édition, Paris, 2010.
- BARRELIER A. et Al, « *Exporter : pratique du commerce international* » édition Foucher, Paris. 2003.
- COUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, « *Les grands principes de l'assurance* », 5<sup>e</sup> édition, L'argus, Paris, 2002.
- CRBF, « *Bien utiliser les assurances* », édition de l'épargne, Paris, 1990.
- DUBOIN (J) et Al, « *pratique du commerce international* », édition Foucher, 25<sup>ème</sup> édition, Paris, 2015.
- ESCOLANO (J), FILALI (J), TIRVERT (V), « *Gestion des opérations d'import-export* », édition Foucher, 3<sup>e</sup> édition, Paris, 2016.
- GREENWALD Douglas, « *Encyclopédie économique* », édition Economica, Paris, 1984.
- JEAN BELOTTI, « *Transport international de marchandises* », Vuibert, 4<sup>e</sup> édition, Paris, 2012.
- JOFFRE Patrick, « *L'entreprise et l'exportation* », édition Vuibert, Paris, 1987.
- LANDEL (J), MARTINI (C-S), « *Lexique des termes d'assurance* », édition L'argus, Paris, 2003.
- LASARY, « *Le commerce international a la portée de tous* », édition (S.L) Lasary, France, 2005.
- LEGRAND (G), MARTINI (H), « *Gestion des opérations import-export* », édition Dunod, Paris, 2008.
- LEGRAND (G), MARTINI (H), « *Le petit export* », édition Dunod, Paris, 2009.
- LIMOGES (I), MIVILLE-DE-CHENE (K), « *Le commerce international* », édition Chenelière Education, 3<sup>e</sup> édition, Paris, 2013.
- MARCQ Jean-Patrick, « *Risques et assurances transports et logistique* », édition L'argus de l'assurance, 2<sup>e</sup> édition, France, 2011.
- MARTINI Hubert, « *Techniques de commerce international* », édition Dunod, Paris, 2017.

- MAYRHOFER Ulrike, « *Management stratégique* », édition Bréal, 2<sup>e</sup> édition, France, 2007.
- PATUREL (S), STANESCU (D), « *BTS commerce international* », édition Studyrama, France, 2013.
- WEISS Eric, « *Commerce international : cours et études de cas corrigées* », édition Ellipses, France, 2008.

### **Travaux universitaires**

- ALILI K, AMRI A, « *Etude des Exportation Hors Hydrocarbures en Algérie : cas de la wilaya de Bejaia* », mémoire de fin d'étude, université de Bejaia, Juin 2013.
- GWENDOLINE Marion, « *Les facteurs de succès des PME exportatrices vers les pays émergents* », maîtrise en administration des affaires, université du Québec à Trois-Rivières, août 2015.
- Laurie EBERT-WALKENS, « *Les motivations et obstacles a l'importation pour les PME du Québec* », maîtrise en administration des affaires, université du Québec à Trois-Rivières, mai 2013.

### **Documents**

- « *Guide pas-à-pas à l'exportation* », Canada, 2008.
- « *Société de commerce international (SCI)* », pdf.
- « *Techniques du commerce international* », cours niveau Bac +2 à Bac +5.
- BOUTERFA Thiziri, « *exposé sur l'assurance transport de marchandises.docx* »,
- DOCPLAYER, « *Introduction, généralité sur l'assurance* », PDF.
- Manuel des procédures à l'export; ministre des finances ; direction générale des douanes ; manuel export 2008.
- Ministère des Finances, Direction Générale des Douanes, « les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 2020. »

### **Sites web**

- <https://www.creer-entreprendre.fr>
- <http://www.glossaire-international.com>
- <https://www.etrepaye.fr>
- <https://fr.wikipedia.org/wiki>
- <https://www.boxtal.com>

- <https://www.algomtl.com>
- <http://Blog.wikimimoires.com>
- <http://www.marketing-etudiant.fr>
- <https://www.uar.dz/courtier-dassurances>

## *Annexes*

**Annexe 1**

**Cevital** Spa  
 Address: Nouveau Quai - Port de Bejaia - Bejaia - Algeria  
 Phone: + 213 (0) 34 20 20 00 / Fax +213 (0) 34 21 27 73  
 RC: 06/00 - 0003802 B98 - NIF: 099806000380297



**COMMERCIAL INVOICE**

Invoice n°: **SCWS20077/3**  
 Date : 13/01/2021  
 Client : **Antei International SA**  
 Address: Rue prévost -Martin 5  
 1205 Geneva-Switzerland

Merzak BELLABID  
 Chargé de Fonctions  
 Administratives

Description of goods	Unit	Quantity	CFR Price/Unit (USD)
White Refined Sugar Min 99.8 polarization Max 45 Icumsa Max 0.04 ashes Max 0.06 Moisture In 20 x 20FT Containers	Metric Ton	500	
TOTAL CFR AQABA			USD

The present invoice is issued for the amount of:

**One Hundred Ninety-One Thousand Twenty US Dollars**

Loading port: Bejaia  
Country of origin: Algeria  
Port of Discharge: Aqaba  
Country of Destination: Jordan  
Shipment period: January, 2021

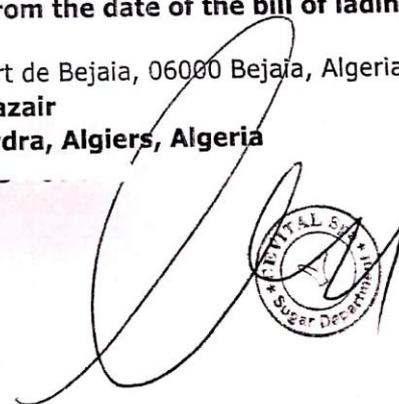


Method of Payment: **100% Cash transfer**  
Condition of Payment: **Within 150 days from the date of the bill of lading**

Beneficiary: CEVITAL SPA, Nouveau Quai, Port de Bejaia, 06000 Bejaia, Algeria

Bank details: **BNP Paribas El Djazair**  
Address: **8, rue de Cirta, Hydra, Algiers, Algeria**  
Account:  
SWIFT code:

Richard d'Azim, Mr. OUDI  
 Responsable Mode - Office  
 HYDRA



Annexe 2

13/01 OBL - OK. BES 0104448

NOTICE OF EXPEDITION		SCWS20077/3	Date: 29/12/2020
<b>Client:</b>	Antei International SA		
<b>Address :</b>	Rue prévost-Martin 5 1205 Geneva-Switzerland		
<b>Buyer's Ref</b>	SCWS19168/73A	<b>Phone ext:</b>	301723
<b>Executed by:</b>	Chahrazed Khoumri		
<b>Commodities:</b>	500,000 METRIC TONS OF ALGERIAN WHITE REFINED SUGAR		
<b>Specifications:</b>	Minimum 99.8 polarization, maximum 45 Icumsa, maximum 0.04 ashes, maximum 0.06 moisture.		
<b>Tonnage:</b>	500	<b>Bag type:</b>	50 kg bags
<b>Total unit:</b>	10 000	<b>Unit/20 FTx</b>	500
<b>20 FT #:</b>	20	<b>Tonnage/20 FT:</b>	25
<b>Markings:</b>	Trilingual	<b>Pallets:</b>	
<b>Surveyors:</b>	SGS	<b>Delivery:</b>	Containers
<b>Nomination date:</b>	22/12/2020	<b>Shipment period:</b>	Jan,2021
<b>Sailing week:</b>	Week 02	<b>Sailing incoterm:</b>	CFR
<b>POD:</b>	AQABA PORT- JORDAN	<b>Destination:</b>	JORDANIE
<b>POL:</b>	BEJAIA PORT- ALGERIA	<b>Vessel/Voyage #:</b>	TBN
<b>Shipping line:</b>	CMA CGM		
<b>Documentary instructions:</b>			
<b>Type of Document</b>	Entities	Original #	Copies #
BL	CMA CGM	3	6
Certificate of Origin (1 legalized by CCI)	CCI Bejaia	1	4
CWQP (PACKING IN POLYTHENE LINED POLYPROPYLENE BAGS OF 50KG EACH)	SGS	1	3
Health certificate (1 legalized by CCI)	Manufacturer	1	3
Phytosanitary certificate	Manufacturer	1	3
Packing list	Manufacturer	1	3
CERTIFICATE CONFIRMING THAT THE FOLLOWING ARE CLEARLY SHOWN : ORIGIN ; PACKING DATE ; MONTH / YEAR ; EXPIRY DATE ; MONTH / YEAR ; NET WEIGHT	Manufacturer	1	3
CERTIFICATE, ISSUED / SIGNED / STAMPED BY THE VESSEL OWNERS / CAPTAIN / CARRIER OR BY ONE OF THEIR AGENTS, STATING THAT THE THE CARRYING VESSEL IS SUBJECT TO THE INTERNATIONAL SAFETY MANAGEMENT CODE (ISM) AND INTERNATIONAL SHIPPING AND PORT SECURITY SAFETY CODE (ISPS). THE CERTIFICATE MUST SHOW THE VESSEL NAME AND BILL(S) OF LADING NUMBER			
<b>Shipping instructions:</b>			
<b>Goods description:</b>	500,000 METRIC TONS OF ALGERIAN WHITE REFINED SUGAR		
<b>B/L Marked:</b>	Freight Prepaid Shipped on board Agent at destination Free days at destination		
<b>Shipper:</b>	Cevital Spa		
<b>Consignee:</b>	TO THE ORDER OF INTERNATIONAL SOLUTIONS FOR FOOD PRODUCTS CO. P.O BOX 7013 AMMAN - JORDAN		
<b>Notify :</b>	INTERNATIONAL SOLUTIONS FOR FOOD PRODUCTS CO.		
<b>Remarks:</b>	ALL DOCUMENTS TO INDICATE : *500.000 METRIC TONS OF ALGERIAN WHITE REFINED SUGAR *CREDIT NUMBER 0111IML202000426 *PORT OF LOADING: BEJAIA PORT-ALGERIA *PORT OF DISCHARGE: AQABA PORT-JORDAN *NOTIFY: INTERNATIONAL SOLUTIONS FOR FOOD PRODUCTS CO. P.O BOX 7013 AMMAN - JORDAN		
<b>Consultation &amp; modification : Nabila Henane</b>			

coo établi  
 BL établi

## Annexe 3

**Spa ce Vital**  
☒ Ilôt D n° 6 Zhun Garidi II Kouba - Alger- Algérie  
☎ +213 21.56 37.10/80 - ☎ +213 21.56 37.55  
+213 21 56 38 10/80 +213 21 56 38 20

### PACKING LIST

14<sup>th</sup> January 2021

**Invoice Number:** SCWS20077/3.  
**Load:** BEJAIA-ALGERIA.  
**Discharging:** AQABA / JORDAN  
**Customer:** ANTEI INTERNATIONAL SA.  
**Address:** RUE PREVOST-MARTIN, 5 1205  
GENEVA - SWITZERLAND.

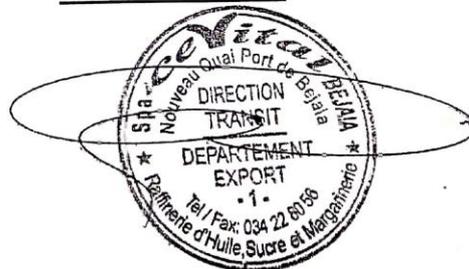
**Good description:**

- 10 000 Bags of refined weight sugar.
- Gross weight: 50.16 KGS.
- Net weight: 50.00 KGS.
- Loaded in 20 x 20' containers as attached list.

**The total quantity of white sugar loaded is:**

- Net weight: 500 000, 00 KGS.
- Gross weight: 501 600.00 KGS

**Direction TRANSIT**



**Siège Alger :**

☒ Ilôt N°6 - ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE.

☎ : 00.213(0) 21.56.38.02 /80/90-56.37 10/56.37.80 / ☎ : 00.213(0)21.56.38 24/56.37.55/56.38.20/56.38.14

## Annexe 4



DIRECTION TRANSIT COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA  
Nouveau Quai Port de Bejaia - Bejaia - Algérie - Tél : +213 (0)42 21 11 11 - Fax : +213 (0)42 21 11 11  
Email : samir.idrissou@cevital.com - WWW.CEVITAL.COM - info@cevital.com

Réf : SCWS20077/3

Bejaia, le : 19/05/2021

A  
L'aimable attention de Monsieur l'Inspecteur Principal  
Des Brigades des Douanes de Bejaia.

**Objet :** Demande d'empotage et scellement sous douane de 20TCS CNT SUCRE alimentaire sur site CEVITAL nouveau Quai, Port de Bejaia et procéder à sa mise à quai, à destination de AQABA/JORDANIE.

Monsieur ;

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser l'embarquement suite à l'empotage et scellement sous douane de 20 TCS CNT SUCRE alimentaires sur site CEVITAL nouveau Quai Port de Bejaia et de le mettre à quai.

Comptant sur votre habituelle collaboration, veuillez, agréer, Monsieur l'Inspecteur Principal, l'expression de nos salutations.

DOUANE

Le Département Export



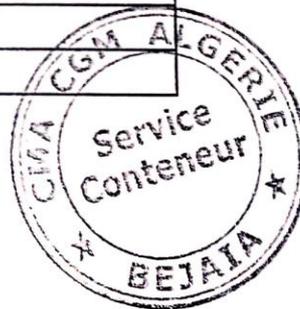
Siège Alger :

✉ Ilot N°5 - ZHUN GARIDI II Kouba / ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERE

☎ 00 213101 21 56 38 02 / 80/90-56 37 10/56 37 80 / 📠 00 213101 21 55 38 24/56 37 55/56 38 20/56 38 14

**CONTRAT N° SCWS20077/3**

1	BHCU3195126
2	CMAU0478801
3	CMAU0776489
4	CMAU0802119
5	CMAU3013201
6	CMAU3102510
7	CMAU3237217
8	CMAU3285909
9	GLDU9691244
10	SGRU2131937
11	TCKU3904126
12	TCLU2886107
13	TCLU7355654
14	TCLU7451093
15	TEMU1276600
16	TEMU2295020
17	TLLU2812859
18	TLLU2816807
19	TRHU1077120
20	TRHU3661770



Annexe 5

**ceVital** Spa

☒ Ilôt D n° 6 Zhun Garidi II Kouba – Alger- Algérie  
☎ +213 21 56 37 10/80 - ☎ +213 21 56 37 55  
+213 21 56 38 10/80 +213 21 56 38 20

*Bejaia le : 13/01/2021*

*A*

*Monsieur l'inspecteur  
Principal aux Sections des Douanes  
de Bejaia*

**Objet : Engagement de rapatriement.**

*Nous soussignés CEVITAL SPA, nous nous engageons par la présente à rapatrier le Montant de la facture d'export N° : SCWS20077/3 du 13/01/2021 de : USD Domiciliée par la Banque BNP PARIBAS sous Le N° 161/901/2021/1/CTA /USD Objet du D11 N° 0736 du 14/01/2021 et ce dans les délais règlementaires.*

**DIRECTION TRANSIT**



**Siège Alger :**

☒ : Ilôt N°6 – ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE.  
☎ : 00.213(0) 21.56.38.02 /80/90-56.37.10/56.37.80 / ☎ : 00.213(0)21.56.38.24/56.37.55/56.38.20/56.38.14

Annexe 6

LABORATION EXPORTATION DEPT. ALGERIE EXPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL <b>SPA CEVITAL</b> Nouvelle Post De Bejaia One SAISIE DU NUMERO NIF 099306000330297-0005-16000				EXEMPLAIRE DECLARANT ENREGISTREMENT 2021-000736 (VALIDEE) DATE-HEURE 2021-01-14 09:08 CODE BUREAU 79 BEJAIA-PORT					
FOURNISSEUR/DESTINATAIRE REEL <b>ANTEI INTERNATIONAL SA</b> RUE PREVOST-MARTIN 5 1205 GENE				REVENUE EN L'ETAT PAYS TOTAL FACTURE NETTE USD				CODES AUTRES ELEMENTS ET/OU TAXES 132.69910	
DECLARANT <b>CEVITAL SPA BEJAIA</b> NOUVEAU QUAI PORT DE BEJA 06000				REGISTRATION NUMBER 61/901/2021/1/CT/				CODE NATUREL DE L'EXPORTATION 10100	
ARTICLE 0001 DESIGNATION DES MARCHANDISES Autres sucres blancs 20 TCS CNT SUCRE BLANC EN SACS DE 50				REGIME FISCAL 028 CODE STATISTIQUE 1707991900				PRIX NET 500000,00 QUANTITE 500000	
ARTICLE DESIGNATION DES MARCHANDISES				REGIME FISCAL 028 CODE STATISTIQUE 1707991900				PRIX NET 500000,00 QUANTITE 500000	
PRECIS JOINTES: 610-620-655-				CODE 610-620-655-				DEL. N. DEPART. ALGERIE 79	
CODE TAXE 001				QUANTITE 500000				MONTANT 1.580,00	
COMPART X R.U.S. R.P.S.				MONTANT 80,00 1.500,00				EXPORTATION GLOBAL	
TOTAL 1.580,00				MONTANT 1.580,00					

Annexe 7

BEJAJA-PORT  
100697 11/03/2021

D A T  
IMMEDIAT 1100 000736 14-01-2021

C.BANK BNP 7561929 09/01/2021 3330,00

CENTRAL SPA BEJAJA  
SPA CENTRAL

P. U	10,00
R. P. S	1.300,00
R. U. S	80,00
P. E. U	2.000,00
	2.390,00

\*\*\*\*\* 3.000,00

FRONTIS MILITE  
INDO CHINE QUARTER VINTAGE DIX DENIER

Annexe 8

BON A ENLEVER

(CIRCULI ROUGE)

SB

2021-01-14 14:17  
11:12

2021-01-14  
09:08

2021 /000736

1100

000000

BE-JAIA-PORI

SPA CEVITAL  
Nouveau Port De Bejaia One

1999/1/1014 CEVITAL SPA BEJAIA  
NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA

10000 COLIS

LIEU D'EMMAGASINAGE : PAIEMENT EN IMMEDIAT



E LA  
UA

## Annexe 9



DIRECTION TRANSIT, COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA  
Nouveau Quai Port de Bejaia, Bejaia, Algérie. Tel : +213 (0)34 20 20 00 - Fax : +213 (0)34 22 07 52  
Email : samu@dsou.cevital.com - www.cevital.com - info@cevital.com

**Réf : SCWS20073/3**

**Bejaia, le : 13/01/2021**

A

**MONSIEUR LE COMMISSAIRE DE LA  
BPFM DU PORT DE BEJAIA**

**Objet : Demande de mise à quai de 20 TCS CNT SUCRE alimentaire, empotés sur site de  
CEVITAL nouveau Quai Port de Bejaia**

Monsieur

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser la mise à quai  
de 20TC CNT SUCRE alimentaires empotés sur site de CEVITAL nouveau Quai Port de Bejaia.

Comptant sur votre habituelle collaboration, veuillez agréer, Monsieur le commissaire,  
l'expression de nos salutations.

**AVIS de la BPFM**

**Le Département Export**



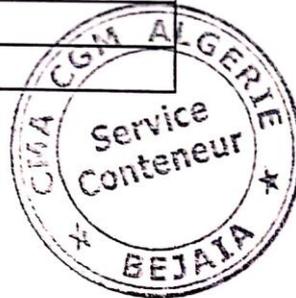
**Siège Alger :**

☒ Hor N°6 – ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal 16000 - ALGERIE

☎ : 00 213(0) 21 56 38 02 / 80/90-56 37 10/56 37 80 / 📠 : 00 213(0)21 56 38 24/56 37 55/56 38 20/56 38 14

**CONTRAT N° SCWS20077/3**

1	BHCU3195126
2	CMAU0478801
3	CMAU0776489
4	CMAU0802119
5	CMAU3013201
6	CMAU3102510
7	CMAU3237217
8	CMAU3285909
9	GLDU9691244
10	SGRU2131937
11	TCKU3904126
12	TCLU2886107
13	TCLU7355654
14	TCLU7451093
15	TEMU1276600
16	TEMU2295020
17	TLLU2812859
18	TLLU2816807
19	TRHU1077120
20	TRHU3661770



Annexe 10

# CMA CGM - ALGERIE

Siège Social : Quartier des Affaires Bab-Ezzouar - C.P. 16024 - Alger.  
 Agence Annaba : 9, Avenue de l'ALN Centre d'Affaires Djaouhara 23000 - Annaba.  
 Agence Béjaia : Cité SOMACOB, bloc B 2e étage, Zone Industrielle 06000 - Béjaia.  
 Agence d'Oran : 25, Rue Zougai Ali Hai Tafna - Bel Air - Oran.  
 Agence Skikda : Rue Brahim Maiza (ex. ilot des Chevres) - Skikda.



Agence de : BEJAIA  
 Remis par : CMA CGM  
 Pour compte de : CENTRAL  
 Pour être chargé sur : AS FREYA  
 A destination de : JORDANIE

N° 021398  
 Sews 2007/13

**CHARGEUR  
 DECLARATION  
 D'EXPEDITION**

Aux clauses et conditions des connaissements de l'armement maritime dont le chargeur déclare avoir pris connaissance et qu'il accepte.

Marques	N°	Nbr	Nature des Colis et Contenu	Long.	Largeur	Hauteur	Cubage	Poids	Valeur Observation ou Réserves
20	1	1	Sucre blanc en sacs					500	1.2

Cette déclaration, signée par le chargeur, doit être remise à la société avant tout dépôt de marchandises à quai

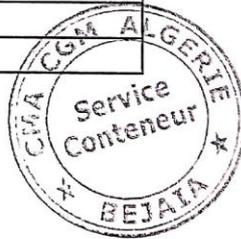
Les marchandises sont remises aux conditions indiquées au verso que les chargeurs déclarent accepter.

UNE DECLARATION PAR CONNAISSEMENT




**CONTRAT N° SCWS20077/3**

1	BHCU3195126
2	CMAU0478801
3	CMAU0776489
4	CMAU0802119
5	CMAU3013201
6	CMAU3102510
7	CMAU3237217
8	CMAU3285909
9	GLDU9691244
10	SGRU2131937
11	TCKU3904126
12	TCLU2886107
13	TCLU7355654
14	TCLU7451093
15	TEMU1276600
16	TEMU2295020
17	TLLU2812859
18	TLLU2816807
19	TRHU1077120
20	TRHU3661770



Annexe 11

DEVITAL SPA YOLUVEAU QUAI PORT DE BEJAJA BEJAJA ALGERIA		<b>ORIGINAL BILL OF LADING</b>		VESSEL NUMBER DANALY/ALBA BILL OF LADING NUMBER BELD/0448	
ADDRESSEE TO THE ORDER OF INTERNATIONAL SOLUTIONS FOR FOOD PRODUCTS CO. P O BOX 7013 AMMAN - JORDAN		EXPORT REFERENCES <div style="text-align: center;">  </div>			
NOTIFY PARTY: Carrier not to be responsible for failure to notify INTERNATIONAL SOLUTIONS FOR FOOD PRODUCTS CO.		CARRIER: CMA CGM Societe Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arzac - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille			
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		BEJAJA	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY**		
REYA	BEJAJA PORT - ALGERIA	AQABA PORT - JORDAN			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
		20x20' STC: 500.000 Metric Tons of Algerian White Refined Sugar  Number of Bags: 10000 Number of Containers: 20  GROSS Weight: 501.600 MT NET Weight: 500.000 MT  CREDIT NUMBER 0111IML202000426			
UJ3195126 L 2010964	1 x 20FT	500 BAGS	25080.000	2230	25.000
UJ0478801 L 2010963	1 x 20FT	500 BAGS	25080.000	2190	25.000
UJ0776489 L 2010966	1 x 20FT	500 BAGS	25080.000	1960	25.000
Continued on Next Sheet Sheet 1 of 3					
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility L JO charges, customs clearance, duties are for Merchants account stuffing of containers for receivers account cargo to be insured by Shipper/Receiver at their own risks expenses and responsibility B handling expenses for reloading of empty including lighterage, portorage, stevedoring at Aqaba are for Receivers account HC at destination payable by Merchant as per line/port tariff container deposit, ID 150/27 and/or ID 300/40. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the Antwerp rules, 2004. Demurrage and detention shall be calculated and paid as per general tariff available on the web site			www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency. However if special free time conditions are granted, then rates applicable as per general tariff and shall start from the day following the last free day 218. M/A declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels safety. Your cargo may be weighed at any place and time of damage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge. 223. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking receipt of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel. 274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following the date of release, failing which the container shall be considered as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the		
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units stated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the place of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the facts contained herein or evidenced hereby had been made between them. The Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be subject to the jurisdiction of the Tribunal de Commerce de Alger and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to refer the dispute to the Court of the place whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, is to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)					
DATE AND DATE OF ISSUE	BEJAJA	18 JAN 2021	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM BY CMA CGM ALGERIE/BEJAJA as agents for the carrier CMA CGM S.A.		
APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					



ORIGINAL BILL OF LADING

VOYAGE NO. DAN4UN1MA  
BILL OF LADING NUMBER BEJ0104448

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

MAU0802119 EAL 2010959	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	1960	25.000
MAU3013201 EAL 2010969	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2100	25.000
MAU3102510 EAL 2010968	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	1960	25.000
MAU3237217 EAL 2010955	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2100	25.000
MAU3285909 EAL 2010970	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2100	25.000
LDU9691244 EAL 2010967	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2180	25.000
GRU2131937 EAL 2010956	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2130	25.000
CKU3904126 EAL 2010965	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2180	25.000
CLU2886107 EAL 2010960	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2200	25.000
CLU7355654 EAL 2010954	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2200	25.000
CLU7451093 EAL 2010953	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2230	25.000
EMU1276600 EAL 2010962	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2060	25.000
EMJ2295020	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2200	25.000

Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 3  
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of issue of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

13. In the event that this Bill of Lading is a Paperless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms and Conditions available on the CMA CGM website (<http://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bil-clauses>) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo under a Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading is being surrendered to the Carrier on the eBusiness platform and after payment of any outstanding freight and charges.

18. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof.

352. Merchant's attention is drawn on the strike currently affecting the port of Bejaia. These events may prevent/delay the gate-in of containers or prevent/delay the loading of the containers on board and Carrier hereby remind that the terms and conditions of clause 10 - Matters Affecting Performance - and that export demurrage tariff will remain fully applicable. All additional costs, including but not limited to storage and terminal handling charges, and all export demurrage charges, shall be on Merchant's account and payable prior to loading. Carrier shall not be liable for any delay or disruption in the Carriage.

366. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container as processing and operational fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier and the weight of the container as appearing on the Bill of Lading.

PLACE AND DATE OF ISSUE	BEJAIA	18 JAN 2021	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ALGERIE/BEJAIA as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER	APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING		





ORIGINAL  
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
0AN4UN1MA
BILL OF LADING NUMBER
BEJD104448

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

AL 2010957					
LU2812859 AL 2010952	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2100	25.000
LU2816807 AL 2010951	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2100	25.000
HU1077120 AL 2010958	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2100	25.000
HU3661770 AL 2010961	1 x 20ST	500 BAGS	25080.000	2100	25.000

FREIGHT PREPAID

DISCHARGE PORT AGENT:  
CEDAR MARITIME AGENCIES  
240 ARAR ST  
WADI SAQRH PO BOX 9708  
AMMAN  
JORDAN  
TEL: +962 6 560 6723

Shipped on Board AS FREYA 18-JAN-2021 CMA CGM ALGERIE/BEJAIA As  
agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 20 CONTAINER(S) Continued From Previous Sheet Sheet 3 of 3 501600.000 42380 500.000  
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

action or otherwise weighted during the Carriage.



DATE AND DATE OF ISSUE	BEJAIA	18 JAN 2021	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ALGERIE/BEJAIA as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER			
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			

## Table des matières

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale .....	1
CHAPITRE I : Bref aperçu sur l'activité d'exportation .....	4
Introduction .....	4
Section 1 : Généralités sur l'exportation .....	5
I. Définition et l'importance de l'exportation .....	5
I.1 Définition de l'exportation .....	5
I.2 L'importance de l'exportation .....	5
I.2.1 L'importance de l'exportation pour l'entreprise .....	6
I.2.2 L'importance de l'exportation pour l'économie nationale.....	6
I.3 Les formes d'exportation.....	7
I.3.1 L'exportation indirecte (sous traitée).....	7
a. Les sociétés de commerce international (SCI) .....	7
b. Les sociétés de gestion export (SGE) .....	8
c. Les importateurs et concessionnaires.....	9
c.1 L'importateur .....	9
c.2 Les concessionnaires .....	9
I.3.2 L'exportation directe (contrôlée).....	10
I.3.3 L'exportation concerté (associée) .....	11
a. Les groupements d'exportateurs .....	11
b. Le piggy-back (ou portage à l'exportation).....	11
I.4 Diagnostic export et choix des marchés cibles.....	12
I.4.1 Diagnostic export.....	12

<b>a. Les indicateurs du diagnostic .....</b>	<b>13</b>
<b>a.1 L'outil de production.....</b>	<b>13</b>
<b>a.2 Les finances de l'entreprise.....</b>	<b>15</b>
<b>a.3 Les produits de l'entreprise .....</b>	<b>16</b>
<b>a.4 Le degré de préparation à l'export .....</b>	<b>18</b>
<b>a.5 La qualité du management .....</b>	<b>19</b>
<b>a.6 Maîtrise du métier et savoir-faire .....</b>	<b>19</b>
<b>b. La réalisation du diagnostic.....</b>	<b>21</b>
<b>b.1 Les outils.....</b>	<b>21</b>
<b>b.2 La responsabilité du diagnostic.....</b>	<b>22</b>
<b>b.3 Les résultats du diagnostic.....</b>	<b>22</b>
<b>I.4.2 Le choix des marchés cibles.....</b>	<b>22</b>
<b>a. Les options stratégiques .....</b>	<b>23</b>
<b>b. Sélection des marchés.....</b>	<b>24</b>
<b>b.1 L'approche macro-segmentation .....</b>	<b>24</b>
<b>b.2 L'approche multicritère des marchés.....</b>	<b>24</b>
<b>Section 2 : Obstacles, opportunités liés à l'exportation et incoterms .....</b>	<b>25</b>
<b>I. Les contraintes liées à l'exportation .....</b>	<b>25</b>
<b>I.1 Risque de change .....</b>	<b>25</b>
<b>I.2 Risque commercial .....</b>	<b>25</b>
<b>I.3 Risque politique et institutionnel .....</b>	<b>26</b>
<b>I.4 Risque bancaire .....</b>	<b>26</b>
<b>I.5 Risque économique .....</b>	<b>26</b>
<b>I.6 Risque juridique .....</b>	<b>26</b>
<b>I.7 Risque concurrentiel .....</b>	<b>27</b>
<b>I.8 Risque technologique .....</b>	<b>27</b>
<b>I.9 Risque non-paiement .....</b>	<b>27</b>

<b>I.10 Risque lié aux produits .....</b>	<b>27</b>
<b>II Les opportunités liées à l'exportation .....</b>	<b>28</b>
<b>II.1 L'augmentation du chiffre d'affaires .....</b>	<b>28</b>
<b>II.2 L'accroissement de la rentabilité de l'entreprise.....</b>	<b>28</b>
<b>II.3 La régularité des ventes .....</b>	<b>28</b>
<b>II.4 L'accroissement de la notoriété de l'entreprise .....</b>	<b>28</b>
<b>II.5 L'alignement face à la concurrence étrangère.....</b>	<b>28</b>
<b>II.6 L'accroissement du niveau de la production .....</b>	<b>28</b>
<b>II.7 La dynamisation de l'entreprise.....</b>	<b>29</b>
<b>III. Les incoterms.....</b>	<b>29</b>
<b>III.1 Définition de l'incoterm.....</b>	<b>29</b>
<b>III.2 Le rôle des incoterms .....</b>	<b>30</b>
<b>III.3. Présentation des incoterms.....</b>	<b>31</b>
<b>III.3.1 EXW « Ex Works » départ usine.....</b>	<b>31</b>
<b>III.3.2 FCA « Free Carrier » franco transporteur .....</b>	<b>31</b>
<b>III.3.3 FAS « Free Alongside Ship » franco le long du navire.....</b>	<b>31</b>
<b>III.3.4 FOB « Free On Board » franco à bord.....</b>	<b>32</b>
<b>III.3.5 CFR « Cost and Freight » coût et fret .....</b>	<b>32</b>
<b>III.3.6 CIF « Cost Insurance and Freight » coût, assurance et fret .....</b>	<b>32</b>
<b>III.3.7 CPT « Carriage Paid To » port payé jusqu'à.....</b>	<b>32</b>
<b>III.3.8 CIP « Carriage and Insurance Paid » port payé assurance comprise .....</b>	<b>33</b>
<b>III.3.9 DAT « Delivred At Terminale » rendu au terminal .....</b>	<b>33</b>
<b>III.3.10 DAP « Delivred At Paid » rendu au lieu de destination convenu .....</b>	<b>33</b>
<b>III.3.11 DDP « Delivred Duty Paid » rendu droits acquittés .....</b>	<b>33</b>
<b>III.4 Classement des incoterms.....</b>	<b>34</b>
<b>III.4.1 Classement par groupe .....</b>	<b>34</b>
<b>a. Groupe C .....</b>	<b>34</b>

<b>b. Groupe D</b> .....	<b>34</b>
<b>c. Groupe E</b> .....	<b>34</b>
<b>d. Groupe F</b> .....	<b>34</b>
<b>III.4.2 Classement par type de vente</b> .....	<b>34</b>
<b>a. Vente au départ</b> .....	<b>34</b>
<b>b. Vente à l'arrivée</b> .....	<b>35</b>
<b>III.4.3 Selon le mode de transport</b> .....	<b>35</b>
<b>a. Transport maritime et par voie fluviale</b> .....	<b>35</b>
<b>b. Transport multimodal</b> .....	<b>35</b>
<b>III.5 Limite des incoterms</b> .....	<b>35</b>
<b>Conclusion</b> .....	<b>36</b>
<b>Chapitre II : Le processus d'exportation</b> .....	<b>38</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>38</b>
<b>Section 1 : le processus d'exportation d'un produit</b> .....	<b>38</b>
<b>I. Les instruments du paiement</b> .....	<b>39</b>
<b>I.1.1 Avantages et inconvénients du virement Swift</b> .....	<b>39</b>
<b>a. Les avantages</b> .....	<b>39</b>
<b>b. Les inconvénients</b> .....	<b>39</b>
<b>I.2 Le chèque</b> .....	<b>39</b>
<b>I.2.1 Avantages et inconvénients du chèque</b> .....	<b>39</b>
<b>a. Les avantages</b> .....	<b>39</b>
<b>b. Les inconvénients</b> .....	<b>40</b>
<b>I.3 La lettre de change</b> .....	<b>40</b>
<b>I.3.1 Avantages et inconvénients de la lettre de change</b> .....	<b>40</b>
<b>a. Les avantages</b> .....	<b>40</b>
<b>b. Les inconvénients</b> .....	<b>40</b>
<b>I.4 Le billet à ordre</b> .....	<b>40</b>

<b>II Les techniques de paiement .....</b>	<b>41</b>
<b>II.1 Le paiement contre remboursement (cash on delivery).....</b>	<b>41</b>
<b>II.1.1 Les avantages et les inconvénients du paiement contre remboursement .....</b>	<b>42</b>
<b>a. Les avantages .....</b>	<b>42</b>
<b>b. Les inconvénients.....</b>	<b>42</b>
<b>II.2 La remise documentaire.....</b>	<b>42</b>
<b>II.2.1 Différence entre « remise simple » et « remise documentaire » .....</b>	<b>42</b>
<b>II.2.2 Les intervenants et leur rôle .....</b>	<b>43</b>
<b>a. Le donneur d'ordre .....</b>	<b>43</b>
<b>b. Banque remettante .....</b>	<b>43</b>
<b>c. Banque présentatrice.....</b>	<b>43</b>
<b>d. Bénéficiaire .....</b>	<b>43</b>
<b>II.2.3 Le fonctionnement .....</b>	<b>43</b>
<b>II.2.4 Les types d'encaissement documentaire .....</b>	<b>44</b>
<b>a. Les documents sont remis contre paiement .....</b>	<b>44</b>
<b>b. Les documents sont remis contre acceptation .....</b>	<b>44</b>
<b>II.2.5 Avantages et Inconvénients de la remise documentaire.....</b>	<b>45</b>
<b>a. Les avantages .....</b>	<b>45</b>
<b>b. Les inconvénients.....</b>	<b>45</b>
<b>II.3 Le crédit documentaire .....</b>	<b>45</b>
<b>II.3.1 Les intervenants.....</b>	<b>46</b>
<b>a. Le donneur d'ordre .....</b>	<b>46</b>
<b>b. La banque émettrice.....</b>	<b>46</b>
<b>c. La banque notificatrice .....</b>	<b>46</b>
<b>d. La banque confirmant.....</b>	<b>46</b>
<b>II.3.2 Les principaux types du crédit documentaire.....</b>	<b>46</b>
<b>a. Le crédit documentaire révocable .....</b>	<b>46</b>

b. Le crédit documentaire irrévocable.....	47
c. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	47
II.3.3 La réalisation du crédit documentaire.....	48
a. Par paiement à vue .....	48
b. Par paiement différé.....	48
c. Par acceptation.....	48
d. Par négociation .....	48
II.3.4 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	48
a. Les avantages .....	48
b. Les inconvénients.....	48
III Les étapes d'une opération d'exportation .....	49
III.1 Procédures avant l'entrée au port .....	49
III.1.1 Première étape .....	49
III.1.2 Deuxième étape .....	49
III.1.3 Troisième étape.....	49
III.1.4 Quatrième étape .....	50
III.2 Procédures à l'entrée au port.....	50
III.2.1 Première étape .....	50
III.2.2 Deuxième étape .....	50
III.3 Procédures après l'entrée au port .....	51
III.3.1 Première étape .....	51
III.3.2 Deuxième étape.....	51
III.3.3 Troisième étape.....	51
III.3.4 Quatrième étape .....	52
III.3.5 Cinquième étape .....	52
Section 2 : Le transport international des marchandises .....	52
I Les intervenants en transport international.....	53

<b>I.1 Le chargeur.....</b>	<b>53</b>
<b>I.2 Le groupeur de marchandises.....</b>	<b>53</b>
<b>I.3 Le transitaire .....</b>	<b>53</b>
<b>I.4 Le courtier de transport .....</b>	<b>54</b>
<b>I.5 Le courtier en douane .....</b>	<b>54</b>
<b>I.6 Le transporteur .....</b>	<b>55</b>
<b>II Les modes de transport et choix d'une solution de transport .....</b>	<b>55</b>
<b>II.1 Les modes de transport .....</b>	<b>55</b>
<b>II.1.1 Transport maritime.....</b>	<b>55</b>
<b>II.1.2 Transport routier.....</b>	<b>55</b>
<b>II.1.3 Transport ferroviaire .....</b>	<b>56</b>
<b>II.1.4 Transport aérien.....</b>	<b>56</b>
<b>II.2 Choix d'une solution de transport.....</b>	<b>57</b>
<b>II.2.1 Le coût .....</b>	<b>57</b>
<b>II.2.2 Les délais .....</b>	<b>58</b>
<b>II.2.3 La sécurité .....</b>	<b>58</b>
<b>III L'assurance de transport international des marchandises .....</b>	<b>58</b>
<b>III.1 Définition de l'assurance .....</b>	<b>58</b>
<b>III.2 Intérêt de l'assurance.....</b>	<b>59</b>
<b>III.3 Les intervenants de l'assurance .....</b>	<b>60</b>
<b>III.3.1 L'assuré.....</b>	<b>60</b>
<b>III.3.2 L'assureur.....</b>	<b>60</b>
<b>III.3.3 Le souscripteur .....</b>	<b>60</b>
<b>III.3.4 Le bénéficiaire .....</b>	<b>60</b>
<b>III.3.5 Le courtier d'assurance .....</b>	<b>60</b>
<b>III.3.6 L'expert en sinistres.....</b>	<b>60</b>
<b>III.3.7 Le tiers.....</b>	<b>61</b>

<b>III.4 Principes communes .....</b>	<b>61</b>
<b>III.4.1 La notion d’avarie.....</b>	<b>61</b>
<b>a. Avarie commune .....</b>	<b>61</b>
<b>b. Avarie particulières .....</b>	<b>61</b>
<b>III.4.2 Les risques couverts et les risques exclus.....</b>	<b>61</b>
<b>III.5 Les polices d’assurance.....</b>	<b>62</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>63</b>
<b>CHAPITRE III : Etude du processus d’exportation d’un produit au niveau de cevital ...</b>	<b>66</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>66</b>
<b>Section 1 : Présentation de l’organisme d’accueil.....</b>	<b>66</b>
<b>I Évolution historique du Groupe .....</b>	<b>66</b>
<b>II Situation géographique .....</b>	<b>66</b>
<b>II.1 A Bejaia .....</b>	<b>67</b>
<b>II.2 A El Kseur .....</b>	<b>67</b>
<b>II.3 A Tizi Ouzou .....</b>	<b>68</b>
<b>III Missions et objectifs .....</b>	<b>68</b>
<b>IV Capacité de production du complexe .....</b>	<b>68</b>
<b>V La structure hiérarchique du complexe agroalimentaire CEVITAL .....</b>	<b>69</b>
<b>V.1 La description des différentes directions .....</b>	<b>71</b>
<b>V.1.1 La direction marketing.....</b>	<b>71</b>
<b>V.1.2 La direction des Ventes &amp; Commerciale .....</b>	<b>71</b>
<b>V.1.3 La direction système d’informations.....</b>	<b>71</b>
<b>V.1.4 La direction des Finances et Comptabilité .....</b>	<b>71</b>
<b>V.1.5 La direction industrielle .....</b>	<b>72</b>
<b>V.1.6 La direction des Ressources humaines.....</b>	<b>72</b>
<b>V.1.7 La direction Approvisionnement .....</b>	<b>72</b>
<b>V.1.8 la direction logistique .....</b>	<b>72</b>

<b>V.1.9 La direction des Silos.....</b>	<b>73</b>
<b>V.1.10 La direction des Boissons .....</b>	<b>73</b>
<b>V.1.11 la direction Corps Gras .....</b>	<b>73</b>
<b>V.1.12 la direction Pôle sucre.....</b>	<b>74</b>
<b>V.1.13 La direction QHSE .....</b>	<b>74</b>
<b>V.1.14 La direction Énergie et Utilités.....</b>	<b>74</b>
<b>V.1.15 La direction Maintenance et travaux neufs.....</b>	<b>74</b>
<b>Section 2 : la procédure d'exportation de l'entreprise CEVITAL et le suivi d'une opération d'exportation .....</b>	<b>75</b>
<b>I La solution de transport la plus appropriée .....</b>	<b>75</b>
<b>II Les incoterms choisis par l'entreprise CEVITAL .....</b>	<b>75</b>
<b>III Les techniques de paiement utilisé .....</b>	<b>75</b>
<b>III.1 Exemple d'une opération d'exportation .....</b>	<b>76</b>
<b>III.1.1 L'intermédiaire de CEVITAL lors de son opération d'exportation .....</b>	<b>76</b>
<b>III.1.2 Le processus d'exploitation d'une opération d'exportation de la marchandise.....</b>	<b>76</b>
<b>a. La facture commerciale (commercial invoice) .....</b>	<b>76</b>
<b>b. La notice d'expédition.....</b>	<b>76</b>
<b>c. La réservation des conteneurs vides.....</b>	<b>77</b>
<b>d. Liste de colisage .....</b>	<b>77</b>
<b>e. La mise à disposition des conteneurs vides.....</b>	<b>77</b>
<b>f. L'emportage et scellement par la douane algérienne .....</b>	<b>78</b>
<b>g. Empotage.....</b>	<b>78</b>
<b>h. Scellement .....</b>	<b>78</b>
<b>i. Rapatriement des fonds .....</b>	<b>78</b>
<b>j. Établissement de la déclaration en douane .....</b>	<b>79</b>
<b>k. La mise à quai.....</b>	<b>79</b>
<b>l. L'embarquement et la livraison de la marchandise .....</b>	<b>79</b>

<b>III.2 Les différents documents exigés par le client.....</b>	<b>80</b>
<b>III.2.1 La facture commerciale (commercial invoice) .....</b>	<b>80</b>
<b>III.2.2 Certificat d'origine.....</b>	<b>80</b>
<b>III.2.3 Le connaissement .....</b>	<b>80</b>
<b>IV Les avantages de CEVITAL quant à l'exportation.....</b>	<b>80</b>
<b>V Les contraintes à l'export de CEVITAL.....</b>	<b>81</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>82</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>84</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	

## Résumé

L'objet de notre étude est d'analyser le processus d'exportation par voie maritime. L'activité d'exportation est un facteur clé du développement économique d'un pays, de la création de richesse et d'apport des devises. Toutefois, la démarche d'exportation est complexe, les entreprises sont tenues de réaliser des diagnostics export et de choisir des marchés à cibler.

Nous avons étudié le processus d'exportation d'un produit au sein de l'entreprise CEVITAL. Cette recherche nous a permis de conclure que l'entreprise CEVITAL a un poids important sur le marché local et occupe une place importante face à la concurrence à l'échelle internationale. Néanmoins, cette entreprise rencontre diverses contraintes à l'exportation qui sont liées aux lenteurs des procédures administratives, aux carences en matière d'infrastructures de transport et enfin au coût logistique élevé.

**Mots clés :** activité d'exportation, commerce et transport maritime, Cevital.

## Abstract

The object of our study is to analyse the process of exportation by maritime way. The activity of exportation is a key factor of the economic development of a country, the creation of wealth and provision of currencies. Nevertheless, the step of exportation is complex, firms are required to accomplish diagnoses export and to choose markets to be targeted.

We studied the process of exportation of a product within the firm CEVITAL. This research allowed us to conclude that the CEVITAL firm has a weight mattering on the local market and occupies an important place faced with competition in the international ladder. However, this firm meets various pressures in exportation which are linked to the slowness of administrative procedures, to deficiencies in facilities of transport and finally to the well brought up logistical cost.

**Key words:** activity of exportation, trade and transport by sea, Cevital.

## ملخص

الهدف من دراستنا هو تحليل عملية التصدير عن طريق البحر. نشاط التصدير هو عامل رئيسي في التنمية الاقتصادية للبلد، وخلق الثروة والعملات الأجنبية. ومع ذلك، فإن عملية التصدير معقدة، حيث يتعين على الشركات إجراء تشخيصات للتصدير واختيار الأسواق التي تستهدفها.

لقد درسنا عملية تصدير منتج داخل شركة سيفيتال. أتاح لنا هذا البحث ان شركة سيفيتال لها وزن مهم في السوق المحلية وتحتل مكانة مهمة مقابل المنافسة على المستوى الدولي. ومع ذلك، تواجه هذه الشركة قيود تصدير مختلفة مرتبطة ببطء الإجراءات الإدارية وأوجه القصور في البنية التحتية للنقل وأخيراً التكلفة اللوجيستية المرتفعة.

**الكلمات المفتاحية:** نشاط التصدير، التجارة والنقل البحري، سيفيتال