

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES GESTION
Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Thème

*Gestion des opérations de transit de douane à l'exportation.
Cas : Cevital*

Réalisé par:

- 1- ATMANE Imene
- 2- BEZTOUH Mounia

Encadré par:

Mr. KHIDER A

Membre du Jury

- **Président (e) :**
- **Examineur :**

Promotion : 2020/2021

Remerciements

Nous tenons à remercier le bon Dieu tout puissant qui nous a données le courage et la volonté pour bien mener ce travail.

Nous tenons à remercier notre encadreur Mr KHIDER pour ses conseils et ses orientations.

Nous remercions tous les enseignants qui ont apporté leur contribution durant toute cette période de formation en terme de transmission de l'information.

Nous tenons également à témoigner notre gratitude à tout le personnel de l'unité CEVITAL pour leur accueil et tous les conseils prodigués au cours du stage ; spécialement le personnel du département transit export.

Enfin, on remercie tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Le binôme : ATMANE Imene et BEZTOUH Mounia

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à l'âme de celui qui a toujours souhaité être avec moi à ce moment marquant de ma vie à mon exemple éternel, mon support et soutien moral, source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour ma voir réussir, mon très cher papa.

A celle qui ma soutenue et encouragée durant les moments les plus difficiles de ma vie et qu'elle trouve ici le témoignage de ma profonde reconnaissance, ma chère maman.

A mes frères et sœur qui ont partagés avec moi les moments d'émotions lors de la réalisation de ce travail.

A mes amies qui sans leurs encouragements ce travail n'aura jamais vu le jour.

A mon amie avant d'être binôme Mounia.

A tous ceux que j'aime.

IMENE ATMANE

Dédicace

*En ce jour mémorable je dédie ce modeste travail en signe de ma vive reconnaissance et ma
profonde estime :*

*- À celui que personne ne peut compenser les sacrifices qu'il a consentis pour mon éducation
et mon bien être, mon très cher papa.*

*- À celle qui n'a jamais cessé de me soutenir et de m'encourager durant toutes ces années
d'études et qui a été toujours présente à mes côtés pour partager ma joie et me consoler
quand il fallait. ma chère maman.*

- À mes deux chers frères : Saad et Kysian qui ont toujours été prêts de moi.

- À mes grands-parents que j'aime, et à toute ma famille.

- À tous mes amis, et à mon binôme Imene

Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce travail soit possible.

Mounia Beztouh

Listes des figures :

Figure N°01 : les quatre composantes de la logistique internationale	07
Figure N°02 : modèle de chaine logistique (kearney,1994).....	13
Figure N°03 : l’englobement des techniques de paiement sur les instruments paiement internationale	60
Figure N°04 : déroulement de l’opération du virement internationale	61
Figure N°05 : fonctionnement de la lettre de change	62
Figure N°06 : représentation du déroulement du crédit-bail	69
Figure N°07 : les directions concernées à l’exportation	84
Figure N°08 : l’organigramme de la direction de CEVITAL.....	85
Figure N°09 : présentation de l’évolution de chiffre d’affaire à l’exportation du sucre blanc de l’entreprise CEVITAL agroalimentaire	90
Figure N°10 :la répartition par région des exportations du sucre blanc en 2020	91

La liste des tableaux

Tableau n° 01 : définitions de la gestion de la chaîne logistique.....	17
Tableau n° 02 : classification des termes commerciaux.....	25
Tableau n° 03 : illustration des incoterms 2020	35
Tableau n° 04 : l'évolution des incoterms	36
Tableau n° 05 : les différents avantages et inconvénients des modes de transport	46
Tableau n° 06 : les six phases des opérations de transport	53
Tableau n° 07 : comparaison entre les différents types de financement à court terme	65
Tableau n° 08 : l'évolution du chiffre d'affaire du complexe CEVITAL à l'export.....	89
Tableau n° 09 : présentation de la réparation des exportations du sucre blanc en 2020.....	91
Tableau n° 10 : les étapes d'une opération d'exportation	97

LISTE DES ABREVIATIONS

ASLOG : Association française des logistiques d'entreprise

BL : Bill of Lading (connaissance maritime)

CMR : Conteneur Mouvement Request.

CCI : Chambre de Commerce International.

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

CIF : Cost Insurance and Freight ou « coût, assurance et fret » ; port de destination convenu

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

CMR : Convention relative au contrat de transport de Marchandises

CIM : Convention Internationale Concernant le Transport de Marchandises par Chemin de Fer

DAU : Document Administratif Unique

D/A : Document contre Acceptation.

D/P : Document contre le Paiement.

D11 : Déclaration de mise en entrepôt

DAT : Delivered at place.

DDP : Delivered duty paid.

DAP : Delivered at Terminal.

EXW : EX Works.

FAS : Free Alongside ship.

FCA : Free carrier.

FOB : Free Alongside ship.

INCOTERMS : International Commercial Terms.

IPB : Inspection Principale aux Brigades.

L/C : Lettre de Crédit.

LTA : Lettre de Transport Aérien

LVI : Lettre de Voiture Internationale

LTM : Lettre de transport maritime.

TIC : Technologies de l'Information et de la Communication

SCM : Supply Chain Management

ULD : Unité Load Device ou « unité de chargement aérienne »

UE : Union européenne.

USD : United state Dollar.

Sommaire

introduction générale :.....	1
Chapitre PREMIER : la logistique internationale.....	4
INTRODUCTION.....	5
Section 01 :Généralités sur la logistique.....	5
Section 02 : la chaîne logistique	12
SECTION 03 : les éléments de la logistique internationale	20
Section 04 : les incoterms.....	23
Conclusion.....	39
Deuxième chapitre : les procédures logistiques à l'exportation	40
Introduction	41
Section 01 : Le transport international	41
Section 02 : Les procédures de dédouanement de la marchandise.....	55
Section 03 : financement des exportations.	59
SECTION 04 : les risques liés aux exportations et leur assurance.....	70
Conclusion.....	74
TROISIEME CHAPITRE.....	75
Introduction	76
Section 01 : présentation de l'entreprise CEVITAL	76
Section 02 : évolution des exportations de CEVITAL.....	86
Section 03 : la démarche export de CEVITAL.....	93
SECTION 04 : cas pratique d'une opération d'exportation de sucre blanc	99
Conclusion	103
Bibliographie	
Annexes	

Introduction générale :

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale. Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructures et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers se traduisent par le développement des investissements directs étrangers. La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres. A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans les économies et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de service. Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

Le développement des groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce extérieur et un facteur contribuant à ce développement. Les développements techniques en matière de communication et de télécommunication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services. La mondialisation des échanges conduit au développement de règles à une échelle régionale et mondiale. Il en est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionales, et au premier plan de l'Union Européenne (UE). Il s'agit aussi des règles à un niveau global, règle du GATT, règle de l'OMC.

La logistique joue un rôle décisif pour le développement du commerce mondial. Les infrastructures, tout comme le management logistique, sont déterminants pour faciliter les échanges, réduire les coûts et garantir la qualité de service pour le commerce international.

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

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

Introduction générale

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

Dès qu'une entreprise envisage d'exporter des marchandises, va se poser le problème du choix des intervenants. Les transporteurs traitent rarement cette dernière en direct avec les expéditeurs. Vous allez donc en général passer par un transitaire. C'est le nom donné aux différents auxiliaires de transport qui servent d'intermédiaire entre le chargeur (qui leur confie les marchandises) et les transporteurs. Les prestations offertes par ces intermédiaires ne se limitent pas à l'organisation du transport, mais incluent aussi la prise en charge des opérations douanières, des prestations logistiques (stockage, allotissement), l'assurance des marchandises, etc. grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international proposent des services à valeur ajoutée qu'il est nécessaire de comparer et dont il faut assurer le suivi.

L'administration douanière quant à elle intervient dans différentes missions :

- fiscale pour assurer le recouvrement de toutes les impositions et faire application de la réglementation communautaire et nationale ;
- économique : élaboration des statistiques, mise en œuvre des procédures optimales et des régimes douaniers adaptés.

A travers ce modeste travail nous nous proposons d'apporter un éclairage sur toutes les étapes des opérations transitaires et douanières, **Et la question fondamentale qui se pose est comment gérer toutes les opérations transitaires et douanières afin de réaliser une opération d'exportation ?**

A travers cette problématique on pose ces questions secondaires suivantes :

- La logistique à l'international est-elle importante pour le bon fonctionnement des exportations ?
- Quels sont les différents modes de transport ?
- Quelles sont les modalités et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?
- Quelle est la démarche d'exportation adaptée par l'entreprise CEVITAL pour conquérir le marché étranger ?
- Quel est le mode de transport le plus utilisé dans les opérations d'exportation par l'entreprise CEVITAL ?

Pour nous guider dans la réalisation de notre recherche et répondre aux questions posées, nous allons nous appuyer sur les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : la logistique consiste à apporter ce qu'il faut là où il faut et quand il faut.
- **Hypothèse 02** : L'entreprise CEVITAL pour atteindre ses objectifs, a mis en œuvre une bonne démarche d'exportation qui lui a permis d'être compétitive à

Introduction générale

- L'échelle internationale et d'augmenter ses parts de marchés sur les territoires étrangers.
- **Hypothèse 03** : Le transport maritime occupe une place importante dans les exportations de CEVITAL.

Ce travail a pour vocation de répondre à un certain nombre de questions et de concepts de base qui nous jugent important pour entamer une activité à l'international, Il s'agit essentiellement de présenter la logistique internationale dans le premier chapitre de ce travail qui s'intitule "la gestion des opérations de transit et de douane à l'exportation"

Une fois franchie l'étape de présentation de cette dernière, nous présentons dans le deuxième chapitre, les procédures logistiques à l'exportation. et en dernière étape on va suivre un cas pratique d'une exportation de sucre blanc au niveau du service transit export de SPA CEVITAL agroalimentaire.

Chapitre 01 :

La logistique internationale

INTRODUCTION :

Le travail de logistique comprend l'organisation du transport et pour une entreprise, cela comprend la livraison de produits matériels. Le premier va du fournisseur au site de production (logistique en amont). Une fois transformé et fabriqué, le produit doit répondre aux exigences suivantes : ventes aux clients (logistique aval). Par conséquent, la logistique consiste à fournir les Produits du point de vente au point de production. La plupart des échanges internationaux se font "par voie maritime" environ quatre cinquièmes de ou plus. C'est pourquoi le transport international utilise souvent inévitablement des intermédiaires. La logistique dans un contexte international présente des différences par rapport au contexte national. Le terme qui caractérise le mieux l'approche internationale est l'incertitude. C'est ainsi, qu'elle devra évoluer dans des environnements éloignés géographiquement et culturellement. La maîtrise des opérations logistiques par les entreprises repose sur le bon choix des intervenants et de leur cohabitation qui permettra la bonne fin de l'opération commerciale. Dans ce chapitre, nous allons nous intéresser à la logistique internationale qui sera composée de quatre sections : la première fera l'objet de la notion de la logistique internationale, la deuxième section sera consacrée aux intervenants et la troisième section sera consacrée à la chaîne logistique ou supply chain management. En fin on termine avec la quatrième section qui traite les différents incoterms.

Section 01 : Généralités sur la logistique

La logistique, une fonction et un mode de fonctionnement indispensables pour l'échange internationaux. Cette section se concentrera sur l'élaboration d'un cadre théorique où nous présenterons également son histoire et quelques définitions de concepts logistiques ainsi que ses activités et ses enjeux.

1-1 Définition de la logistique :

Les définitions de la logistique sont multiples. De nombreux auteurs ont fait ce constat dans le champ de la science de gestion, La logistique peut être définie de plusieurs manières mais toutes ces définitions reviennent toujours à la même idéologie.

La logistique recouvre toujours des fonctions de transport, stockage et manutention et, dans les entreprises de production, elle tend à étendre son domaine en amont vers l'achat et l'approvisionnement, et en aval vers la gestion commerciale et la distribution.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

On cite souvent la définition d'origine militaire : « la logistique consiste à apporter ce qu'il faut là où il faut et quand il faut. »¹

1-1-1 Au niveau de l'entreprise :

- Définition selon l'American Marketing Association en 1948, « la logistique concerne le mouvement et la manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation »²

- ASLOG (Association française des logistiques d'entreprise) définit la logistique comme « l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produits, à l'endroit et au moment qu'une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tels que la localisation des usines et entrepôts, l'approvisionnement, la gestion physique des encours de fabrication, l'emballage, le stockage, et la gestion des stocks manutention et la préparation des commandes, le transport et les tournées dès la livraison. »³ .

- Dans la définition de la norme AFNOR (norme X 50-600), la Logistique est une fonction" dont la finalité est la satisfaction des besoins exprimés ou latents, aux meilleures conditions économiques pour l'entreprise et pour un niveau de service déterminé. Les besoins sont de nature interne (approvisionnement de biens et de services pour assurer le fonctionnement de l'entreprise) ou externe (satisfaction des clients). La logistique fait appel à plusieurs métiers et savoir-faire qui concourent à la gestion et à la maîtrise des flux physiques et d'informations ainsi que des moyens"

1-1-2 Au niveau international :

La logistique est un processus qui anticipe les désirs des clients (ce client peut se trouver aux quatre coins de la planète, ce qui permet la mise en œuvre d'une logistique internationale), permet de se procurer les ressources pour réaliser ses désirs et volontés au bon endroit, le bon moment approprié en optimisant les coûts pour l'entreprise⁴ , Ainsi la logistique vise toujours comme finalité l'obtention du souhait à l'endroit adéquat dans le meilleur rapport qualité / prix et dans les délais les plus favorables en fonction de la nature du produit transporté. La logistique internationale est composée des éléments figurent sur le schéma suivant :

¹ Y. Pimor, M. Fender, p 3

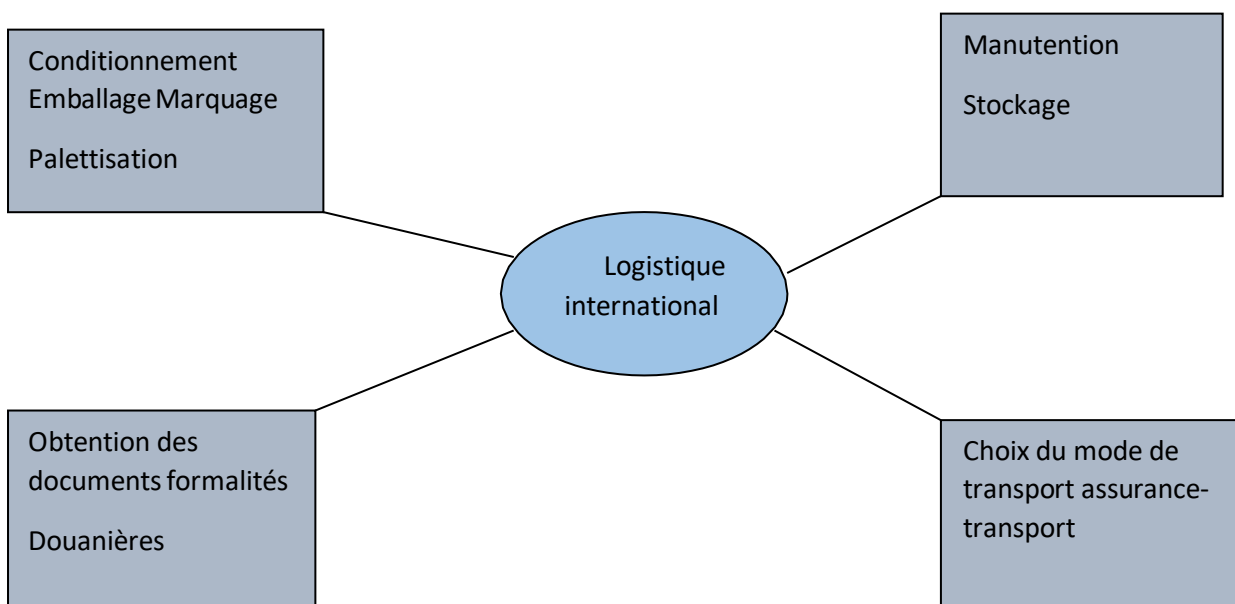
² D. Tixier, H. Mathe et J. Colin, « la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux, Dunod, Paris, 1983, P12.

³ IDEM, p,12

⁴ R. Nouméne, « Les éléments de base de la logistique internationale », éd, Menaibuc, Paris, 2004, p5.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Figure n°1 : les quatre composantes de logistique internationale.



Sources : Corinne Pasco, commerce internationale, dunod, 4^{ème} Edition, 2002, p 45.

La logistique coordonne toutes les activités qui sont liées à la circulation des marchandises et comprend toutes les activités de réception, de stockage, de commande, d'emballage et d'expédition.

La logistique recouvre toujours des fonctions de transport, stockage et manutention. Dans les entreprises de production, elle tend à étendre son domaine en amont vers l'achat et l'approvisionnement, en aval vers la gestion commerciale et la distribution. On cite souvent la définition d'origine militaire : « la logistique consiste à apporter ce qu'il faut là où il faut et quand il faut. »

1-2 HISTORIQUE :

Le terme logistique vient du GREC *logistikos* « relatif au raisonnement » ou *logisteuo* « administrer ».

L'institution militaire a utilisé ce terme pour définir l'activité qui réussit à combiner deux facteurs nécessaires dans la gestion des flux : l'espace et le temps. La logistique a donc été un sujet de réflexion intensive pour les grands chefs militaires.⁵

Au IV^{ème} siècle avant JC (Jésus-Christ), Sun Tzu met en avant la nécessité de disposer de chariots d'approvisionnement de denrées alors qu'Alexandre Le Grand (356 – 323 avant JC.) avant de se lancer dans son périple en Asie, brûla tous ces chariots de denrées afin de rendre moins pesante la mobilité de ses troupes. De part cette réflexion, Alexandre Le Grand avait pensé faire précéder le mouvement de ses armées par l'organisation du ravitaillement.

⁵ A. Gratacap, P. Médan, « management de la production », éd, Dunod, paris, 2001, P285.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Si nous remontons un peu le temps, on remarque que Jules César intégra très tôt la fonction « Logista » au sein de ses légions. Celle-ci était représentée par un officier qui avait pour mission de s'occuper des mouvements de l'armée pour pouvoir organiser le campement et l'approvisionnement en nourriture. On retrouve donc dès l'antiquité des faits prouvant la prise en compte de la logistique dans la planification stratégique militaire. Une des premières apparitions écrites à ce sujet intervient au XIX^{ème} siècle où la logistique est définie comme « l'art des troupes » écrite par le général JOMINI général d'empire au service de Napoléon I ou il a souligné le lien étroit existant entre le bon déroulement des opérations militaires et la conduite d'une logistique militaire.

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

Le grand tournant de l'évolution de la logistique durant la 2^{ème} guerre mondiale et plus précisément pendant les préparatifs du débarquement. Contrairement aux Allemands qui échouèrent dans l'invasion de la Grande-Bretagne à cause d'un manque de préparation des opérations.

Dans les années 1950 les spécialistes logistiques militaires démobilisés après la fin de la 2^{ème} guerre mondiale tentèrent de transposer leur savoir-faire au monde de l'entreprise. Cependant, du fait de la reconstruction, la recherche d'optimisation opérationnelle ne débuta que dans les années 1960 – 1970.

La logistique a pris un essor considérable dans les années 1970 lorsque les entreprises ont cherché après la gestion de leurs stocks tout en appliquant la méthode de « juste à temps » qui est issue des premières expériences conduites par les ingénieurs de TOYOTA.

Les années 1980-1990 furent une phase de croissance où l'on passa à une logistique ayant pour but de coordonner les différentes fonctions de l'entreprise. On commença à assister à un décloisonnement et, la notion de transversalité fit son apparition. L'entreprise passa ainsi dans une démarche de recherche de l'efficacité et de la maîtrise de ses coûts.

Face à un marché qui est devenu de plus en plus saturé et à une clientèle dont les exigences évoluent encore aujourd'hui de manière importante, les entreprises sont continuellement dans une phase de mutation, remise en cause de leur organisation logistique.

Dans les années 1990 les entreprises ont alors mis en place des nouvelles méthodes de planification de leur production et de leur approvisionnement en interne. La logistique s'est élargie aux flux entre entreprises, depuis les fournisseurs initiaux jusqu'au client final⁶.

⁶ JOURNET.M, « évolution de la logistique des entreprises industriels et commerciales », revue annuelle des élèves des arts et métiers, paris, dunod, 1998

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

1-3 Les activités et les objectifs de la logistique :

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

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

- Émission et/ou traitement des commandes relatives aux besoins en ressources logistiques ;
- Gestion des livraisons, dont les activités d'emballage, manutention et transport ;
- Gestion de ressources physiques (parc automobile, magasins, plates-formes d'éclatement...) ;
- Gestion des mouvements des personnes (plannings de rotation, plannings d'activité...). Dans l'industrie, la fonction logistique regroupe toutes les activités précédentes, auxquelles s'ajoutent les opérations de :
- Gestion des données techniques de la production ;
- Planification des besoins en composants. Dans les administrations enfin, la fonction logistique regroupe généralement l'ensemble des activités de gestion des ressources physiques (bâtiments, engins divers de travaux et manutention, véhicules de transport,). A ces dernières, s'ajoutent les « services généraux » (petites maintenances, entretiens, sécurité...).

1-3-1 La logistique des biens et services⁸ :

La logistique des biens et services se répartie en logistique d'approvisionnement, logistique des systèmes de fabrication, logistique de distribution et logistique des retours

1-3-2 La logistique d'approvisionnement :

L'approvisionnement regroupe l'ensemble des activités contribuant à l'acquisition des matières ou des services dont a besoin l'entreprise pour son fonctionnement. La logistique dans ce contexte intègre la détermination des quantités de commande, la recherche des sources d'approvisionnement (fabricants, fournisseurs), les achats (passation des commandes), la gestion de la base de donnée « articles », la gestion des magasins et des stocks de matière.

1-3-3 La logistique des chaînes de fabrication :

La chaîne de fabrication est les ressources matérielles (machines : équipements) et technologiques utilisés pour la transformation des matières en produits semi-finis ou finis. La logistique des chaînes de fabrication consiste donc à mettre en œuvre les activités de planification des besoins en composants ; gestion des stocks des encours de production et de

⁷ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Fonctions-logistiques.htm> consulter le 25-05-2021

⁸ Document propre de l'EPB, « service logistique »

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

produits semi-finis ; gestion des données techniques de la production ; ordonnancement et planification de la production ; manutention entre unités de fabrication.

1-3-4 La logistique de distribution :

La distribution consiste à écouler les produits finis vers les marchés de consommateurs. Elle rassemble les activités mises en œuvre pour ravitailler les consommateurs en produits finis.

1-3-5 La logistique de retour (reverse logistique) :

La gestion des flux retours est l'acheminement d'emballage vides, ou de marchandises généralement hors d'usage, du lieu de consommation finale au lieu de fabrication. Ces marchandises sont retournées pour réutilisation, réparation, recyclage ou destruction définitive.

La logistique de retour regroupe donc l'ensemble des activités qui contribuent à ramener vers l'usine (point d'origine) des marchandises récupérées chez le consommateur final. Elle a une place importante par exemple dans :

- Les entreprises des boissons gazeuses (retours de bouteilles et casiers vides pour réutilisation)
- Les entreprises de fabrication de produits chimiques (retours d'emballages usagés pour destruction)
- Les entreprises de fabrication d'appareillages électroniques (pour réparation ou destruction).

1-4-1 La logistique des transports⁹ :

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

1-4-2 Détermination des réseaux de transport :

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

- Le mode d'acheminement des produits (maritime, aérien, ferroviaire ; routier ou multimodal)
- Risques de transport (limitation du nombre de ruptures de charges, utilisation d'unités de transport intermodal)
- La disponibilité des moyens logistiques (engins de manutention, zone de stockage) de part et d'autre de chaque point de transport

⁹<https://www.studyrama.com/formations/fiches-metiers/transport-logistique/> consulté le 17/06/2021

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- La sélection du réseau le moins coûteux et le plus adapté aux marchandises que l'on souhaite acheminer

1-4-3 Planification des transports :

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

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

1-4-4 Gestion du parc de véhicule :

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

1-5- La logistique de soutien :

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

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

1-6- LES ENJEUX DE LA LOGISTIQUE :

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

- La croissance de l'entreprise : la stratégie implique une parfaite maîtrise des problèmes logistiques.
- La maîtrise des coûts : grâce à une meilleure connaissance de l'ensemble des coûts du produit, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à l'après-vente.
- Les possibilités d'externalisation de l'entreprise : l'analyse logistique permet à l'entreprise de se recentrer sur sa vocation principale en confiant à des spécialistes certaines opérations (exemple de la sous-traitance). La nouvelle donne, c'est aussi l'optimisation des flux de transports.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- La normalisation des produits et des processus de gestion : l'optimisation des flux implique l'établissement des normes (standardisation de certains composants et produits, normes de coûts...).
- La diversification de l'entreprise : la maîtrise de la chaîne logistique permet à l'entreprise d'élargir la gamme de ses activités.
- La flexibilité et l'adaptabilité de l'entreprise : grâce à une souplesse obtenue dans la distribution amont et aval, ainsi qu'une meilleure maîtrise de la gestion des transports et du stockage.

Du fait de leur importance, les enjeux de la logistique sont également pris en compte par l'Etat dans l'élaboration des politiques économiques, industrielles et techniques, ce qui n'est pas sans conséquence pour l'entreprise, la logistique influence en effet : le secteur des transports (privilégier un certain type de transport), le développement régional (les entreprises préféreront s'implanter dans des régions dotées d'une infrastructure logistique solide), les politiques économiques (l'importance de la logistique conduit l'Etat et les collectivités territoriales à intensifier leurs interventions : amélioration du réseau routier, mise en place d'une politique des transports...), l'environnement scientifique et technique (l'analyse logistique favorise la généralisation de la robotique, de la productique...et reste liée au développement de l'informatique, télématique...).¹⁰

Section 02 : la chaîne logistique

La chaîne logistique (supply chain) occupe une place primordiale dans le fonctionnement de l'entreprise, elle commence de fournisseur au fournisseur et se termine au client du client tout en passant par la fabrication et le stockage des produits en amont et en aval. Pour faire face à la concurrence, chaque entreprise se voit donc intéressée par la maîtrise de ce processus de façon à avoir toutes les informations nécessaires à la mise en place d'une politique commerciale, lui permettant de suivre la concurrence et préserver ses parts du marché.

2-1 Définitions de la chaîne logistique :

Il existe énormément de définitions de la chaîne logistique dans la littérature. C'est un sujet passionnant car nouveau et porteur de progrès, on va vous citer quelques définitions :

« La chaîne logistique comme un système de sous-traitants, de producteurs, de distributeurs, de détaillants et de clients entre lesquels s'échangent les flux matériels dans le sens des fournisseurs vers les clients, et des flux d'information dans les deux sens »¹¹

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

11 Tayur, S., "Computing the optimal policy for capacitated inventory models," Stochastic Models, , 1993, pp. 585.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

« Une chaîne logistique est l'ensemble des firmes qui amènent des produits ou des services sur le marché »¹

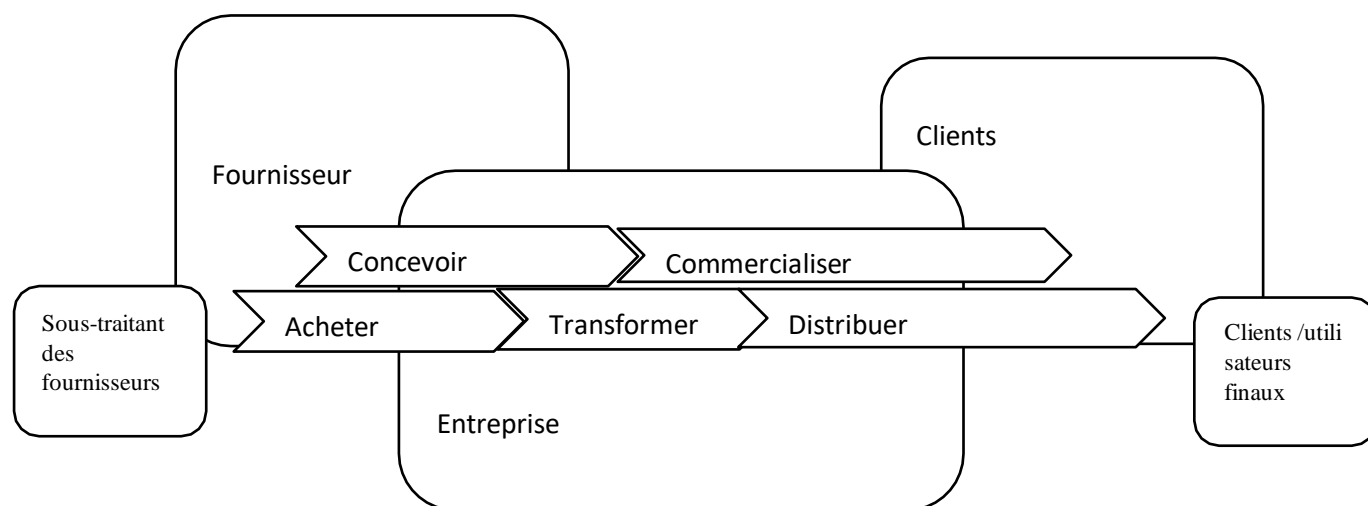
« Un réseau d'installations qui assure les fonctions d'approvisionnement en matières premières, de transformation de ces matières premières en composants puis en produits finis, et de distribution du produit fini vers le client »². Le parallélisme entre la chaîne logistique et l'organisation en réseau est très significative, ce qui met en évidence la complexité de sa gestion étant donné qu'elle est le point qui rassemble plusieurs acteurs qui participent à un même projet ou à défaut au processus de création, ou développement d'un service ou d'un produit. New et al (New et al, 1995) vont dans le même sens et proposent de représenter les activités et les entreprises impliquées dans cette chaîne qui commence à l'extraction de la matière première en passant par les entreprises de production, les grossistes, les détaillants jusqu'au client final.

« La chaîne logistique est un réseau global d'organisations qui coopèrent afin d'améliorer les flux des matériels et des informations entre les fournisseurs et les clients au plus bas coût et à la plus grande vitesse. L'objectif de la chaîne logistique est la satisfaction du client »³. Cette définition suggère que la chaîne logistique englobe des partenaires indépendants mais vus comme une seule entité ou une seule stratégie.

« Une chaîne logistique consiste à impliquer toutes les étapes impliquées directement ou indirectement dans la satisfaction de la requête d'un client. La chaîne logistique inclut non seulement le fabricant et ses fournisseurs, mais aussi les transporteurs, les centres d'entrepôt, les détaillants et les clients eux-mêmes »⁴.

En résumant ces définitions on peut voir qu'il existe deux visions de la chaîne logistique, l'une basée sur l'entreprise, et la seconde basée sur le produit. Un modèle de chaîne logistique basé sur une entreprise peut être donné par la figure suivante (Kearney, 1994)

Figure .2 : modèle de chaîne logistique (Kearney, 1994)



¹ Lambert et al « supply chain management » International Journal of Logistics Management, p 13

² H.L. Lee, C. Billington, Material management in decentralized supply chains, Operations Research, (1993), p 835.

³ Govil et Proth, supply chain design and management, 2002.

⁴ Chopra et Meindil, supply chain management, strategy planning et opération, 2007, p 265

2-2 Fonctions de la chaîne logistique :

2-2-1 Le système d'approvisionnement :

Le système d'approvisionnement se concentre sur la fourniture de tous les composants nécessaires à la fabrication. Deux grandes phases sont ici à distinguer. La première phase consiste à sélectionner les fournisseurs de l'entreprise. Le choix des fournisseurs peut se faire sur différents critères comme la qualité, le prix, le délai de réapprovisionnement, les composants... Il est possible de sélectionner un fournisseur unique par produit ou, au contraire, des sources multiples qui se partagent la demande, en minimisant le risque de rupture de la livraison. Les fournisseurs étant déterminés, la seconde phase du processus d'approvisionnement consiste à passer les commandes des composants à ces fournisseurs en fonction de la production à réaliser. Il s'agit aussi de vérifier que ces composants sont livrés dans de bonnes conditions, c'est-à-dire de vérifier que la livraison comporte les bons composants, de qualité requise, en quantité conforme et au bon moment.¹⁶

D'une manière générale, un certain nombre d'entreprises, souvent des acteurs exemplaires dans leur industrie, ont su bâtir des réseaux avancés d'approvisionnement, ou Advanced supply network. L'objectif est alors de générer des avantages compétitifs à partir de plusieurs sources. Les partenaires attaquent l'ensemble des dysfonctionnements dans la chaîne logistique, coordonnent leurs stratégies commerciales, et mettent en œuvre les innovations industrielles dans le cadre d'un développement collaboratif des produits et processus. Les résultats se matérialisent sous forme de décroissance du coût complet, de réduction du délai de mise sur le marché et d'amélioration de la qualité.¹⁷

2-2-2 Le système production :

La fonction de production est au cœur de la chaîne logistique, il s'agit là des compétences que détient l'entreprise pour fabriquer, développer ou transformer les matières premières en produits ou services. Elle donne une capacité à la chaîne logistique pour produire et donne ainsi un indice sur sa réactivité aux demandes fluctuantes du marché. Si les usines ont été construites avec une grande capacité de production, parfois excessive, alors on peut être réactif à la demande en présence de quantités supplémentaires à faire, cet environnement a l'avantage d'être disponible pour des clients en cas de demandes urgentes, mais d'un autre côté une partie de la capacité de production peut rester inactive ce qui engendrent des coûts et dépenses en plus. D'un autre côté si la capacité de production est limitée, la chaîne logistique a du mal à être très réactive et donc peut perdre des parts du marché vu qu'elle n'est pas capable de répondre favorablement à certaines demandes. Il faut donc trouver un équilibre entre réactivité et coûts.

¹⁵ Julien François, « Planification des chaînes logistiques : modélisation du système décisionnel et performance », pour obtenir le grade docteur, université bordeaux 1, 17 Décembre 2007, P 23. ¹⁷ Hervé Mathe, Daniel Tixier, « La logistique », 7e édition, PUF, Paris, P 20 - 21

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

2-2-3 Le système de stock :

Ce système, très couramment utilisé depuis des dizaines d'années dans les entreprises industrielles et de distribution, par un principe fondamental : séparer la production de la demande afin d'optimiser la première tout en satisfaisant la seconde. Cela prend la forme d'un stock de produits finis alimentant la distribution des clients. En amont, le stock de matières approvisionnées a pour fonction d'alimenter la production. Chacun de ces stocks joue le rôle d'un client pour la phase située en amont du fait qu'il répercute la partie « nette » de la demande reçue (solde entre la quantité en stock et la quantité demandée). La quantité en stock varie en fonction :

- De la plus ou moins grande régularité de la demande pour ce qui concerne le stock de sécurité.
- Du délai de réapprovisionnement, établi en fonction d'une fabrication optimum, pour ce qui concerne le stock de roulement.

Ce système présente l'avantage de pouvoir lisser les irrégularités de la demande clients à partir du stock de produits finis, véritable régulateur entre la production et les commandes clients. Mais il n'est efficient que dans le cas où les irrégularités de ces commandes clients ne sont pas trop importantes. Dans le cas contraire, il devient très dangereux pour une entreprise industrielle, car le pilotage des flux s'effectuant à partir de la demande « nette », il se produit un effet d'historique croissant au fur et à mesure que l'on remonte la chaîne ou le processus d'aval en amont. En effet, le stock jouant un rôle de régulateur, il masque forcément l'état réel de la demande en aval. Le gestionnaire ou pilote des flux prend alors en compte uniquement le solde de ce stock comme base de calcul de ses réapprovisionnements.

2-2-4 Le système de Distribution et transports :

La fonction transport intervient tout au long de la chaîne, le transport des matières premières, le transport des composants entre les usines, le transport des composants vers les centres d'entreposage ou vers les centres de distribution, ainsi que la livraison des produits finis aux clients. Le rapport entre la réactivité de la chaîne et son efficacité peut être aussi vu par le choix du mode de transport. Les modes de transport les plus rapides comme par exemple les avions, sont très coûteux, mais permettent de réagir très vite et ainsi de satisfaire les demandes non prévisibles. Les modes de transport par voies ferrées ou par camions sont plus efficaces du point de vue des coûts engendrés mais moins rapides. L'ensemble des partenaires peut choisir de combiner ces modes de transport et de les adapter à certaines situations selon l'importance de la demande et le gain total engendré. Les problèmes liés à la distribution et au transport peuvent être vus sous plusieurs angles. On peut chercher à trouver les meilleures routes possibles pour visiter les points de collecte et/ou de distribution (Véhicule routing problems, problèmes de tournées des véhicules), ou bien, comme dit plus haut, chercher les meilleurs modes de transports, ou bien les quantités des produits qui doivent être transportées aux clients tout en minimisant le coût global des transports et des stocks. En effet, selon les études (Hugos, 2003) les coûts de transport et distributions constituent le tiers des coûts opérationnels globaux d'une chaîne logistique, ce qui rend leur optimisation un défi majeur pour les entreprises.

2-2-5 La vente :

La fonction de vente est la fonction ultime dans une chaîne logistique, son efficacité dépend des performances des fonctions en amont. Si on a bien optimisé pendant les étapes précédentes, alors on facilite la tâche du personnel chargé de la vente, car ils pourront offrir des prix plus compétitifs que la concurrence, sinon les marges seront très étroites et les

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

bénéfices pas très importants, voire même engendrer des pertes.

2 -3 : La gestion de la chaîne logistique (SCM) :

On appelle SCM (gestion de la chaîne logistique) les outils et méthodes visant à améliorer et à automatiser l'approvisionnement en réduisant les stocks et les délais de livraison. On parle ainsi de travail en « flux tendu » pour caractériser la limitation au minimum des stocks dans toute la chaîne de production. Les pratiques de management de la « Supply Chain » reposent sur :

- L'acquisition et la livraison de marchandises.
- Des flux élaborés d'information.
- Des transactions financières.

2 -3-1 Définition :

Une chaîne logistique existe dès lors qu'au moins deux entreprises travaillent sur l'achèvement d'un produit donné. Si et seulement si cette association est délibérément pilotée en vue d'en maximiser la performance, alors on peut parler de gestion de la chaîne logistique. Il existe ainsi une distinction entre la « chaîne logistique » et la « gestion de la chaîne logistique » (SCM-Supply Chain Management). Ici encore, on relève plusieurs définitions de la gestion de la chaîne logistique (Mentzer et al., 01). Beaucoup d'auteurs soulignent la difficulté de définir le SCM. Voici quelques définitions, issues notamment de Croom et al. (2000) :

Jones et Riley, 1985	La gestion de la chaîne logistique est une approche intégrative pour s'accorder sur la planification et le contrôle du flux physique depuis les fournisseurs jusqu'à l'utilisateur final.
Berry et al., 1994	La gestion de la chaîne logistique vise à construire une confiance, à échanger des informations sur les besoins du marché, à développer de nouveaux produits et à réduire la base de fournisseurs d'une entreprise afin de libérer des ressources de gestion pour le développement de relations significatives sur le long terme.
Thomas et Griffin, 1996	La gestion de la chaîne logistique est la gestion des flux de marchandises et d'informations à la fois dans et entre les sites tels que les points de vente, les centres de distribution et les usines de production et d'assemblage.
Tan et al., 1998	La gestion de la chaîne logistique englobe la gestion des Approvisionnements et des marchandises depuis les fournisseurs de matières premières jusqu'au produit fini (et aussi de son éventuel recyclage). La gestion de la chaîne logistique se focalise sur la façon dont les entreprises utilisent les processus, la technologie et l'aptitude à améliorer la compétitivité de leurs fournisseurs. C'est une philosophie de management qui prolonge les activités classiques intra-entreprise, rassemblant l'ensemble des partenaires commerciaux avec un but commun d'optimisation et d'efficience.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Simchi-Levi et al., 2000	La gestion d'une chaîne logistique (ou Supply Chain Management) est un ensemble d'approches utilisées pour intégrer efficacement les fournisseurs, les producteurs, les distributeurs, de manière à ce que la marchandise soit produite et distribuée à la bonne quantité, au bon endroit et au bon moment dans le but de minimiser les coûts et d'assurer le niveau de service requis par le client.
Geunes et Chang, 2001	La gestion de la chaîne logistique est la coordination et l'intégration des activités de la chaîne logistique avec l'objectif d'atteindre un avantage compétitif viable. La gestion de la chaîne logistique comprend donc un large panel de problématiques stratégiques, financières et opérationnelles.
Rota-Franz et al., 2001	Faire du "Supply Chain Management" signifie que l'on cherche à intégrer l'ensemble des moyens internes et externes pour répondre à la demande des clients. L'objectif est d'optimiser de manière simultanée et non plus séquentielle l'ensemble des processus logistiques.
Dominguez et Lashkari, 2004	L'intérêt du Supply Chain Management (SCM) est de faciliter les ventes en positionnant correctement les produits en bonne quantité, au bon endroit, et au moment où il y en a besoin et enfin à un coût le plus petit possible. Le principal objectif du SCM est d'allouer efficacement les ressources de production, distribution, transport et d'information, en présence d'objectifs conflictuels, dans le but d'atteindre le niveau de service demandé par les clients au plus bas prix.

Tableau N°1 : Définitions de la gestion de la chaîne logistique.

Toutes ces définitions ont un point commun qui est que le supply chain management est le processus qui intègre toutes les fonctions de la chaîne logistique, et avec une vision globale des choses, c'est-à-dire qu'il voit le tout comme une seule entité même s'il s'agit d'une organisation hétérogène juridiquement. L'intégration de toutes ces fonctions dans le même système permet de faire une optimisation tout au long de la chaîne, alors que, prises individuellement, les différentes fonctions de la chaîne logistique présentent des objectifs différents. Par exemple, pour avoir une meilleure qualité de service pour les clients il est nécessaire d'avoir un niveau de stock important, alors que pour réduire les coûts opérationnels on veut réduire les quantités en stock. L'optimisation simultanée de la qualité de service et les coûts opérationnels internes en trouvant un compromis est l'un des critères de mesure de l'efficacité d'un système de management de la supply chain.

2-4 Les intervenants dans une chaîne logistique¹⁸ :

¹⁸ G. Baglin, O. r Bruel, A. Garreau, M. Grief, Ch. Van Delft « management industriel et logistique », economica, paris, 2001, P 480, 481

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

2.4.1 Les fournisseurs :

Le réseau de chaîne logistique commence avec les sources capables de les alimenter en matières premières, fournitures, produit semi-fini...etc. ces sources continuent le premier maillon de la chaîne logistique.

2.4.2 Les fabricants :

Le deuxième élément de la chaîne logistique est le fabricant dont la mission est de fabriquer, assembler, transformer, et fournir des produits. L'association de ces deux acteurs offre déjà de multiples possibilités d'économie relatives au stockage de matière première ; les stocks importants constitués entre l'étape de l'approvisionnement en attente de la fabrication peuvent être réduits.

2.4.3 Les distributeurs :

Une fois le produit fini ou les services achevés, il convient de les mettre à la disposition du consommateur par l'intermédiaire du distributeur, celui-ci prend en charge de livrer les qualités voulues du produit fini au point de vente au moment où celles-ci en ont besoin. Bien que les notes de distribution soient nombreuses, et bien que certains réseaux se voient élargir par l'intervention d'autres acteurs comme les grossistes, il est toutefois possible et conseillé d'analyser les systèmes de distribution et les réorganiser dans un but de réduction des stocks, des espaces de stockages, des coûts et des temps de cycle.

2.4.4 Les détaillants :

Sur les linéaires, les détaillants mettent le produit à la disposition du consommateur. Cela peut comprendre aussi bien les commerces de proximité que les grands magasins, les supermarchés les hypermarchés où est effectué l'achat final. Bien que la chaîne de distribution physique s'arrête-là, il est inconcevable de considérer la chaîne logistique complète sans l'intervention d'un dernier élément : les consommateurs. Cet élément est décisif quant au choix du produit final et même à la suite de celui-ci.

Tous les intervenants de la supply chain sont liés entre eux et communiquent ensemble pour satisfaire au mieux leur cible commune, et on considère que la transparence et la confiance sont également des éléments essentiels. Chacun des intervenants de la chaîne logistique va avoir un rôle déterminant et essentiel pour que le client soit livré à temps et satisfait. Il est donc primordial que chaque acteur agisse dans son intérêt mais prenne en compte aussi celui de ses collaborateurs. Si l'un des acteurs ne respecte pas les règles, la production peut être arrêtée. De même, pour éviter toute surproduction, les agents vont établir les prévisions en fonction des prévisions de leur collaborateur précédant sans ajouter un pourcentage de marge. Cette collaboration doit être compétente et suivie pour éviter toute erreur, la production et les délais de livraison doivent tenir compte de chacun des agents.

2-5 Les enjeux de la chaîne logistique :

Les modèles traditionnels de stratégie se sont complexifiés avec le développement de la concurrence mondiale. D'une approche dichotomique de l'avantage concurrentiel :

Domination par les prix (et donc les coûts) ou différenciation, nous sommes entrés dans l'ère du prix et de la différenciation. Il faut maintenant être « bon partout », dans tous les domaines prix, qualité, délai, flexibilité, niveau de service.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

2-5-1. Les prix / les coûts :

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

2-5-2 La qualité des produits :

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

2-5-3. Le délai :

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

2-5-4 La flexibilité :

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

2-5-5 Le niveau de service :

Nous entendons par niveau de service la probabilité de satisfaire la demande dans un délai donné. Si le concept se comprend aisément, son application pose quelques difficultés, en particulier dans le choix des variables. Faut-il en effet comparer les livraisons effectuées au nombre total de livraisons, ou plutôt choisir le nombre de lignes de commande, les tonnes ou encore le chiffre d'affaire. Aux critères traditionnels, prix, qualité, délai, flexibilité et niveau de service, sont venus s'ajouter plus récemment les risques et le potentiel de progrès.

2-5-6 Les risques :

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

2-5-7 Potentiels de progrès :

Le potentiel reprend des éléments subjectifs et objectifs, permettant de juger des possibilités d'amélioration de la performance de l'entreprise : climat social, âge moyen du personnel, ancienneté, organisation en ateliers technologiques, communication dans l'entreprise, existence de groupes de travail, etc., Après avoir optimisé leurs différentes fonctions séparément production puis distribution et récemment achats, les entreprises ont pris conscience que l'amélioration de leurs performances passait nécessairement par l'intégration et la vision globale de leurs processus. Le concept de logistique puis plus récemment de supply chain a permis d'atteindre cet objectif.

SECTION 03 : les éléments de la logistique internationale

La logistique internationale est composée d'une panoplie d'acteurs et d'intervenants dont les missions sont particulières pour assurer l'acheminement des marchandises ou des personnes.

3-1 Les Banques :

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

3-2 Les assurances :

L'assurance est une fonction économique dont la finalité est de permettre l'indemnisation des dommages survenus aux biens et aux personnes grâce à la prise en charge d'un ensemble de risques et à leur compensation moyennant le paiement d'une prime ou cotisation de l'assuré.¹⁹

3-3 La douane²⁰ :

La douane est une institution fiscale chargée de la perception des droits et taxes dus à l'entrée de marchandises sur un territoire. Son activité est réglementée par le droit national, mais aussi par des accords internationaux comme l'OMC, elle peut par ailleurs assurer d'autres missions, notamment économique, protection et sécurité.

Elle doit :

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

3-4 Les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire²¹ :

Ce service est chargé de la coordination des interventions des services qui leur sont rattachés, en matière de contrôle sanitaire vétérinaire, de contrôle phytosanitaire, de contrôle de semences et des plants ainsi que de la conformité des marchandises aussi bien à l'importation qu'à l'exportation et de l'application à ces frontières (ports et aéroports) des dispositions législatives et réglementaires en vigueur, en matière de police sanitaire vétérinaire et phytosanitaire et de conformité des marchandises à l'importation et à l'exportation.

Ces services ont pour mission de :

- Veiller à l'application aux frontières (ports et aéroports) des dispositions législatives et réglementaires en vigueur, en matière de police sanitaire (vétérinaire et phytosanitaire) et de conformité des marchandises à l'importation et à l'exportation ;

¹⁹ Jean-Moulin, « lexique de gestion », DALLOZ, 6ème édition, Paris, 2003, p19

²⁰ <http://www.douane.gouv.fr/articles/a11602-les-multiples-missions-de-la-douane>. Consulter le 28-03-2015 .

²¹ Directeur du Contrôle et de la Qualité REF/EM/02/10 Référentiel des emplois de L'ONSSA (Office National de Sécurité Sanitaire des produits Alimentaires) Version B

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- Coordonner les interventions des services de la direction de contrôle et de qualité, en Matière de contrôle sanitaire (vétérinaire, phytosanitaire, des semences et des plants) ainsi que de la conformité des marchandises aussi bien à l'importation qu'à l'exportation ;
- Veiller au bon fonctionnement de la DCQ.

3-5 Le transitaire²² :

Le transit est une procédure dans laquelle les marchandises peuvent circuler sous le contrôle de la douane entre le bureau de douane de départ et le bureau de douane de la destination finale. Les procédures dysfonctionnelles de transit douanier augmentent les coûts de transport et constituent un obstacle majeur au commerce international. La façon d'assurer la sécurisation et l'efficacité du système de transit a fait l'objet de nombreuses discussions au sein de la communauté internationale. Pour développer un système de transit effectif et efficace, il est nécessaire de prendre en compte plusieurs facteurs. Par exemple, des systèmes de garantie bien conçus qui couvrent le paiement des droits d'importation, des taxes et d'autres charges sont essentiels pour assurer la libre circulation des marchandises en transit. Le partage d'informations entre bureaux de douane et les flux de documentation rationalisés simplifient les procédures de transit et les rendent transparentes. Les scellements douaniers sont des mécanismes qui garantissent l'intégrité physique des marchandises. Ils offrent également la garantie que les marchandises présentes au début d'une opération de transit quittent le pays de transit sans modification de leur état ou de leur quantité.

Le transitaire est donc celui qui effectue les opérations de transit. Si un chargeur, situé à l'étranger, veut expédier des marchandises à destination d'un autre pays, il est dans l'impossibilité d'accomplir les différentes formalités et de surveiller les opérations nécessaires pour assurer le passage des marchandises au-delà des frontières. Il fait donc recours à un intermédiaire qu'il charge de le remplacer, cet intermédiaire est le transitaire.²³

Les activités du transitaire²⁴ :

Les activités du transitaire sont très diverses mais dans l'acception la plus large, elles peuvent être principalement divisées en quatre catégories :

-Activités « matière grise » : Le transitaire va informer le client sur les routes les plus adaptées, sur la conception globale du transport et réserver le fret.

- Activités physiques : à l'exportation et à l'importation A l'exportation, le transitaire va procéder à des activités de messageries, d'emballement, de fournitures (conteneurs, etc.).

A l'importation, il reçoit l'avis d'arrivée adressé au destinataire et prend en charge La marchandise auprès de la compagnie (maritime ou aérienne). Il va procéder aux opérations de manutention, de dégroupage, de stockage, de déclaration en douane, au post- acheminement par voie de surface et éventuellement de livraison à domicile.

22 Manuel sur le transit Pour l'établissement de systèmes efficaces de transit pour les PDSL, Organisation mondiale des douanes

23 L Tome 2, lamy transport, (Edition 2005), page 116

24 PROGRAMME DE LICENCE ECU : GESTION DES OPERATIONS DE TRANSIT ET DOUANE, CHARGE COURS :Dr. Ing.Fousséni GOMINA Enseignant-Chercheur à l'IUT PARAKOU

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

-**Activités administratives** : On classe dans cette catégorie toutes les formalités administratives et commerciales, les formalités douanières et assurances accomplies par le transitaire.

- **Activités financières** : Cela consiste pour le transitaire à payer le fret et couvrir les risques d'exportation. Mais il faut dire que toutes ces activités sont rarement exercées en totalité par un même intermédiaire.

3-6 Commissionnaire en douane :

Il possède un agrément en douane ce qui lui permet d'accomplir les formalités douanières par compte d'autrui. Il déclare les marchandises en son nom, il est responsable vis-à-vis de la douane, des droits, des taxes ainsi que des infractions. Son utilisation ne présente pas un caractère obligatoire. L'importateur/ou l'exportateur peut déclarer lui-même ses produits.

Précisons un point d'ordre pratique : les activités du commissionnaire du transport, de transitaire portuaire ou aéroportuaire et du commissionnaire en douane sont très souvent exercées par une même compagnie que l'on qualifie couramment de transitaire.

3-7 Le commissaire d'avaries :

Le commissaire d'avaries est généralement un technicien quia pour rôle d'établir les constats de sinistre, d'effectuer éventuellement des expertises amiables pour le compte de l'assureur et aussi de faire des « dispaches », c'est-à-dire de calculer et répartir les indemnités à verser à un agent de l'assureur. Le commissaire d'avarie est nommé et révoqué par la compagnie qui utilise ses services. En effet, en cas de sinistre (vol perte, incendie, détérioration). Le réceptionnaire de la marchandise doit requérir le commissaire d'avarie du lieu de destination, dont le nom est normalement porté sur le certificat ou la police d'assurance.

3-8 L'aconier²⁵ :

Dans le transport maritime, on fait appel à des professionnels spécialisés en manutention dont les missions peuvent ne pas se limiter à cette unique activité. L'aconier est un entrepreneur de manutention, il assure les activités suivantes : débarquement, embarquement, réception, livraison, garde, arrimage, extra partage, allotissement...etc. des marchandises. L'activité elle-même peut s'exercer par des entreprises publiques ou privées, elle peut être aussi confiée dans certains pays à un office portuaire.

L'aconier est présumé responsable des dommages dans les opérations de manutention proprement dites, il doit également veiller à prendre les réserves nécessaires contre le transporteur concernant les opérations de réception afin de réserver les recours de l'importateur. L'aconier voit sa responsabilité dérogée lorsqu'il peut prouver que la perte, l'avarie ou le retard constaté à l'arrivée ne sont pas de son fait. Alors l'aconier bénéficie des mêmes causes d'exonération que le transporteur.

3-9 Le courtier maritime :

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

Le courtier d'affrètement : D'une manière générale, les courtiers se spécialisent en opérant soit pour le compte du navire soit de la cargaison. A la différence du courtier maritime, le

25 Idem

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Courtier d'affrètement agit aussi bien pour le compte du navire que de la cargaison.

Le courtier reçoit pour sa prestation de services une commission variable selon qu'il s'agisse de tonnage important ou de durée plus ou moins longue de l'affrètement.

_ Le courtier d'interprète :

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

3-10 Les transporteurs ²⁶ :

Ils ont pour mission principale de gérer les moyens de transport (conteneurs, palettes, wagons, vrac...). Chaque mode de transport a son propre fonctionnement, mais tous reposent sur une logique identique celle de satisfaire le client final au juste prix, dans les délais sans avarie.

3-11 Les entreprises portuaires ²⁷ :

Les entreprises portuaires sont considérées comme un acteur économique engagé dans un environnement concurrentiel qui doit gérer la segmentation des filières et des marchés puisque chaque tarif a ses logiques et ses chaînes logistiques. L'objectif d'une entreprise portuaire est de tendre vers le meilleur positionnement de ses outils, marché par marché et trafic par trafic au service de son hinterland. La compétitivité d'un port de la qualité des services à la marchandise et aux navires ; se construit sur plusieurs critères (les hommes, les infrastructures, et surtout le coût du passage portuaire).

Section 04 : les incoterms

L'internationalisation des échanges, l'utilisation sans cesse grandissante du e-commerce sur internet, ainsi que le développement de sociétés transnationales sont les signes visibles d'une économie de plus en plus mondialisée. La vente de marchandises est dite internationale quand l'établissement du vendeur et celui de l'acheteur sont situés dans des États différents, selon la Convention de Vienne de 1980 sur le contrat de vente internationale. Les commerçants internationaux (vendeurs et acheteurs) doivent matérialiser leurs transactions commerciales par un contrat comprenant des obligations réciproques. Le contrat de vente internationale est donc une opération juridique fondamentale. À part la Convention de Vienne, quelles sont les règles qui peuvent régir le contrat de vente internationale ? La deuxième source est la Convention de Rome de 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles. Toutefois, un règlement (CE) n° 593/2008 du Parlement européen et du Conseil du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I) remplace la Convention de Rome et établit des règles uniformes pour déterminer la loi applicable aux obligations contractuelles de l'Union européenne. La troisième grande source se trouve dans les Incoterms, ou International Commercial Terms. La Chambre de commerce internationale (ICC) a élaboré depuis 1936, et

²⁶ LASARY, le commerce international à la portée de tout le monde, Paris, 2005P131.

²⁷ Document propre de l'EPB.

Puis a constamment révisé des règles dont l'usage n'est pas obligatoire, mais qui sont fort utiles

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

aux opérateurs du commerce international. Les Incoterms visent à la mise en place de règles internationales homogènes par l'insertion de dispositions contractuelles principalement utilisées dans les contrats relevant du commerce international. Les incertitudes nées de l'interprétation divergente de telles clauses dans les différents pays sont ainsi évitées ou, pour le moins, considérablement limitées. Des règles uniformisées minimisent ainsi le risque de complications juridiques ainsi que les malentendus résultant de pratiques commerciales différentes. Les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux indiquent essentiellement les obligations, la répartition des frais et des risques se rapportant à la livraison des marchandises par le vendeur à l'acheteur. Elles reflètent la pratique des entreprises. La Chambre de commerce internationale a présenté le 10 septembre 2019 la publication Incoterms 2020 pour une entrée en vigueur au 1er janvier 2020 afin de tenir compte des évolutions intervenues dans la dernière décennie concernant les pratiques commerciales des entreprises, l'utilisation accrue des communications électroniques, les avancées techniques en matière de transport et de logistique, sans oublier la prise en compte de la sécurité des biens et des personnes.²⁸

4-1. Définition de l'incoterm :

Le terme INCOTERM est tiré de l'anglais *International Commercial Terms (IN. CO. TERMS)*. Il s'agit d'une série de termes en trois lettres. Ces termes traduisent la répartition des coûts (coût du transport par exemple) et des risques entre les parties. Ils définissent donc certaines obligations, coûts et risques engendrés par le transfert d'un produit. Les incoterms vont aider l'acheteur et le vendeur à définir qui d'entre eux va supporter les frais. Ils vont également permettre de préciser le moment de la passation du risque. En revanche, il ne définit pas le transfert de propriété ! Cette confusion est faite parfois, c'est le paiement intégral de la facture, quel que soit l'incoterm utilisé, qui permet à l'acheteur d'être propriétaire de la marchandise.

Il existe aujourd'hui une liste de 11 incoterms qui définissent le partage du risque et des coûts entre le vendeur et l'acheteur. La Chambre de Commerce Internationale a défini de nouveaux incoterms à utiliser à partir du 01 janvier 2020 qui viennent modifier les incoterms 2010 utilisés jusqu'alors.²⁹

4-2. Structure des incoterms ³⁰ :

Pour mieux comprendre, les incoterms, en 1990 les termes furent regroupés en quatre catégories fondamentalement différentes, en commençant par le terme selon lequel le vendeur met seulement la marchandise à la disposition de l'acheteur dans ses propres locaux (le terme « E », EXW), suivi par un deuxième groupe de termes selon lesquels le vendeur est invité à livrer la marchandise à un transporteur désigné par l'acheteur (les termes « F », FCA, FAS et FOB). Venaient ensuite les termes « C » disposant que le vendeur doit conclure le contrat de transport, mais sans assumer les risques de perte ou de dommage à la marchandise ni les frais

²⁸ << Incoterms 2020 >> édition : simple. Clair. Helvetia

²⁹ <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>

³⁰ https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable29.html.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Supplémentaires dus à des frais postérieurs à l'embarquement ou à l'envoi (CFR, CIF, CPT, CIP), et enfin les termes « D », selon lesquels le vendeur doit assumer tous les coûts et les risques qu'entraîne l'acheminement de la marchandise jusqu'au pays de destination (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

- Le tableau suivant nous décrit la classification des termes commerciaux.

TABLEAU N° 02 : classification des termes commerciaux

Incoterms	
Groupe « E » Départ	EXW A l'usine (... lieu convenu)
Groupe « F » Transport principal non acquitté	FCA Franco transporteur (...Lieu convenu) FAS Franco le long du navire (... port d'embarquement convenu) FOB Franco bord (...port d'embarquement convenu)
Groupe « C » Transport principal acquitté	CFR Coût et fret (...port de destination convenu) CIF Coût, assurance et fret (...port de destination convenu) CPT Port payé jusqu'à (...lieu de destination convenu) CIP Port payé, assurance comprise, jusqu'à (...lieu de destination convenu)
Groupe « D » Arrivée	DAF Rendu frontière (...lieu convenu) DES Rendu ex ship (...port de destination convenu) DEQ Rendu à quai (...port de destination convenu) DDU Rendu droits non acquittés (... lieu de destination convenu) DDP Rendu droits acquittés (... lieu de destination convenu)

4-3. Les termes des incoterms :

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Le terme « E » est celui qui assigne au vendeur une obligation minimale : le vendeur n'a rien à faire de plus que de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur au lieu convenu généralement dans les locaux même du vendeur. Cependant dans la pratique des affaires, il arrive fréquemment que le vendeur prête assistance à l'acheteur en chargeant la marchandise sur le véhicule de collecte. Bien qu'EXW aurait bien mieux traduit cette situation si les obligations du vendeur avaient été étendues au chargement, il a semblé nécessaire de maintenir le principe traditionnel de l'obligation minimale du vendeur avec l'EXW, de façon à ce que ce terme puisse être utilisé dans les cas où le vendeur ne veut pas assumer une quelconque obligation en ce qui concerne le chargement de la marchandise. Si l'acheteur désire que le vendeur en fasse davantage, cela devra être clairement indiqué dans le contrat de vente.

Les termes « F » le vendeur doit remettre la marchandise aux fins de son transport, en respectant les instructions de l'acheteur. L'expérience a montré qu'il est difficile de déterminer l'endroit où les parties utilisant le terme FCA entendent que la livraison se fasse, et ce parce que les spécificités des contrats couverts par ce terme varient sensiblement. Ainsi la marchandise peut être chargée sur un véhicule envoyé par l'acheteur pour la prendre dans les locaux du vendeur ; alternativement la marchandise peut devoir être déchargée d'un véhicule envoyé par le vendeur pour assurer la livraison de la marchandise à un terminal désigné par l'acheteur. Les incoterms 2000 tiennent compte de ces différents cas en stipulant que si l'endroit de livraison mentionné dans le contrat se trouve dans les locaux du vendeur, la livraison est dûment effectuée dès lors que la marchandise est chargée sur le véhicule de collecte de l'acheteur ; dans d'autres cas la livraison est dûment effectuée dès lors que la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur, non déchargée du véhicule du vendeur.

Les termes « C » imposent au vendeur de conclure à ses propres frais le contrat de transport aux conditions habituelles. En conséquence le point jusqu'auquel il aura à payer les frais de transport devra nécessairement être mentionné à la suite du terme « C ». Avec le CIF et le CIP le vendeur doit également souscrire une assurance et en supporter les frais. Comme l'endroit de répartition des coûts est localisé dans le pays de destination, les termes « C » sont souvent considérés, à tort, comme des contrats à l'arrivée : suivant ceux-ci le vendeur aurait à supporter tous les frais et risques jusqu'à ce que la marchandise soit vraiment arrivée à l'endroit convenu. Il faut cependant insister sur le fait que les termes « C » sont de même nature que les termes « F » en ce sens que le vendeur remplit son contrat dans le pays d'embarquement ou d'expédition. Les contrats de vente avec les termes « C » tout comme les contrats avec les termes « F », appartiennent donc à la catégorie des contrats au départ.

Il est de la nature même des contrats au départ de disposer, d'une part que le vendeur doit payer le coût du transport normal pour l'acheminement de la marchandise par un itinéraire habituel et d'une manière coutumière jusqu'au lieu de destination convenu, d'autre part l'acheteur doit supporter le risque de perte ou de dommage à la marchandise, ainsi que les frais additionnels résultant d'événements intervenant après remise appropriée de la marchandise aux fins de son acheminement. De ce fait, les termes « C » à la différence de tous les autres termes, contiennent deux endroits « critiques » : l'un est l'endroit jusqu'auquel le vendeur a l'obligation d'assurer l'acheminement de la marchandise en concluant, à ses frais, un contrat de transport et l'autre est relatif à la répartition des risques.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Pour cette raison, la plus grande prudence doit être observée quand il s'agit d'imposer au vendeur de nouvelles obligations dans les termes « C » qui iraient au-delà de point « critique » déjà mentionné pour la répartition des risques. Il est de l'essence même des termes « C » d'exonérer le vendeur de tous autres risques et coûts dès lors qu'il a dûment rempli son contrat en concluant le contact du transport, en remettant la marchandise au transporteur et en souscrivant une assurance suivant les termes CIF et CIP.

Les termes « D » sont d'une autre nature que les termes « C ». En effet, avec les termes « D », le vendeur est responsable de l'arrivée de la marchandise jusqu'au lieu ou à l'endroit de destination convenu à la frontière ou dans le pays d'importation. Le vendeur doit supporter tous les risques et les frais pour acheminer la marchandise jusqu'à ce lieu/endroit. Ainsi les termes « D » désignent-ils des contrats à l'arrivée, tandis que les termes « C » sont des contrats de départ. En vertu des termes « D » et à l'exception du terme DDP, le vendeur n'a pas l'obligation de livrer la marchandise dédouanée à l'importation dans le pays de destination.

Classiquement, le vendeur avait l'obligation, en vertu du terme DEQ, de dédouaner la marchandise à l'importation, puisque la marchandise devait être mise sur le quai et entrer ainsi dans le pays d'importation. Cependant, en raison des modifications apportées par la plupart des pays aux procédures de dédouanement, il est aujourd'hui plus approprié de charger la partie domiciliée dans le pays concerné d'effectuer le dédouanement et le paiement des droits et autres redevances. C'est pourquoi le terme DEQ a été modifié pour la même raison que la modification apportée à FAS et mentionnée plus haut. Comme pour le terme FAS, la modification apportée à DEQ a été signalée en lettre majuscules dans le préambule de ce terme.

4-4. Les différents types d'incoterms :

Liste des Incoterms 2020³¹

Voici la liste des 11 incoterms finalement dévoilés par la chambre de commerce internationale pour la sélection 2020. Découvrez en détail chaque incoterm, ses spécificités et quand l'utiliser.

EXW : Ex Work :

Lors d'un transport sous l'incoterm EXW : Ex Works, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur. Lors

d'un transport avec un incoterm EXW l'acheteur est lui en charge de :

- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.

³¹ <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque se fait à la sortie de l'usine du vendeur

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm EXW s'arrêtent : à la sortie de l'usine du vendeur

Cet incoterm est utilisable pour tous types de transport.

FAS : Free Alongside Ship :

Lors d'un transport international avec l'incoterm FAS, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.

Lors d'un transport international avec l'incoterm FAS, l'acheteur lui est en charge de :

- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Le transfert du risque du r s'effectue après dédouanement dans le pays du vendeur

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm FAS s'arrête : après dédouanement dans le pays du vendeur

Lors d'un incoterm FAS : transport maritime et voies navigables

FCA : Free Carrier Alongside :

Lors d'un transport international avec l'incoterm FCA le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.

Lors d'un transport international avec l'incoterm FCA, l'acheteur est en charge de :

- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque du risque s'effectue : après le dédouanement dans le pays du vendeur

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm FCA s'arrête : jusqu'au dédouanement

Cet incoterm s'applique pour tous types de transports.

FOB : Free On Board :

Lors d'un transport sous l'incoterm FOB, le vendeur est en charge de

:

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.

Lors d'un transport avec un incoterm FOB l'acheteur est lui en charge de :

- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque du s'effectue après dédouanement de la marchandise

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm FOB s'arrêtent après dédouanement de la marchandise et chargement à bord du navire (les frais THC).

Cet incoterm est uniquement applicable au transport maritime

CIP : Carriage and Insurance Paid To :

Lors d'un transport sous l'incoterm CIP, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.
- Obtenir à ses frais une assurance qui couvre à minima 110% de la valeur des biens transportés (clause de l'institute Cargo Clauses).

Lors d'un transport avec un incoterm CIP l'acheteur est lui en charge de :

- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque se fait à la livraison à l'acheteur. L'acheteur est en charge du risque lors du déchargement

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm CIP s'arrêtent jusqu'à l'usine de l'acheteur ou tout autre lieu défini par l'acheteur (hors terminal) + assurance

Cet incoterm est utilisable pour tous types de transport

CPT : Carriage Paid To :

Lors d'un transport sous l'incoterm CPT, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.

Lors d'un transport avec un incoterm CPT l'acheteur est lui en charge de :

- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque se fait lorsque les marchandises sont remises au premier transporteur maritime

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm CPT s'arrêtent au port de déchargement
Cet incoterm est uniquement applicable pour le transport maritime

CIF : Cost Insurance & Freight :

Lors d'un transport sous l'incoterm CIF, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.

Lors d'un transport avec un incoterm CIF l'acheteur est lui en charge de :

- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque s'effectue après dédouanement de la marchandise dans le pays du vendeur. Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm CIF s'arrêtent jusqu'au port de débarquement dans le pays de l'acheteur.

Cet incoterm est uniquement applicable au transport maritime.

CFR : Cost and Freight :

Lors d'un transport sous l'incoterm CFR, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.

Lors d'un transport avec un incoterm CFR l'acheteur est lui en charge de :

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque s'effectue après chargement de la marchandise dans le bateau.

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm CFR s'arrêtent au déchargement des biens du bateau sur les quais.

Cet incoterm est uniquement applicable en transport maritime et voies navigables.

DDP : Delivery Duty Paid :

Lors d'un transport sous l'incoterm DDP, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.

Lors d'un transport avec un incoterm DDP l'acheteur est lui en charge de :

- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque du risque s'effectue : à l'usine de l'acheteur

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm DDP s'arrête : jusqu'à l'usine de l'acheteur

Cet incoterm s'applique pour tous types de transport.

DPU : Delivered at Place Unloaded :

Lors d'un transport sous l'incoterm DPU, le vendeur est en charge de :

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.

Lors d'un transport avec un incoterm DPU l'acheteur est lui en charge de :

- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque s'effectue au déchargement des marchandises sur le terminal (ou autre) avant dédouanement

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm DPU s'arrêtent au déchargement des marchandises sur le terminal (ou autre) avant dédouanement

Cet incoterm 2020 peut être utilisé pour tous types de transport

DAP : Delivered At Place :

Lors d'un transport sous l'incoterm DAP, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux.
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.

Lors d'un transport avec un incoterm DAP l'acheteur est lui en charge de :

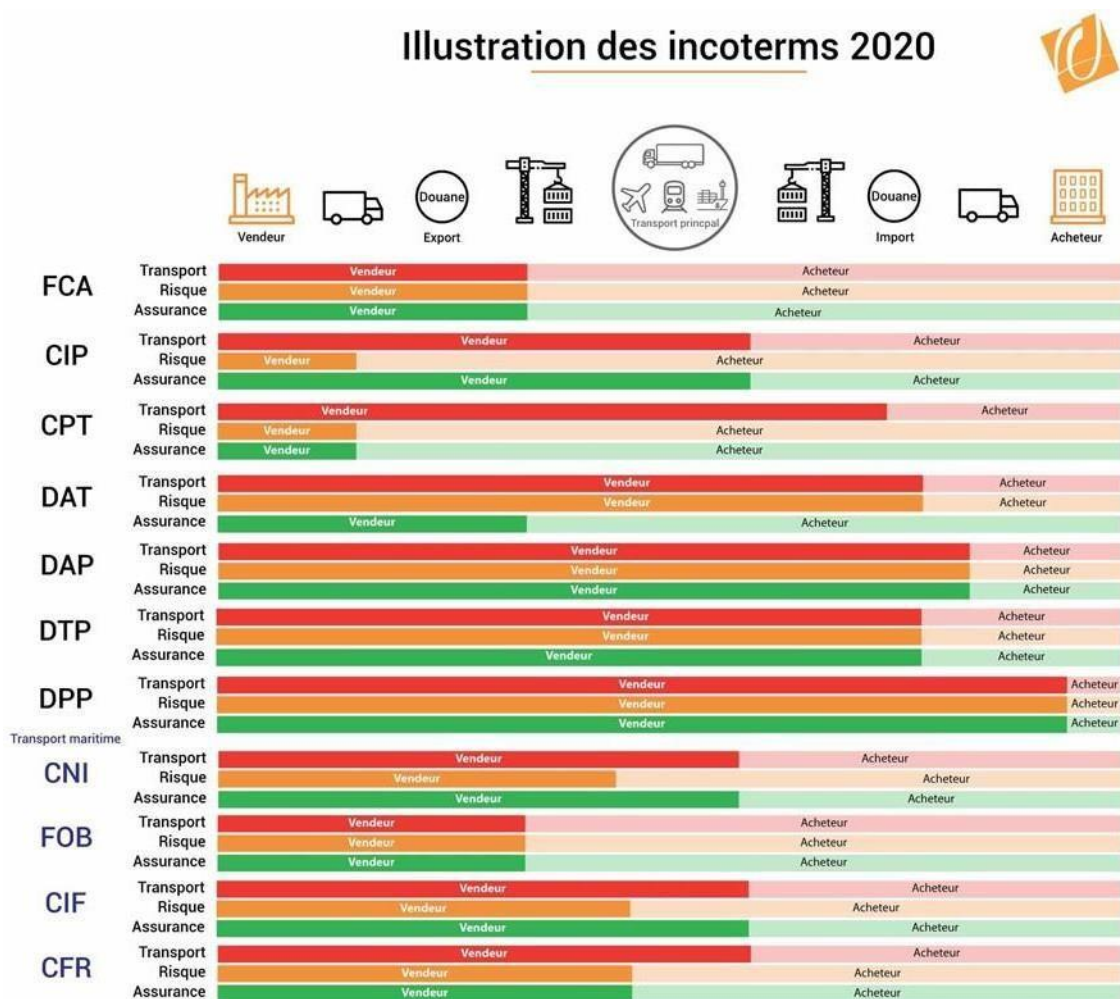
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert du risque s'effectue Au lieu de destination des biens avant déchargement + parenthèse de risque au dédouanement lié à l'importation

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm DAP s'arrêtent Au lieu de destination des biens avant déchargement

Cet incoterm est utilisable pour tous types de transport

Tableau N°03 : illustration des incoterms 2020



source : <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>

tableaux n° 04 illustration des incoterms 2020

Les 11 règles 2010		Les 11 règles 2020
EXW Ex Works	➡	EXW Ex Works
FCA Free Carrier	➡	FCA Free Carrier
CPT Carriage Paid To	➡	CPT Carriage Paid To
CIP Carriage, Insurance Paid to	➡	CIP Carriage, Insurance Paid to
<ul style="list-style-type: none"> • DAT Delivered At Terminal AtPlace 	↘	DAP Delivered
DAP Delivered At Place	↗	DPU Delivered At Place Unloaded
DDP Delivered Duty Paid	➡	DDP Delivered Duty
Paid FAS Free Alongside Ship	➡	FAS Free Alongside
Ship FOB Free On Board	➡	FOB Free On Board
CFR Cost and Freight	➡	CFR Cost and Freight
CIF Cost, Insurance and Freight	➡	CIF Cost, Insurance and Freight

4-5. Les buts des incoterms³² :

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

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

³² Bases du Commerce International, p03

4-6 Le choix de l'incoterms³³ :

Le choix de l'incoterm résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans le pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique. Dans les ventes aux conditions « Arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une

Livraison à destination ce qui l'amène à choisir un incoterm de vente à l'arrivée. Les Contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin

4-7 La gestion des risques lors du choix de l'incoterms ³⁴ :

Le choix de l'Incoterm a des répercussions sur le choix du mode de transport, de l'emballage de l'assurance, de financement, de dédouanement et de calcul du prix de revient et l'arbitrage se fait essentiellement en faveur du meilleur qui présente un minimum de risque et une meilleure qualité. Pour cela il faut étudier les avantages et les inconvénients de chaque moyen mis en œuvre par l'importateur.

Aussi, outre le choix de l'Incoterm, certaines situations peuvent présenter des risques non calculés au début de l'opération.

4-7-1 La compatibilité de l'Incoterm avec l'emballage :

L'emballage des marchandises pour le transport international est toujours à la charge du vendeur quel que soit l'Incoterm choisi, sauf usage contraire de la profession. Il doit être

adapté au voyage prévu. Ainsi si l'acheteur organise le transport, il doit informer le vendeur du mode de transport qui sera utilisé. Si l'acheteur exige un emballage plus élaboré, le vendeur est en droit de répercuter le surcoût sur son prix de vente.

4-7-2 La compatibilité de l'Incoterm choisi avec le mode de transport :

Avant de choisir l'Incoterm approprié, l'importateur doit d'abord définir le mode de transport qu'il compte utiliser pour acheminer sa marchandise. Cette opération nécessite de la part de l'importateur une bonne compréhension des caractéristiques du produit à importer, des délais de livraison, du coût de transport et des autres avantages et inconvénients de chaque mode de transports.

4-7-3 La compatibilité de l'Incoterm avec le contrat d'assurance :

Le choix de l'Incoterm n'exonère pas l'importateur de couvrir les marchandises importées par une assurance et ce quel que soit le type d'Incoterm retenu.

³³ Le petit export, G. LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008, P 7

³⁴ https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appreciation-risques-specificites-operation-importation- role-expert-comptable29.html.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

4-7-4 La compatibilité de l'Incoterm choisi avec le contrat de financement :

Il est fréquent que les opérations d'importation soient couvertes par une technique de paiement : le crédit documentaire ou lettre de crédit.

Le recours au crédit documentaire nécessite une parfaite connaissance des documents afférents au déplacement de la marchandise limitant ainsi les risques de non réalisation.

L'acheteur devra adapter son choix d'Incoterm afin de le rendre compatible avec le crédit documentaire. En effet, tous les Incoterms incluant le transport principal à la

Charge de l'acheteur (EXW, FAS, FCA, FOB) sont à exclure si un crédit documentaire est prévu.

Même si les Incoterms C sont parfaitement adaptés au crédit documentaire, il convient de prendre des précautions concernant les ventes CFR et CIF qui prévoient un connaissance maritime éventuellement négociable. La marchandise peut ainsi être revendue en cours de transport. Dans ce cas, les connaissements libellés "à ordre de" (to order) sans mention de destinataire ou "au porteur" (blank endorsed) ne doivent pas être utilisés. Il faudra privilégier un connaissance à ordre de la banque émettrice qui l'endossera au nom du destinataire réel après paiement ou une lettre de transport maritime.

4-7-5 La compatibilité de l'Incoterm choisi avec la réglementation douanière :

Les Incoterms indiquent qui du vendeur ou de l'acheteur qui réalisera les opérations de dédouanement.

Toute marchandise, avant de quitter ou d'être introduite dans un territoire, doit subir les formalités de dédouanement réalisées par les autorités douanières.

Les Incoterms 2000 ont prévu que, sauf dans le cas d'une vente à l'usine (EXW), ce soit toujours le vendeur qui réalise les opérations de dédouanement en sortie de son territoire et que l'acheteur effectue ces formalités dans le pays de destination (sauf dans le cas d'une vente DDP). Il est donc conseillé de se renseigner sur les pratiques douanières dans les pays des fournisseurs dans le cas d'une vente à l'usine afin d'éviter un blocage de la marchandise dans la douane. En effet, certains pays interdisent aux importateurs d'un autre pays d'effectuer eux même les formalités douanières à l'exportation.

Il est à préciser que le choix de l'Incoterm a un impact sur la détermination de la valeur en douane. En effet, en fonction de l'Incoterm utilisé, il conviendra d'ajouter ou de retrancher les frais de transport/assurance. Ceci est le travail du déclarant en douane pour l'entreprise qui sous-traite ses déclarations douanières.

4-7-6 La détermination du prix de revient du produit importé selon l'Incoterm :

Trop souvent les importateurs s'enthousiasment avec les premières propositions déposées par les fournisseurs sans véritablement intégrer tous les coûts qu'une telle

opération va générer. Une analyse complète devrait prendre en compte les coûts et les frais à la charge de l'importateur selon l'Incoterm choisi.

Dans la plupart des cas, le vendeur veille à répercuter les frais de transport, assurance et douane qu'il est amené à prendre en charge, en les majorant parfois.

Chapitre 01 : La Logistique Internationale

Si l'importateur choisit d'organiser le transport principal, il devrait être en mesure de calculer le coût d'un tel choix.

Conclusions :

La logistique est un élément important de la stratégie commerciale.

Domaine de La logistique elle couvre toutes les actions et plans, la mise en œuvre et le contrôle

Toute la logistique physique et les flux d'informations impliquant des marchandises

Impliqué. La logistique comprend de plus en plus l'amélioration des processus le long de la chaîne étendue appelée la « chaîne logistique », du fournisseur au fournisseur au client du client.

Le développement de la chaîne logistique permet aux entreprises de passer plusieurs axes : dimension stratégique, dimension organisationnelle, temps et niveau technique.

La logistique et le transport sont optimisés en fonction de trois facteurs : le coût, la qualité, Retardé grâce à la gestion intégrée de la gestion de la chaîne d'approvisionnement ou des flux logistiques Est devenu un facteur important de la compétitivité de l'entreprise. Quitter l'entreprise Et / ou l'importateur doit être conscient des choix faits en matière d'expédition internationale. Les marchandises et la logistique affecteront grandement ses performances.

Incoterms est un acronyme commercial utilisé pour réglementer et logistique internationale, ils servent de base au contrat d'achat et de vente, en évitant Double paiement au terminal portuaire dans le cadre des conditions du commerce international maritime.

Chapitre 02 :

Procédures de la logistique à l'exportation

Introduction

L'exportation n'est pas une décision facile. En dehors de l'objectif de rentabilité visé par les entreprises, exporter signifie s'internationaliser en d'autres termes : il s'agit de diffuser l'image de l'entreprise à l'international. L'élaboration d'une démarche d'exportation est indispensable pour chaque entreprise qui désire exporter ses produits : elle lui permet de réduire les risques liés au développement des affaires sur les marchés étrangers, d'obtenir une croissance des ventes plus stable et plus continue dans les pays ciblés et d'être proactif et non pas réactif. C'est dans cette perspective qu'il est impératif d'avoir un plan d'action et une démarche planifiée, ce qui augmentera sans doute les chances de réussite d'une entreprise sur les marchés étrangers.

De cette description on va expliquer les différentes procédures logistiques à l'export qui est le financement à l'exportation, le transport international, les risques liés à l'exportation et ses assurances et les procédures douanières.

Section 01 : Le transport international :

Le transport international est un secteur d'activité qui implique une séquence complexe d'actions et de nombreux intervenants, surtout en ce qui concerne le transport maritime, des coutumes ont donné le ton des réglementations et des normes se sont établies. Transport de marchandises dont le point de départ et le point d'arrivée sont situés dans des Etats différents.

1.1 Définition du transport :

- Le transport international :

est un système logistique constitué de nombreux intermédiaires, répondant à de très nombreuses contraintes et règles et mettant en œuvre plusieurs intervenants.

- Le Contrat de transport :

est une convention par laquelle un professionnel s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un mode de locomotion déterminé et moyennant un prix spécifié.

1.2 Mode de transport ¹:

Il en existe quatre types : le transport routier, le transport ferroviaire, le transport maritime et le transport aérien. Ils ont des avantages et des inconvénients. Nous les passerons en revue ci-dessous. Cependant, dans certains cas, en raison de contraintes techniques ou temporelles, il est impossible de faire un choix. En effet, la comparaison entre les différents modes n'a plus de sens. Cette situation constitue une réelle contre-indication pour certains modes de transport.

Ajoutons que la solution choisie dépend d'abord des besoins réels des deux principaux intervenants (expéditeur et destinataire), de la disponibilité des matériaux et enfin des coûts d'exploitation.

N'oubliez pas que la préparation de la marchandise à expédier dépend à la fois de la nature du produit et du mode de livraison choisi.

Les modes de transport international Auxquels les grossistes et autres acheteurs sont habitués au niveau national sont généralement plus compliqués. D'une manière générale, toute

¹ Karl Miville-de Chêne << le commerce international >>, Edition : Centre de Formation en Commerce International CFCI, P 81...90

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

entreprise internationale nécessite une combinaison mixte, parmi la quelles Le transport routier existe forcément, même avec le transport maritime, Aérien ou ferroviaire. Dans cette perspective, tout transport international doit être un transport multimodal.

1.2.1 Le transport maritime :

Le commerce international est, aujourd'hui encore, étroitement lié au transport maritime. L'explosion des échanges internationaux de produits manufacturés dans les cinquante dernières années n'a été possible que parce que le transport maritime a connu lui aussi, dans cette période, une révolution, celle de la conteneurisation. La généralisation du conteneur a permis des gains de productivité considérable par l'augmentation de la taille des navires, l'accélération des opérations de chargement déchargement et la suppression de la plupart des manutentions...etc. Le visage de transport maritime du xix^e siècle, avec ses portes conteneurs et pétroliers géants tournant au tour du monde est très différent de cargos traditionnels. Cette révolution technique a permis à ce mode de transport de se maintenir à la première place, avec des trafics, tout type de produit confondu, qui ont presque quadruplé entre 1970 et la fin des années 2000, et d'assurer aujourd'hui encore plus de 70% des échanges mondiaux en valeur.²

1.2.1.1 Catégories de services maritimes³ :

Il y a trois catégories de services maritimes :

- "Liners" – des lignes qui offrent des itinéraires et des départs réguliers.
- "NVOCC" (Non Vessel Operating Common Carriers) ou "NVO" (Non Vessel Owners).
Compagnies qui offrent des services maritimes mais ne possèdent aucun navire.
- "Tramps", ou navires à charge libre, qui vont d'un port à l'autre selon la demande.

A) Liners :

Une compagnie de transport qui opère des "liners" a le choix de se joindre ou pas à une "Conférence maritime". La Conférence regroupe des lignes qui desservent des ports dans une région déterminée. Par exemple, une Conférence couvre le trafic à partir des ports de la côte est du Canada jusqu'à des ports européens de la côte Atlantique qui se trouvent entre Bordeaux et Hambourg.

Plusieurs raisons vont motiver l'utilisation de lignes en Conférence :

- * Des tarifs uniformes et stables, d'une ligne à l'autre.
- * Des itinéraires et des services réguliers.
- * La possibilité d'obtenir une réduction des taux cotés par les transporteurs moyennant un contrat d'exclusivité avec la Conférence qui les regroupe.

On peut négocier avec une ligne, membre d'une Conférence, pour obtenir un tarif spécial pour une transaction spécifique, pour une saison, etc. Dans ce cas le tarif spécial est publié, ce qui engage toutes les lignes membres de la Conférence et devient disponible à tous les usagers de ces lignes, sans que ceux-ci aient à négocier directement.

Certaines compagnies de "liners" préfèrent offrir un service régulier entre deux ports indépendamment de la Conférence qui dessert ces ports et, ainsi, concurrencer les autres lignes grâce à une tarification qui leur est propre.

² Denis Chevrier et Francois Duphil, « transporter à l'international », FAUCHER, Danves, 2009, p 138.

³ Karl Miville-de Chêne op.cit.

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

- **Les coûts du transport maritime liner :**

Que la ligne maritime appartienne ou non à une “Conférence”, les coûts du fret sont fixés selon les mêmes critères : la classification des marchandises à transporter, leur poids brut ou leur volume. Le prix du transport maritime est calculé par tranche de 1,000 kilos ou par mètre cube, le transporteur utilisant le taux qui le favorise.

Le coût du transport par conteneur maritime est souvent forfaitaire même si le conteneur n'est pas rempli à pleine capacité.

Les tarifs des lignes régulières, connus sous l'étiquette de “liner terms”, comprennent les coûts de chargement, d'arrimage, de transport et de déchargement.

- **Expédition directe ou transbordement :**

Il est généralement reconnu que la meilleure méthode de transport est celle qui permet une expédition directe, c'est-à-dire sans transbordement. En effet, la marchandise est Plus susceptible d'arriver à destination intacte si elle est sujette à moins de manutentions en cours de route. Il faut choisir en fonction des exigences et de la satisfaction du client.

L'avènement du conteneur maritime a permis de protéger la marchandise lors de transbordement d'un bateau à l'autre, puisqu'il n'y a pas de manutention directe de la marchandise qui reste dans le même conteneur jusqu'à destination. Il est à noter que les lettres de crédit qui spécifient une interdiction de transbordement ne considèrent pas qu'il y a eu transbordement si la marchandise n'a pas changé de conteneur.

B) Les services “NVOCC” OU “NVO” :

Les NVOCC (Non Vessel Operating Common Carriers) et les NVO (Non Vessel Owners) sont des compagnies de transport qui offrent des services maritimes, sauf qu'elles ne possèdent aucun navire. Ces compagnies se spécialisent dans les groupages, les transbordements et les mouvements intermodaux. Elles agissent en émettant des documents tels que des “liners”.

C) Tramps :

La grande majorité des transporteurs maritimes sont des opérateurs de navires en charge libre qui n'offrent pas de service régulier. Les bateaux peuvent être mobilisés pour des cargaisons importantes qui ne trouvent pas de services adéquats sur les lignes régulières.

Par exemple :

- * S'il n'y a pas de lignes entre les points de départ et d'arrivée ;
- * Si on a besoin d'équipements spéciaux pour des liquides, de la machinerie lourde ou encombrante, des grains de provende en vrac, des fruits frais saisonniers, des animaux vivants, etc.

1.2.1.2 Taux de fret et charte partie :

Il y a plusieurs bases d'établissement des taux de fret :

- * Contrat pour un voyage du point A au point B (“voyage charter”) ;
- * Contrat pour une période déterminé (“time charter”) ;
- * Contrat pour une quantité de marchandises.

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

L'entente négociée entre un expéditeur et un armateur se nomme une Charte partie. Cedocument établira les responsabilités de chacune des parties, telles que :

- * Les frais de chargement
- * Les frais portuaires
- * Le quaiage
- * Les bunkers
- * Les surestaries
- * Les jours ouvrables, etc.

1.2.1.3 Les manutentions portuaires :

En plus des Incoterms dont on se sert dans un contrat de vente pour préciser les responsabilités respectives de l'expéditeur et du destinataire, d'autres termes sont d'usage courant. Les transporteurs maritimes utilisent des expressions données pour préciser si les frais de fret incluent les diverses manutentions portuaires.

- * F.I.O. (Free in and out) : Les frais de chargement et de déchargement aux ports de départ et d'arrivée ne sont pas inclus dans le coût du fret.
- * L.I.F.O. (Liner in – Free out) : Les frais de chargement sont inclus dans le coût du fret, mais non ceux de déchargement.
- * F.I.L.O. (Free in – Liner out) : Les frais de déchargement sont inclus dans les coûts du fret, mais non ceux du chargement.

1.2.1.4 La surestarie :

La "surestarie" désigne le temps pendant lequel un navire a été retenu pour le chargement ou le déchargement au-delà des estaries (nombre de jours stipulés pour le chargement ou le déchargement de la cargaison d'un navire) énoncées.

La surestarie représente donc l'indemnité que l'affrèteur doit payer à l'armateur.

Cette indemnité s'applique également dans le cas de conteneurs qui ne seraient pas livrés au transporteur dans les délais prescrits par le contrat de transport.

1.2.2 Le transport routier⁴ :

Le transport routier se divise en trois catégories. La première est le routier de personnes. Cela regroupe l'ensemble des entreprises permettant de transporter des voyageurs. Le transport routier fait partie des transports terrestres comme le transport ferroviaire. La seconde est le transport routier de marchandises. Les transporteurs routiers de marchands permettent de déplacer des biens d'une région à une autre. Enfin, la dernière catégorie est le déménagement, il s'agit également d'un transport routier de biens mais ils sont immobiliers. Les déménagements permettent de changer de logement. Le transport routier utilise 3 types de véhicule :

- * les véhicules d'une pièce (camions),
- * les véhicules articulés (tracteur + semi-remorque),
- * les trains routiers articulés (camion + remorque).

⁴ <https://prospection-etranger.lcl.fr/comprendre-les-termes-du-transportinternational-2/> consulté le 27/06/2021.

1.2.2.1 Le contrat de transport :

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

1.2.2.2 La tarification :

La tarification prend en compte le poids, la nature de la marchandise et la distance à parcourir. Le rapport au poids / volume est égal à 1 tonne = 3 m³. Le tarif routier exige que l'on arrondisse le poids de la marchandise aux 100 kg supérieur.

1.2.3 Le transport ferroviaire⁵ :

Organisation Intergouvernementale pour les Transports Internationaux Ferroviaires (OTIF), créée en 1985. Elle déploie des outils pour faciliter le trafic ferroviaire international. Le transport par rail fut au cœur de l'ère industrielle, jouant un rôle central dans le développement économique des pays d'Europe occidentale, d'Amérique du Nord ainsi qu'au Japon.

Le rail fut la première grande innovation en technologie de transport terrestre et a fourni une impulsion à une série d'importante mutation en matière d'affrètement et de mouvement de passagers. Le transport par rail est très flexible en ce qui a trait aux véhicules ; il en existe une variété affectée usagée. Cette flexibilité est toutefois minée par la fixité des lignes ferroviaires ainsi que par une distance standard séparant les deux rails d'une voie.

1.2.3.1 La convention de Bern :

Le transport ferroviaire international de marchandises est régi par la convention de Bern du 14 octobre 1890. Elle demeure la plus ancienne des conventions internationales de transport. Le texte de loi de la convention a fait l'objet de plusieurs révisions, conformément à une procédure prévue dès l'origine de sa création.

1.2.3.2 Le document du transport ferroviaire :

La lettre de voiture Ferroviaire CIM Le document de transport ferroviaire international est la lettre de voiture internationale CIM (convention internationale de marchandise) constitue une preuve du contrat du transport. Il matérialise les instructions données à la compagnie de chemin de fer. C'est aussi la preuve de prise en charge par le transporteur des marchandises en bon état apparent à la date figurant sur le timbre de la gare expéditrice. La lettre de voiture est remplie partiellement par l'expéditeur ou son mandataire, qui sont responsables des mentions portées. Elle est ensuite complétée par la compagnie de chemin de fer. L'original est conservé par la compagnie de transport ferroviaire et l'expéditeur, le primo-exportateur se voit remettre le duplicata de cette lettre de voiture. CIM est un document non négociable.

1.2.3.3 Le contrat de transport ferroviaire de marchandise :

Ce contrat est un écrit par lequel l'expéditeur, l'entreprise primo-exportatrice et la compagnie de transport définissent leur droit et obligation réciproques. Il est conclu lors que la compagnie de transport ferroviaire accepte la marchandise et appose le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale. Il est important de savoir que la conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur, l'entreprise primo-exportatrice. Ce dernier doit cependant fournir un emballage adéquat et prendre à sa charge le chargement des marchandises

⁵ BELOTTI, Jean « Transport d'international marchandise » 2em éd. Edition Vuibert. 2002. p.31

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

sur le moyen de transport pour les expéditions de plus de 3 tonnes. L'entreprise primo-exportatrice gardera à l'esprit que les obligations de la compagnie de transport ferroviaire sont distinctes lorsqu'il s'agit d'expédition de détail et pour les groupages.

1.2.4 Le transport aérien⁶ :

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 d'un pays et au niveau international. Il représente 3% des marchandises transportées en volume mais 10% des marchandises transportées en valeur.

Le transport aérien est caractérisé par sa rapidité, par son niveau de sécurité, par sa régularité et sa fiabilité.

1.2.4.1 Le coût du transport aérien :

Le prix du transport aérien est calculé par kilogramme, avec une attention particulière pour le rapport poids/volume (1 Kilo / 6 000 cm³). Les taux en vigueur varient selon le genre de marchandise mais, en général, la classification à des fins tarifaires est simple :

Plus de 80% des marchandises sont acheminées sous une seule classification, l'appellation F.T.G. (fret de tout genre). L'exportateur peut s'attendre à des remises ou rabais durant certaines périodes creuses ou sur certains vols moins achalandés. Des services de groupage sont également disponibles, ce qui peut signifier des coûts avantageux.

1.2.5 Les avantages et inconvénients des modes de transport

Tableau n°05 : Les différents avantages et inconvénients des modes de transport

Mode de transport	Avantages	Inconvénients
Transport maritime	<ul style="list-style-type: none">- Taux de fret intéressant sur certaines destinations.- Possibilité de stockage en zone portuaire.- Possibilité de desservir le monde entier	<ul style="list-style-type: none">- Délais de transport assez longs encombement portuaire de certaines zones.- Certaines lignes ne sont pas conteneurisées.- Ruptures de charges et maintenance source d'avarie.- Assurance plus élevée et emballage plus coûteux

⁶ <https://www.marketing-etudiant.fr/exposes/t/le-transport-aerien.php> consulté le 24/06/20

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

Transport aérien	<ul style="list-style-type: none"> - Rapidité, sécurité pour la marchandise. - Emballage peu cher - Frais financier et de stockage moindres 	<ul style="list-style-type: none"> - Prix élevé qui limite l'envoi de marchandise denses ou de faibles valeurs. - Capacité limité. - Prohibe à certains produits dangereux
Transport routier	<ul style="list-style-type: none"> - Service en porte à porte, sans rupture de charge - Délais relativement rapides 	<ul style="list-style-type: none"> - Sécurités et délais varient selon les pays parcourus et les conditions climatiques. - Utilisé beaucoup plus en Europe continentale pour les distances moyennes
Transport ferroviaire	<ul style="list-style-type: none"> - Développement du transport combine et possibilité de porte à porte. - Fluidité du trafic et respect des délais. - Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants 	<ul style="list-style-type: none"> - Inadapté aux distances courtes. - Réseaux ferroviaires élimités. - Nécessite un pré et un post- acheminement en dehors du combin

Source : LEGRAND.G & MATIN.L, « Management des opérations de commerce international », 6ème édition-DUNOD, Paris, 2003.PP 11-12.

1.3 LE TRANSPORT INTERMODAL OU MULTIMODAL⁷ :

Lorsque deux ou plusieurs méthodes sont utilisées pour influencer le mouvement des marchandises, on parle de transport multimodal, à savoir route/rail, air/route, route/rail/mer, etc.

Bien que le transport multimodal ne soit pas un mode de transport en soi, la combinaison de différentes méthodes de transport pour le même lot de marchandises peut entraîner des conflits dans certaines réglementations, la propriété des marchandises et les documents. Afin de corriger ces lacunes, les instances internationales doivent formuler de nouveaux accords et de nouvelles interprétations pour s'adapter à ces alliances modales de transport.

Les conteneurs maritimes peuvent être l'outil qui contribue le plus au développement du transport multimodal, qui peut être transporté à la fois par la route, le rail et/ou la mer. Aujourd'hui, la grande majorité des produits manufacturés expédiés par voie maritime sont conditionnés dans des conteneurs. Il est important de noter que certaines grandes compagnies maritimes ont acheté le réseau ferroviaire pour garantir l'accès au monde multimodal.

⁷ Karl Miville-de Chêne op.cit.

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

Sur terre également, le « Piggyback » route/rail fait des progrès incroyables. Initialement, ce service était fourni par la compagnie ferroviaire dans le but de récupérer une partie des terres perdues par les camionneurs. Aujourd'hui, avec un service porte-à-porte rapide, de nouveaux équipements comparables aux conteneurs d'expédition, des réseaux complets et des économies considérables sur les routes et le rail, il bouleverse complètement l'industrie du transport en Amérique du Nord.

L'Aérien a également développé un système de transport multimodal, comme l'express international, qui combine le transport aérien et le transport routier pour offrir un service porte-à-porte ultra-rapide dans le monde entier.

Le transport multimodal est désormais un élément indispensable du monde du transport, et les sociétés commerciales bien informées doivent reconnaître l'importance de comprendre ses opérations internes.

1.3.1 LE GROUPE :

Si le volume de marchandises à expédier ne suffit pas à constituer un chargement complet, il est possible de regrouper ses expéditions avec celles de d'autres expéditeurs vers la même région. Ce service est offert par des compagnies de transport et surtout par des transitaires.

En somme, l'exportateur avisé doit analyser les différentes options, évaluer les coûts et choisir le moyen le plus économique, le plus rapide et le plus sûr pour expédier ses produits.

1.3.2 LES CONTENEURS :

Les conteneurs ont été adaptés à tous les modes de transport (maritime, ferroviaire, routier et aérien) et à tous genres de produits. Bref, on trouve des conteneurs pour tout, même des conteneurs à usages particuliers : à mi-hauteur, à toit ouvrant, à porte latérale, pour le vrac, réfrigéré, ventilé, citerne, etc. Les conteneurs permettent des économies de coûts, de manutention, d'emballage, et la diminution des pertes, vols et dommages.

Les conteneurs sont de dimension standard selon les modes de transport, il est très important de bien connaître leurs usages et spécifications.

1.3.3 L'ENTREPOSAGE ET LA MANUTENTION :

L'entreposage constitue une des composantes les plus importantes de la filière transport, puisqu'il participe fortement aux coûts. Les coûts comprennent le loyer d'entreposage et les intérêts encourus pour le maintien d'une marchandise en attente de vente ou de livraison. Ceci implique, en plus, un encombrement à la trésorerie de l'entreprise. Dans le calcul des coûts totaux de l'opération transport, il faudra donc tenir compte soigneusement de cette partie du transit de la marchandise.

L'entreposage ne consiste pas seulement en un temps d'arrêt de la marchandise dans son cheminement. C'est également une série de manœuvres qui viennent s'ajouter aux frais, comme les manutentions de mise en entrepôt et celles de retrait de ces mêmes entrepôts. La nature du produit à transporter détermine les précautions à prendre pour sa protection physique et sa protection auprès des assureurs. La multiplication des escales augmente aussi les risques d'avarie de la marchandise ou de son égarement. Cette donnée doit être prise en compte lorsque vient le moment de faire le choix du circuit final ("Routing").

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

Les entrepôts se retrouvent au départ comme à l'arrivée de la marchandise. Ils se situent sur les quais d'embarquement des ports marins ou fluviaux comme sur les quais d'embarquement des gares ferroviaires routinières. Comme nous l'avons signalé dans le développement de la section précédente, le transport maritime est celui qui est le plus associé au composant entrepôt.

Il est sage de bien faire la part des choses avant de rejeter une proposition manifestement plus chère (comme l'avion), mais qui aura le mérite d'offrir un acheminement très rapide avec peu ou pas d'attente au départ et à l'arrivée. Encore une fois, un calcul précis devrait être fait pour éliminer toute incertitude. Les Japonais, très sensibles sur la question de l'entreposage, ont développé le concept "Just In Time", qui aujourd'hui est pratique courante à travers le monde.

1.3.4 L'EMBALLAGE, LE MARQUAGE ET L'ÉTIQUETAGE :

A) L'emballage :⁸

L'emballage est l'objet mais en même temps l'opération qui consiste à envelopper ou à contenir un produit ou un ensemble de produits pendant son utilisation, manutention, stockage, transport, ...etc.

En commerce international on ne parle pas d'emballage à être consommé mais on parle d'emballage transport qui veut dire que la marchandise doit être protégée pendant son acheminement vers sa destination, mais aussi lors de sa manutention et de son entreposage. Pour bien emballer la marchandise on doit tenir compte des aspects suivants :

- **La catégorie de produit** : certains produits étant fragiles ou périssables doivent être protégés du froid, de la chaleur, de l'humidité, de la sécheresse, ...etc.
- **L'aptitude à la manutention** : l'emballage doit faciliter le chargement et le déchargement (par ex : pour transporter des colis, il faut pouvoir les saisir et les maintenir).
- **Le mode de transport** : le transport aérien requiert moins de mesures de protection que le transport maritime. Sur un navire on doit prévoir les infiltrations d'eau, alors qu'en transport ferroviaire, on doit prévoir les vibrations et les secousses.
- **Le pays de destination** : par exemple, certains pays sont reconnus pour le risque élevé de vol des marchandises.
- **Les conditions météorologiques** : par exemple, l'exposition à des températures extrêmes dans le pays de destination peut endommager certaines marchandises.
- **Les exigences du client** : les acheteurs ont souvent des procédures de réception et de stockage des marchandises qu'il faut respecter. Il convient de sélectionner un emballage résistant et de l'adapter au moyen de transport pour éviter les pertes en cours de transport qui sont dues à des emballages défectueux car un mauvais emballage peut conduire à :
 - **Premièrement**, un préjudice commercial, l'aspect extérieur du produit n'étant alors ni valorisant, ni sécurisant quant à la qualité de son contenu.

⁸ K MIVILLE-DE Chêne & I LIMOGES, aspects pratiques du commerce international, consultation contact monde, 2012, P283.

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

- **Deuxièmement**, un préjudice financier, lorsque le destinataire refuse le paiement ou la prise en charge de la marchandise.
- **Enfin**, un préjudice au point de vue couverture des risques, car les assurances refusent d'indemniser les avaries dues à des emballages défectueux.

B) Le marquage et l'étiquetage :

Le marquage et l'étiquetage sont les actions d'inscrire et de cataloguer un ensemble d'information sur l'emballage ou sur le produit directement. Comme l'emballage, le marquage et l'étiquetage ont une grande importance dans la présentation du produit surtout sur l'aspect informationnel, en effet le marquage et l'étiquetage contribuent à :

- L'identification rapide du produit par les consommateurs qui concerne essentiellement les produits grand public. Il apporte des renseignements indispensables pour le consommateur surtout lorsque le produit est vendu en self-service dans de grandes surfaces, sans l'accompagnement de vendeurs. Il donne des informations sur le produit concernant notamment la composition, le poids, l'origine, la durée de conservation, les conditions d'emploi et les conseils d'utilisation.
- La publicité du produit, en effet grâce à son pouvoir de séduction et de communication, le marquage et l'étiquetage sont devenus ainsi un facteur prépondérant dans la réussite commerciale d'un produit de grande distribution.

Finalement, le transport international de marchandises est un mode complexe et les intervenants y sont nombreux. Chaque mode de transport a ses avantages et ses inconvénients, ses propres règles relatives aux contrats, à la documentation et à la tarification ainsi que des normes d'emballage et de marquage.

Au cours du transport de marchandises, lors d'une opération d'acheminement à l'international, les marchandises sont exposées à des risques divers, ce qui pousse l'assurance à intervenir, afin de garantir le remboursement des sommes engagées en cas de dommage ou de sinistre.

1.3.5 LA DOCUMENTATION :⁹

Il existe plusieurs types de documents d'expédition. Connaître les documents dont vous avez besoin avant de commander le fret est essentiel.

A) Le connaissement :

Le connaissement principal (ou le connaissement B / L) est délivré par la compagnie maritime à transitaire lorsque le conteneur contenant plusieurs envois a été chargé sur un navire. Il n'est pas pertinent pour l'expéditeur ou le destinataire de l'expédition de conteneurs, car il se réfère au connaissement qui se rapporte directement à leur expédition.

C'est la décision de l'expéditeur de fret que la ligne maritime et les ports d'origine et de destination doivent utiliser. Ceci est, en principe, sans rapport avec l'expéditeur et le destinataire, qui sont moins nombreux que les chargeurs de conteneurs, étant donné que l'envoi passe toujours par un entrepôt d'origine et de destination.

⁹ <https://transporteca.fr/documents-d-expedition/> consulté le 03/07/2021.

B) La lettre de transport :

Il s'agit du contrat de transport émis par le transporteur, qui précise l'expéditeur et son numéro de compte, le destinataire, la nature et la quantité des marchandises, le poids brut et éventuellement, la valeur douane et les instructions particulières. Plusieurs transporteurs appellent aussi la lettre de transport le bordereau, le manifeste, l'étiquette ou le cachet.

C) La lettre de transport maritime :

Une lettre de transport maritime présente de nombreuses similitudes avec le connaissement, mais n'exige pas qu'un original soit remis au transitaire avant que la marchandise puisse être remise au destinataire. Ce n'est pas un document négociable et ce n'est pas un document de titre. La lettre de transport maritime peut être une bonne solution lorsque les marchandises sont déjà payées avant que la cargaison quitte l'origine. Cela simplifie le processus et le destinataire devra simplement prouver son identité pour prendre livraison de la marchandise.

D) La facture commerciale :

La facture commerciale est émise par le vendeur (généralement l'expéditeur) indiquant ce qui a été vendu et le prix de vente. C'est sur cette base que la déclaration en douane est générée et que les droits ultérieurs seront perçus. Le document comprend généralement les détails du vendeur, l'acheteur, la date de la transaction, le type de marchandises, le prix de vente et les conditions dans lesquelles les marchandises sont vendues.

Les termes se rapportent au moment où la propriété des marchandises est transférée du vendeur à l'acheteur.

E) La liste de colisage :

La liste de colisage, qui détaille le contenu spécifique de chaque colis, est un document facultatif que vous pouvez choisir d'intégrer à votre envoi. Sans la remplacer, elle ressemble à la facture commerciale, qui est utilisée par les douanes pour évaluer les droits de douane et les frais. Étant donné que la liste de colisage ne comporte pas d'informations concernant le coût ou la valeur du contenu, elle peut être utilisée dans les cas où le contenu sera transmis à un tiers, tel qu'un client ou un fournisseur.

F) Le certificat d'origine :

Une formule déterminée qui permet d'identifier les marchandises et dans laquelle l'autorité ou l'organisme habilité à la délivrer certifie expressément que les marchandises auxquelles le certificat se rapporte sont originaires d'un pays donné. Ce certificat peut également comporter une déclaration du fabricant, du producteur, du fournisseur, de l'exportateur ou de toute autre personne compétente.

G) Le certificat d'assurance :

Les compagnies maritimes et les transitaires ont une responsabilité limitée en cas de perte ou d'endommagement des marchandises. Il sera donc souvent nécessaire de souscrire une assurance distincte pour les marchandises en transit. Une telle assurance peut être offerte par un transitaire ou par un agent d'assurance.

La responsabilité de l'assurance devrait être convenue entre l'expéditeur et le destinataire pour éviter la carence ou au contraire la double assurance des marchandises. Le certificat d'assurance est un document utile pour l'expédition et qui est délivré par la compagnie d'assurance. Il indique qu'il s'agit d'une assurance de fret, d'un numéro de police d'assurance, de la description et de

La valeur du bien assuré et des coordonnées de l'agent d'assurance.

1.4 LE CHOIX DU MODE DE TRANSPORT ¹⁰:

Le choix d'un mode de transport peut être effectué en fonction de la disponibilité du moyen de transport, de ses qualités (capacité, rapidité, sécurité, conformité aux réglementations applicables aux marchandises, au commerce...), et de son coût, par exemple. Pour le transport de marchandises dangereuses ou sensibles, la notion de sûreté est aussi prise en compte.

De nombreux critères entrent en compte dans le choix du mode. On peut les classer ainsi :

- La disponibilité, selon la situation des lieux d'origine et de destination et la configuration du réseau de transport correspondant ;
- La capacité, selon le volume de l'envoi à transporter ;
- La rapidité (vitesse ou délai), la valeur de la marchandise, sa fragilité,
- Le coût, selon la valeur des produits à transporter ;
- La sécurité, selon la valeur et la fragilité des produits à transporter, leur conditionnement (vrac, palettes...) ou leur caractère dangereux ;
- La fiabilité, selon les impératifs de la chaîne logistique, en rapport avec les conditions climatiques et la situation politique des territoires et des frontières à traverser, les contraintes économiques et sociales (prix du pétrole, salaires, grèves),
- Les contraintes légales et réglementaires applicables au produit transporté et au mode considéré ;
- Le niveau de qualité et de fiabilité des entreprises de transport utilisées.

¹⁰ M.KOUANDA, Evolution, rôle et importance du transport dans le commerce international, Economie Internationale, Année 2009-2010, p 16

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

1.5 les six phases des opérations de transport¹¹ :

Tableau N° 06 : les six phases des opérations de transport.

1	2	3
Préparation étiquetage et emballage	Remise de la marchandise au transporteur	Contrôle de la marchandise en départ
Vendeur	Acheteur ou vendeur selon L'incoterm	Transporteur ou commissionnaire

4	5	6
Dédouanement export	Contrôle de la marchandise a l'arrivée	Dédouanement import
Acheteur ou vendeur selon L'incoterm	Destinataire acheteur ou transitaire	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm

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

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

Les documents correspondants à cette phase sont ; Liste de colisage, Note de poids, Certificats correspondant aux contrôles exigés par le client de qualité, de quantité, etc., documents commerciaux factures, etc.

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

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

¹¹ HARBANE T, LARRAS Z, << LE TRANSPORT INTERNATIONALE DES MARCHANDISE A TRAVERS LES Procédures DEDEDUANEMENT>> MEMOIRE MASTER, ENCADRE PAR ABIDI .M, Année 2017 -2018, p 11 ..12

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

CIP, CIF, DES, et DEQ, l'acheteur doit indiquer les références du consignataire de la marchandise dans les ventes DDU, le lieu et les modalités de réception de la marchandise doivent être indiqués.

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

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

Obligations Vendeur/Acheteur :

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

Documents correspondants :

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

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

Le dédouanement export est à la charge du vendeur sauf s'il s'agit d'une vente EXW. Pour les documents correspondants au dédouanement export sont exigés par la douane.

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

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

Documents correspondants : La signature du document de transport ou du bon de livraison attestant de la livraison. Les réserves éventuelles sont portées sur tous les exemplaires du document de transport ou sur le bon de livraison. Pour les dommages non apparents, les réserves sont faites par lettre recommandée dans le délai déterminé par la convention.

- **Phase 6 : Le dédouanement import**

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

Section 02 : Les procédures de dédouanement de la marchandise :

Après le choix du transport et de l'incoterm, la compagnie maritime procède à la déclaration des marchandises à la douane, par la suite vient la procédure de dédouanement des marchandises après l'arrivée à la destination souhaitée.

2.1 La procédure de dédouanement¹²

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

2.1.1 La procédure de droit de douane

On distingue deux procédures de droit de douane :

2.1.1.1 La procédure de droit commun

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

A) Les documents d'accompagnement de la déclaration en douane¹³

se présente comme suit :

- * La facture commerciale contenant toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lien contractuel entre acheteur et vendeur ;
- * Les titres de transport (connaissance maritime, lettre de transport aérien, feuille de route) rendant compte des conditions du transport (port payé ou port dû) ;
- * La liste de colisage permettant la vérification des marchandises par le destinataire, le transporteur ou la douane ;
- * D'autres documents peuvent se révéler nécessaires : licence d'importation ou d'exportation, certificats d'origine, sanitaires ou phytosanitaires, certificats de circulation.

Dans son intérêt le déclarant doit veiller à la conformité de ces documents pour ne pas allonger inutilement les délais de dédouanement. L'exportateur doit lui aussi veiller à fournir la totalité des documents réclamés par son client.

¹² Hubert Martini, Ghislaine Legrand, La logistique internationale, transport et douane, p78.

¹³ IBID , P79.

B) La procédure manuelle ou informatisée

Dans certains bureaux non encore équipés du système SOFI (système d'ordinateur pour le traitement du fret international), la procédure est manuelle. Après enregistrement et contrôle éventuel de la déclaration, la marchandise peut être enlevée.

La procédure informatisée permet au déclarant de saisir sur un terminal d'ordinateur, le contenu de sa déclaration, au moyen d'un « état de codage ». Le système effectue un certain nombre de contrôles puis affiche le « devis » de l'opération : montant des droits à acquitter, documents à produire.

Le déclarant validera ensuite la déclaration, ce qui équivaut à son enregistrement. La déclaration est alors datée et affectée d'un contrôle douanier : contrôle physique de la marchandise (circuit 1), contrôle des documents (circuit 2), ou édition du bon à enlever (BAE) (circuit 3).

C) Les procédures simplifiées de dédouanement

• La procédure de déclaration simplifiée (PDS)

Cette procédure permet de disposer de la marchandise dans les meilleurs délais sans attendre que la totalité des formalités douanières soit accomplie. Les déclarants déposent une déclaration incomplète DSI à l'import, DES à l'export. Ils régularisent par une déclaration complémentaire ultérieure.

Les opérateurs ont également la possibilité de fournir les informations nécessaires aux douanes avant l'arrivée de la marchandise et accélèrent ainsi les éventuels contrôles. Les déclarations anticipées peuvent être transmises par informatique ou télétransmission.

• La procédure de dédouanement à domicile (PDD)

Elle permet de réaliser les opérations de dédouanement 24 heures sur 24, sans information préalable du service des douanes sauf :

- * Pour les marchandises placées sous scellés à l'importation ;
- * Pour les marchandises sensibles à l'exportation, ou les marchandises placées sous régime économique.

Les déclarations, sous forme de DAU incomplet sont simplifiées (DIS et DAS). La régularisation intervient ensuite sous forme de déclaration complémentaire globale.

• La procédure de dédouanement express (PDE)

Cette procédure simplifie le dédouanement des envois express réalisés en particulier par les sociétés spécialisées. Elle est appelée à mettre en œuvre les possibilités de l'EDI notamment à l'importation. Cette procédure peut toutefois être utilisée en mode « manuel ».

Une déclaration complémentaire globale reprendra par la suite l'ensemble des envois accomplis auprès d'un seul bureau de douane, de domiciliation.

2.2 Caractéristiques du droit de douane :

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

C'est un impôt portable des marchandises importées ou exportées, Il doit être présenté et déclaré dans un bureau de douane et il est perçu au moment du dédouanement. Le droit de douane est perçu uniformément dans le territoire douanier national, il est fixe et s'applique à l'égard de toutes les personnes¹⁴.

2.2.1 Types du droit de douane

Il existe trois types de droit de douane¹⁵ :

2.2.1.1 le droit de douane spécifique

Le droit de douane spécifique est le prélèvement sur la valeur C.A.F. d'une taxe fixe ² par unité importée. Le prix intérieur du bien importé est alors $P * (1+t)$. Les droits spécifiques sont beaucoup plus rares que les droits ad valorem. Par exemple, certains jus d'orange sont taxés aux Etats-Unis depuis 1940 d'un droit de 35 cents par gallon. Contrairement aux droits ad valorem, le niveau de protection offert par cette forme de droit de douane varie avec le prix mondial : à la baisse lorsque le prix mondial augmente, à la hausse lorsque le prix mondial baisse.

2.2.1.2 Le droit de douane ad valorem

Le droit de douane ad valorem est le prélèvement, lors du passage à la frontière d'une marchandise, d'un taux fixe en % sur la valeur C.A.F. (coût-assurance-fret) du montant importé. Soit t le taux ad valorem du droit et P le prix mondial unitaire C.A.F, le prix intérieur du bien importé est alors $P * (1+t)$. Cette forme de droit de douane est très répandue dans le monde en dépit des négociations internationales qui ont contribué depuis plus de cinquante ans à une forte réduction des taux. La particularité du droit de douane ad valorem est d'offrir un niveau de protection insensible aux variations du prix mondial du produit taxé.

2.2.1.3 Le droit de douane variable

Ce type de droit est calculé de façon à rendre le prix extérieur égal à celui appliqué sur le marché intérieur.

2.3 Les régimes douaniers :

Le régime douanier est le statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Le choix du régime est la fonction de l'usage que l'entreprise réserve à la Marchandise¹⁶.

2.3.1 Ses différents types

On distingue deux catégories de régime :

Les régimes définitifs et les régimes suspensifs¹⁷.

2.3.1.1 Les régimes définitifs (généraux)

¹⁴ <https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Cours/REI412.pdf>, 25/06/2021

¹⁵ idem

¹⁶ <http://www.douane.gov.dz/Regime%20douaniers%20economiques.html>, 25/06/2021

¹⁷ <http://www.decitre.fr/media/pdf/feuilleter/9/7/8/2/2/.../9782216116546.pdf>, 25/06/2021

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

- **La mise à la consommation :**

Ce régime concerne l'introduction à titre définitif d'une marchandise sur le territoire douanier en vue de l'écouler sur le marché intérieur. A partir du moment où le dédouanement est effectué, les marchandises déclarées sous ce régime de mise à la consommation se trouvent nationalisées et par conséquent elles circulent librement sur le marché intérieur.

On distingue le régime de la mise à la consommation (C) et le régime de la mise à la consommation avec privilège fiscale (CF) dans le cadre d'accords privilégiés.

- **L'exportation en simple sortie :**

Ce régime concerne les marchandises d'origine tunisienne pures ou encore celles qui ont été nationalisée par le paiement des droits et taxes ensuite de régime de mise à la consommation. Sous ce régime les marchandises quittent définitivement le pays à destination de l'étranger. Et il n'y a plus actuellement de droits de douane à payer.

2.3.1.2 Les régimes suspensifs

- **Le transit :**

C'est un régime douanier économique, qui permet aux marchandises en provenance de l'étranger, de traverser le territoire douanier sans avoir payer les droits et taxes applicable aux produits destinés au marché intérieur. Il permet également aux mêmes marchandises de circuler en suspension des droits et taxes entre deux bureaux, deux entrepôts situés sur le territoire douanier. Sous les régimes de transit, la marchandise est déplacée depuis le bureau de départ jusqu' au bureau de destination.

- **Les régimes économiques :**

Pour le contrôle des opérations du commerce extérieur, l'administration des douanes a mis en place un certain nombre de régimes appelés régimes douaniers économiques. A ce titre la nouvelle législation accorde une plus grande protection et une meilleure sécurisation des intérêts et droits des opérateurs économiques afin de leur éviter de travailler dans les conditions de la concurrence avantageuse.

La notion de régime douanier économique est récente, elle s'est substituée à celle des régimes suspensifs qui ne correspondaient plus à l'esprit de la législation et réglementation. Dans ce cadre, la réglementation douanière a évolué en proposant une palette des régimes douaniers économiques qui répondent aux besoins des opérateurs du commerce extérieur. Les régimes douaniers économiques permettent le stockage, la transformation, l'utilisation ou la circulation de marchandises en suspension des droits de douane, des taxes intérieures de consommation ainsi que tous autres droits et taxes et mesures de prohibition de caractère économique dont elles sont passibles.

2.3.2 Les fonctions des régimes douaniers économiques On distingue trois fonctions :

2.3.2.1 La fonction stockage

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

Les marchandises sont simplement conservées en l'état sans être ni employées ni modifiées. Ils s'agit de stockage des marchandises importées non dédouanées, cas du régime d'entrepôt, comme prévu dans la loi en vigueur.

2.3.2.2 La fonction utilisation

Les marchandises sont employées sous modification à un usage déterminé (expositions, usage culturel, sportif, etc..) cette fonction couvre :

- Le régime de l'admission temporaire pour l'utilisation en l'état ;
- Le régime des marchandises en retour ;
- La procédure de carnet (admission temporaire qui intègre les deux régimes précédents).

2.3.2.3 La fonction transformation

Dans ce cas, l'utilisation des marchandises va subir des opérations de perfectionnement (transformation) elle couvre :

- Les régimes du perfectionnement actif et de l'entrepôt industriel à l'importation ;
- Le régime de perfectionnement passif à l'exportation.

La globalisation des échanges a dynamisé la gestion de la fonction douane selon les formes appropriées. La qualité de la prestation douanière est un facteur déterminant au moment du dédouanement. Aucune marchandise ne peut être importée ou exportée sans avoir été préalablement dédouanée selon des modalités précises, dûment définies par la réglementation douanière en vigueur, ainsi les procédures douanières demeurent l'une des importantes mesures de facilitation du commerce international.

Section 03 : financement des exportations.

L'exportation génère un besoin en financement inhérent au fait que le vendeur accorde un délai de paiement plus au moins long à ses clients étrangers. Faute d'exiger des acomptes, l'exportateur doit financer non seulement la période de fabrication mais aussi la période de crédit accordée à l'acheteur étranger.

Faute de disposer d'une trésorerie pléthorique, les exportateurs peuvent trouver auprès des banques plusieurs solutions de financement : les avances en devises à l'export, la mobilisation de créances nées sur l'étranger, l'affacturage voire le forfaiting pour les opérations de montant unitaire élevé.

Avant de parler des techniques de paiements utilisées dans les transactions internationales, il est important de bien faire la distinction entre les instruments de paiement et les techniques de paiement. C'est le but de cet article.

3.1 Les techniques et les instruments de paiement à l'internationale

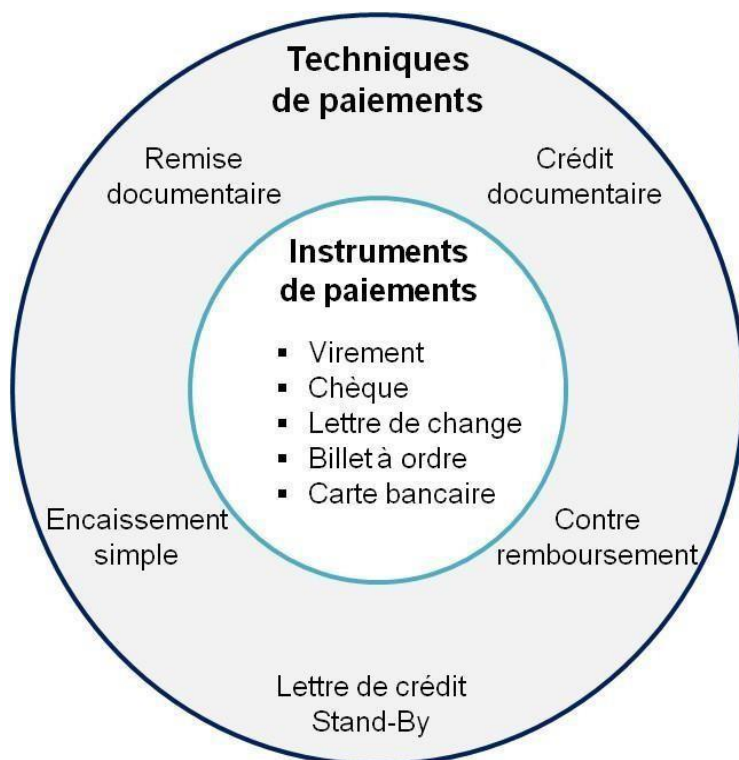
En termes simples, un instrument de paiement a pour finalité le transfert des fonds du payeur vers le payé ; soit le débit du compte du payeur et le crédit du compte du bénéficiaire.

La technique de paiement quant à elle a pour but de s'assurer que toutes les conditions soient réunies pour que le paiement soit effectué. On parle aussi de technique de sécurité de paiement.

L'objectif premier d'une technique de paiement est d'éviter le non-paiement. La technique de paiement englobe l'instrument de paiement comme on peut le voir dans le schéma ci-dessous.

Lorsque les parties (importateur et exportateur) établissent le contrat, il est préférable d'indiquer quelle technique et quel instrument de paiement seront utilisés pour éviter des malentendus et des déceptions plus tard¹⁸.

Figure n° 03 : l'englobement des techniques de paiement sur les instruments des paiements internationaux



source : <http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queelles-sont-les-differences/>

3.1.1 Les instruments de paiement international¹⁹

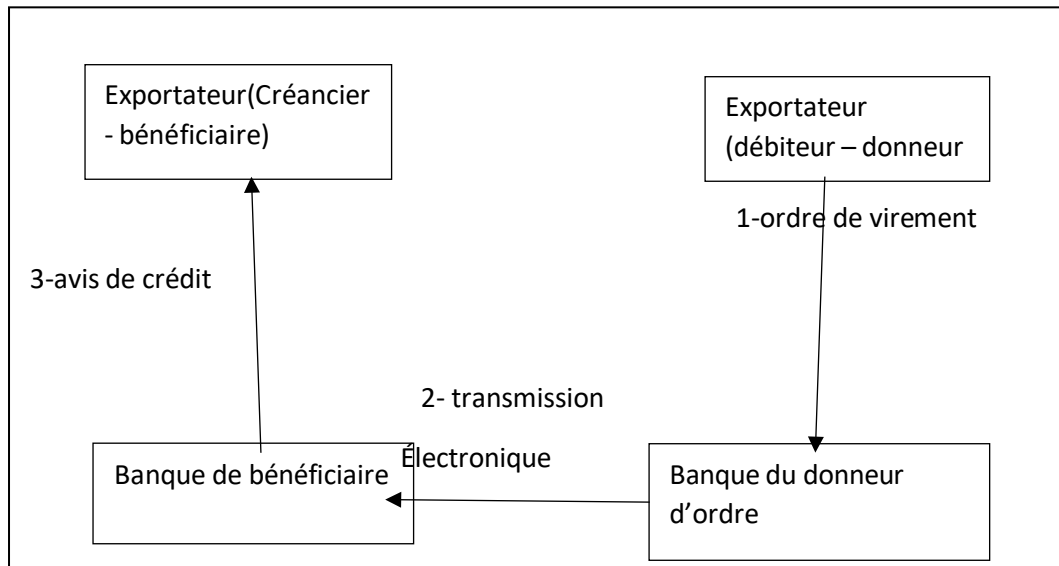
Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre, promissory note, émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la lettre de change, bill of exchange émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur.

¹⁸ <http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queelles-sont-les-differences/> consulté le 24/06/2021
¹⁹ KOSMA-LACROZE Catherine << GESTION DES OPERATIONS D'IMPORT EXPORT POUR BTS COMMERCE INTERNATIONALE >> E6 EDITION : LE GENIE DES GLACER, P 145...146.

3.1.1.1 le virement international

Le virement International est un transfert d'un compte à un autre compte, opéré par une banque sur ordre de l'importateur au profit de l'exportateur, l'ordre peut être en monnaie nationale où en devise étrangère.

Figure n° 04 : déroulement de l'opération du virement international.



Source : KOSMA-LACROZE Catherine << GESTION DES OPERATIONS D'IMPORT EXPORT POURBTS COMMERCE INTERNATIONALE >> E6 EDITION : LE GENIE DES GLACER, P 145

Le virement SWIFT est le moyen de virement électronique le plus utilisé dans les vente des affaires il s'agit d'un réseau interbancaire sécurisé de la society for worldwide Interbank Financial télécommunication.

3.1.1.2 Le chèque :

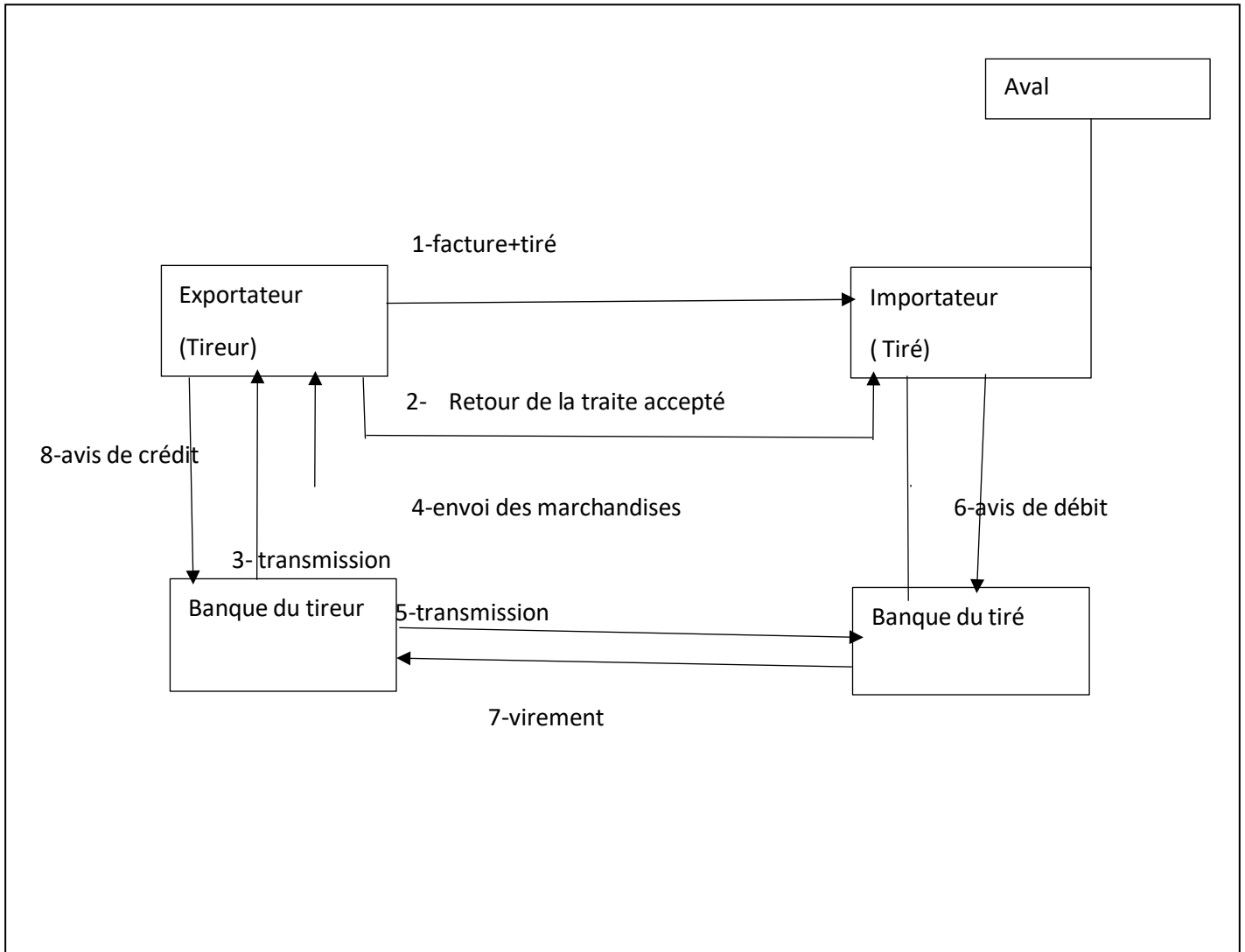
Il s'agit d'un mandat de paiement sur support papier par lequel le titulaire d'un compte bancaire donne l'ordre à son banquier de payer un montant déterminé au profit d'un bénéficiaire.

Il est soumis à de mauvaises réglementations il n'est pas recommandé.

3.1.1.3 Lettre de change

Définition : la lettre de change est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (tireur) donne l'ordre à l'importateur (tiré) de lui payer une certaine somme à une date déterminée.

figure N°05 : fonctionnement de la lettre de change



Source : KOSMA-LACROZE Catherine << GESTION DES OPERATIONS D'IMPORT EXPORT POUR BTS COMMERCEINTERNATIONALE >> E6 EDITION : LE GENIE DES GLACER, P 145

La lettre de change est soumise aux réglementations nationales. Il est vivement recommandé de connaître la réglementation spécifique du pays du partenaire commercial, avant d'utiliser ce moyen de paiement.

3.1.14 Le billet à ordre :

Il s'agit d'un écrit par lequel l'acheteur, appelé « souscripteur » du billet à ordre, promet à son créancier (le vendeur) appelé « bénéficiaire », le paiement de la somme due, à vue ou à une certaine date, sur présentation du billet à ordre à une banque désignée. Plusieurs billets à ordre à différentes dates peuvent être émis pour l'intégralité de la créance.

Le billet à ordre et la lettre de change sont désignés sous le terme générique « effet de commerce ».

3.1.2 Les techniques de paiement à l'internationale ²⁰

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

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

3.1.2.3 L'encaissement documentaire : L'encaissement documentaire répond aux besoins essentiels des deux parties :

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

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

3.1.2.4 Le crédit documentaire (documentary credit ou letter of credit L/C)

Il s'agit de l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée. Il existe différents types de crédits documentaires : « irrévocable » (couvre le risque commercial) ou « irrévocable et confirmé » (couvre tous les risques : commercial, politique, non transfert, etc.). Généralement coûteux et lourd à mettre en place, la technique du crédit documentaire est préconisée dans le cas de montants élevés et/ou à destination de pays à risques.

3.1.2.5 La remise documentaire (D/P documents against payment ; D/P documents against acceptance)

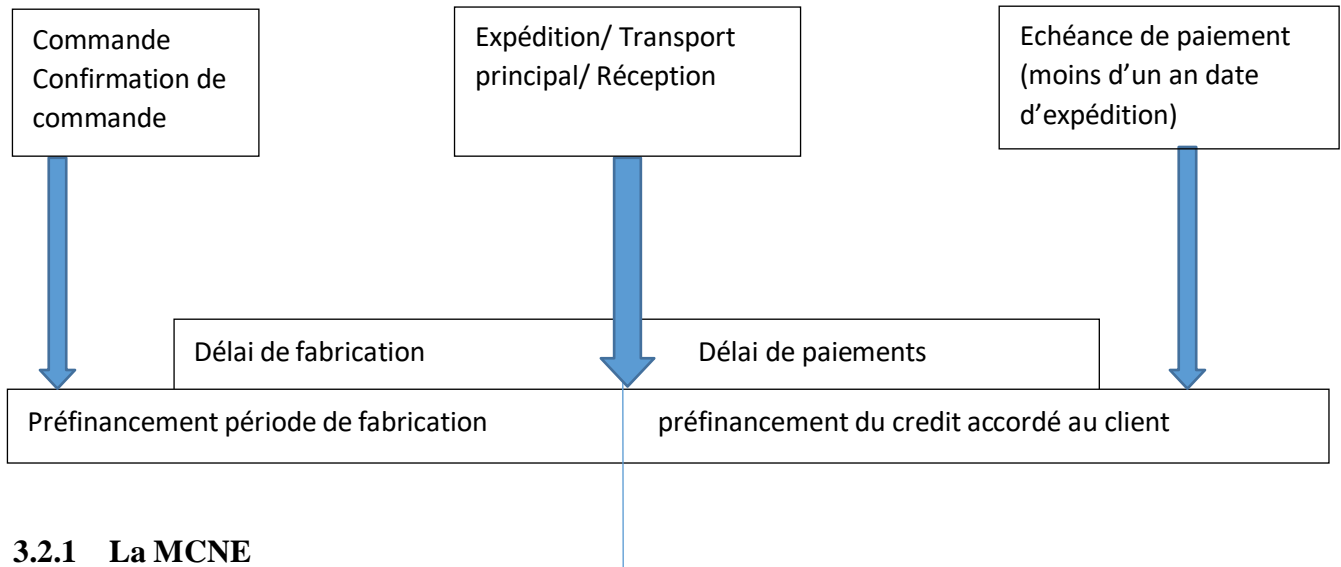
Dans cette technique, l'exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant, le règlement ou l'acceptation de paiement par traite de l'acheteur, au moment de la présentation des documents (qui permettent de réceptionner la marchandise). Cette technique moins lourde à mettre en place que le crédit documentaire, n'apporte cependant aucune garantie sur la solvabilité de l'acheteur au moment de la remise des documents, ni sur le risque pays, ni sur le risque de non levée des documents. A utiliser avec prudence, de préférence lorsque l'acheteur est solvable, que l'exportateur entretient déjà un courant d'affaires avec lui, et que le pays de l'acheteur a une bonne stabilité économique et politique.

3.1.2.6 La lettre de crédit stand-by (SBLC)

Alternative intéressante au crédit documentaire, le stand-by est l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre. C'est une garantie bancaire à première demande documentaire, qui se différencie des garanties bancaires classiques (soumises au droit du pays d'émission) par le fait qu'elle soit régie par des règles fixées par la Chambre de Commerce Internationale.

3.2 Les financements bancaires à court terme²¹

Les financements les plus fréquents sont la mobilisation de créances nées sur l'étranger, appelée souvent cession Daily export, l'avance en devises (prêt en devises accordé par la banque et l'affacturage, les crédits decampagne, les crédits de caisse). Nous traiterons principalement des trois premières techniques de financement.



3.2.1 La MCNE

La mobilisation de créances nées sur l'étranger à court terme peut concerner des opérations commerciales export. Elle est souvent dénommée cession Daily Export. Cette procédure permet aux vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite par exemple. Si la créance est libellée en devises étrangères, l'exportateur est tenu d'effectuer une vente à terme de ses devises étrangères afin que la banque effectue un escompte sur la base d'un montant certain en euros.

3.2.2 L'avance en devises à l'export

Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger. Notons que l'avance en devises export constitue un moyen de couverture du risque de change et une source de financement de l'exportation.

3.2.3 L'affacturage

L'affacturage consiste en un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un factor. L'exportateur perçoit le nominal des créances diminuées des commissions. En cas d'impayé à l'échéance, le factor assume le risque de crédit. L'affacturage est basé sur la cession de factures nées résultant de la vente de biens ou de services. L'affacturage est adapté aux exportateurs de produits ou des services dans le cadre de courants d'affaires avec de nombreux clients et un volume de factures conséquent. Les exportateurs

²¹ François David PDG de la Coface et de Coface expert, << GESTION DES OPERATION IMPORT EXPORT >>, Edition DUNOD

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

Recherchent la couverture du risque d'impayé, mais aussi à externaliser la gestion de leurs factures et/ ou en obtenir le préfinancement.

Pour conquérir de nouveaux marchés, les exportateurs sont conduits à accepter d'accorder des délais de paiement plus ou moins longs. Cet allongement du crédit client provoque une augmentation du besoin en fonds de roulement et une dégradation assez rapide de sa trésorerie si l'exportateur n'est pas capable de refinancer son haut de bilan. Afin d'aider les entreprises à financer leurs créances export, les banques et des établissements financiers proposent depuis de nombreuses années une technique séduisante, appelée factoring ou « affacturage ». Très utilisé outre-Atlantique, l'affacturage a souvent eu mauvaise presse chez les acheteurs qui pendant longtemps ont fait le raccourci suivant : affacturage signifie fragilité financière du fournisseur et donc risque de performance ou de non-réalisation de ses obligations contractuelles de production ou de livraison.

Tableau n° 07 : Comparaison entre les différents types de financement court terme

Nom du crédit	Définition	Avantages	Inconvénients
Facilité de caisse ou découvert	Autorisation de débit en compte	<ul style="list-style-type: none"> • Liberté d'utilisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Montant très limité • Adapté à un besoin ponctuel • nécessite des fonds propres
Crédit de campagne, de trésorerie (par billet, spot, etc.)	Mise à disposition en compte courant par escompte de billets financiers	<ul style="list-style-type: none"> • Simple à utiliser • adapté aux activités saisonnières 	<ul style="list-style-type: none"> • Montant limité • Durée des avances 3 mois maximum • nécessite des fonds propres
Escompte commercial classique	Avance immédiate du montant des effets commerciaux acceptés et non échus à la date de remise	<ul style="list-style-type: none"> • simple à utiliser par télétransmission 	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessite que les clients règlent avec des effets de commerce • nécessite d'avoir en main les effets
Dailly par escompte – notifiée	Avance immédiate du montant des factures non échues à la date de remise	<ul style="list-style-type: none"> • suit l'évolution du Chiffre d'affaires (dans la limite de l'autorisation) 	<ul style="list-style-type: none"> • Autorisation plafond • Débit en compte si le client règle en retard • Lourdeur administrative

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

			<ul style="list-style-type: none"> • Clients informés par l'envoi d'un • recommandé avec AR de la banque
Affacturation classique ou <i>full factoring</i>	Avance immédiate du montant des factures non échues à la date de remise	<ul style="list-style-type: none"> • Financement déplafonné • dossier accepté même en cas de situation financière dégradée 	<ul style="list-style-type: none"> • Le contrat d'affacturation le plus coûteux mais les prix de ce service a fortement baissé au cours des dernières années • clients informés (mention sur la facture + recouvrement effectué par le Factor)

Source : François David PDG de la Coface et de Coface expert, << GESTION DESOPERATION IMPORT EXPORT>>, Edition DUNOD

3.3 Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes²²

Les financements à moyen et long termes permettent aux exportateurs de biens d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement, elle est comprise entre sept (7) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisations lourdes ;notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels,

La banque ne disposant généralement que de ressources à court termes, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ses ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entraînerait l'immobilisation de ses fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liés à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).

Les crédits à long termes nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements.

3.3.1 Le crédit fournisseur

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

22 CHERIGUI CHAHRAZED, << LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR PAR LES BANQUES ALGERIENNE>> MEMOIRE MAGISTER, ENCADRE PAR MADAME TALEB FATIHA ANNE 2013/2014, P.122...133.

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit

● Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger. A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

● Déroulement de l'opération :

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnée des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

3.3.2 Le crédit acheteur :

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement

● Définition :

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants. :

* Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.

*Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

● Les Différentes Phases Du Crédit Acheteur :

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes ; il souhaitedonc recevoir des débloques de fonds de la part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie. De son côté, l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitif des prestations. Pour concilier ces intérêts contradictoires les banques ont mis en place la technique du " crédit acheteur".

Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers les étapes qui suivent :

- * La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (Formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion, ... Cette date est également appelée : date effective.
- * La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations. Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement.
- * La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée. Le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et/ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux.
- * La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé.
- * La date d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement
- * Date de réception provisoire ou définitive, date de mise en route de l'usine...
- * La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal (le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.
- *La date du premier remboursement.
- * La date du dernier remboursement.

3.3.3 Le Crédit-Bail Ou Leasing international :

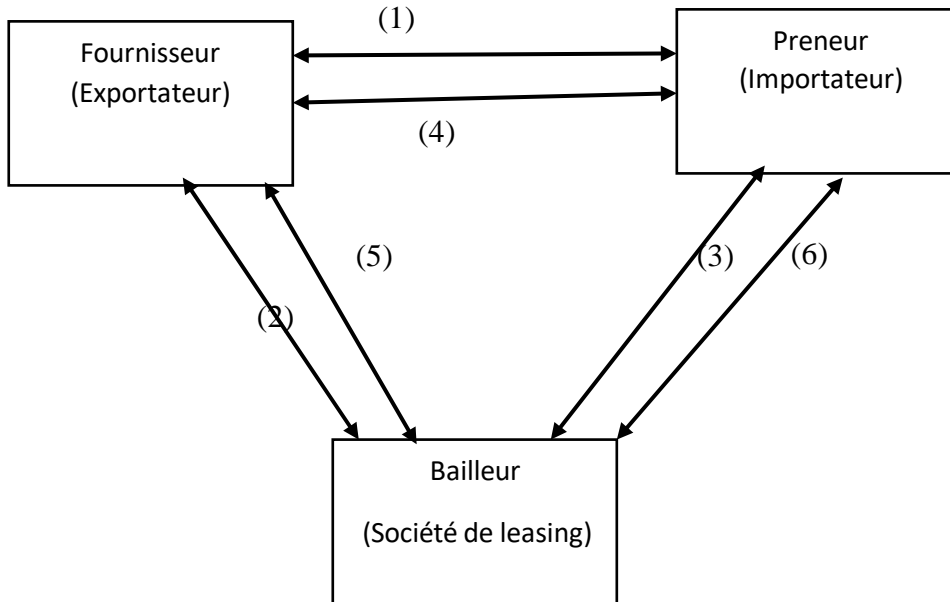
Le crédit-bail international est un contrat qui met en présence des opérateurs économiques implantés dans des pays différents, donc soumis à des réglementations différentes.

L'article 03 de la convention d'Ottawa du 28 mai 1998 portant sur le crédit-bail international stipule qu'un contrat de crédit-bail est considéré comme étant « international » lorsque le crédit bailleur et le crédit preneur ont leur établissement dans des états différents. Ces états et celui ou le fournisseur du bien à son principal établissement doivent être des états contractants, ou alors le contrat commercial et le contrat de crédit-bail doivent être régis par le droit d'un état contractant. Un état contractant est un état qui a ratifié la convention d'Ottawa.

Le leasing international peut être soit un leasing financier, soit un leasing opérationnel ; son domaine de prédilection est l'investissement lourd comme l'aéronautique (avions, hélicoptères), le maritime, le forge, le ferroviaire.

Ce moyen de financement à moyen ou long terme connaît du succès aussi bien dans les pays en voie de développement que dans les pays riches.²³

Figure N° 06 : représentatifs du déroulement du crédit-bail



Légende :

(1) Conclusion du contrat technique entre le preneur et le fournisseur précisant

- Les caractéristiques des équipements en question ;
- Le prix de vente ;
- Les délais de livraison ;
- La formule convenue de crédit-bail.

(2) Le contrat de fourniture : le fournisseur établit la demande du crédit-bail au bailleur et procède à la vente des équipements à ce dernier suivant les clauses et conditions convenues entre le fournisseur et le preneur. Le contrat de fourniture doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive ;

(3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat sont fixées les modalités de la location (du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat ;

(4) Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au preneur ;

(5) Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition ;

(6) Le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location il a la faculté d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

Source : ANNOUN Kahina, « le rôle des banques dans le financement du commerce international (instruments, techniques, risques et garanties liés), 2011-2012

²³ BRUNEAU Chanel, « Le crédit-bail mobilier », Edition banque, novembre 1999, page 83

SECTION 04 : les risques liés aux exportations et leur assurance

Dans le commerce international il convient de rappeler que la nature des risques encourus dans une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, aussi devrait-il connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter.

4.1 Les Risques liés aux exportations :

Opter pour opérer dans le monde du commerce international n'est pas facile. En effet, plusieurs risques peuvent être parcourus en effectuant les opérations à l'international, parmi ceux-ci on peut mettre en évidence : Le risque de change, le risque de non-paiement (appelé aussi le risque de crédit), le risque commercial, le risque politique, le risque catastrophique, le risque liés aux conflits commerciaux, le risque de fabrication (dit aussi le risque technique) et les risques liés au transport.

4.1.1 Le risque de change²⁴

Le risque de change concerne les payables ou recevables en devises étrangères engendrés à la suite de contrats déjà signés (ou à venir) de l'entreprise. Il s'agit du risque de voir la devise fluctuer de façon défavorable et ainsi devoir convertir la devise étrangère selon des conditions moins favorables qu'originellement budgétées. On parle ici du risque de change de transaction.

* Pour un importateur : risque d'une appréciation de la devise étrangère

* Pour un exportateur : risque d'une dépréciation de la devise étrangère

Les entreprises peuvent également faire face à deux autres types de risque de change. Le risque de change de conversion et le risque de change économique. Le risque de change de conversion concerne le bilan de l'entreprise. Par exemple, une entreprise canadienne qui détiendrait des actifs américains se retrouve à risque contre une dépréciation du dollar américain.

Enfin, le risque de change économique est présent lorsqu'une entreprise devient moins compétitive versus ses concurrents étrangers advenant un mouvement à la hausse de sa devise locale. Par exemple, un exportateur canadien pourrait voir ses ventes diminuées à l'étranger en raison d'une trop grande appréciation du dollar canadien et ainsi voir ses produits plus dispendieux aux yeux des consommateurs étrangers.

• Apparition :

Le risque de change peut apparaître bien avant le moment où la conversion réelle de devises aura lieu. Deux types de modèles d'entreprises peuvent exister :

* Entreprise diffusant une liste de prix ;

* Entreprise où le prix est négocié à la pièce contrat par contrat.

Certaines entreprises doivent diffuser une liste de prix en fonction d'un taux de budgétisation en début de saison. Par exemple, un fournisseur de vêtements de ski fournira sa liste de prix quelques 5 mois avant la saison hivernale à ses détaillants. Le risque de change apparaît alors dès la diffusion de la liste de prix, soit bien avant la facturation au client.

Pendant ce temps, certaines entreprises ont la chance de pouvoir négocier un prix d'achat ou de vente contrat par contrat dépendamment du taux de change en vigueur. Par exemple, un manufacturier

²⁴ Gide pratique << la gestion des risques de change >>, Edition Desjardins entreprise, année 2017

D'équipements industriels qui vient de réaliser une nouvelle vente, mais dont la livraison du produit final (ainsi que le paiement du client américain) aura lieu dans six mois seulement. Dans ce cas, le risque de change apparaîtra au moment de la signature du contrat. Pour ces entreprises, le risque de change est beaucoup plus facile à gérer, car elles connaissent avec certitudes les montants des entrées ou sorties de devises étrangères.

4.1.2 Le risque politique/pays²⁵

Inclue l'imposition de restrictions de transfert de fonds par le pays de l'acheteur, le changement dans la politique du commerce extérieur du pays de l'acheteur ou du vendeur et l'interruption ou le détournement de biens pendant le transit résultant de charges additionnelles de fret/assurance qui ne peuvent pas être couvertes par l'acheteur. La littérature reconnaît que le risque politique est le plus souvent examiné, mais aussi le plus difficile à apprécier. Il réside à la fois dans les actions du gouvernement du pays hôte qui peuvent être en défaveur des entreprises étrangères et dans les facteurs d'environnement qui génèrent ces actions (émeutes, révolution, changement brutal du régime politique. etc.).

4.1.3 Le risque commercial²⁶ : Ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur ou même du vendeur au cas où un acompte devrait être restitué. Il résulte soit de la détérioration financière (faillite) de l'une des deux parties ou soit tout simplement de sa mauvaise foi et de son refus d'honorer son engagement (moralité). Pour se couvrir contre ce risque, l'exportateur peut recourir aux différentes techniques de paiement que nous développerons ultérieurement. Il peut souscrire une assurance à l'exportation auprès de la Société marocaine d'assurance à l'exportation (SMAEX). Parmi les risques couverts par cette société, il y a l'assurance-crédit qui englobe le risque commercial sur un acheteur privé et dont la somme garantie ne peut dépasser 90 % de la créance. A l'importation, le contrat commercial peut prévoir le versement d'acompte à la commande. Ainsi l'importateur est-il amené à verser au fournisseur une somme d'argent qui peut parfois atteindre jusqu'à 20 % de la valeur de la marchandise (et peut aller jusqu'à 40% pour les biens d'équipement et d'investissement), et ce avant de recevoir aucune contrepartie. Entre temps, la situation financière du vendeur risque de se détériorer. Il peut tomber en faillite et ne pas être en mesure de satisfaire ses obligations contractuelles. Il peut s'avérer insolvable et ne pas pouvoir rembourser l'acompte dont il a bénéficié. Pour se protéger contre ce risque, l'acheteur peut conditionner le versement d'acompte à la délivrance d'une garantie de restitution d'acompte lui permettant de récupérer ses fonds en cas de problèmes.

4.1.4 Risque de Fabrication :

Le risque provient de l'incapacité technique du vendeur de s'acquitter convenablement de ses obligations contractuelles. Selon le degré de déficiences des qualifications professionnelles du vendeur, les conséquences peuvent être plus ou moins graves pour l'acheteur. En cas d'interruption du cycle de fabrication, le contrat commercial risque d'être annulé, ce qui est de nature à perturber les prévisions de l'importateur qui doit prendre ses dispositions pour trouver une autre source d'approvisionnement. Au cas où l'acheteur aura déjà versé un acompte à ce fournisseur « défaillant », il doit non seulement s'efforcer de « rentrer dans ses fonds » mais il doit supporter un trou de trésorerie jusqu'à la récupération de l'acompte préalablement versé. Pour se prémunir contre le risque de fabrication, l'acheteur peut recourir aux cautions bancaires ou à la garantie à première demande (garantie de bonne fin ou de bonne exécution, retenue de garantie et garantie de restitution d'acompte).

²⁵ Cité dans Werner et al. (1996)

²⁶ Dynamique du commerce international – Gerard Marie Henry

4.1.5 Risque de Crédit : Il intervient lorsque la livraison a été réalisée, le non-paiement d'une créance à son échéance, pour diverses raisons constitue le risque de crédit. Celui-ci peut être dû à : Risque de fabrication. Survenance d'un événement constitutif du risque politique. Risque commercial qui se produit lorsque l'acheteur n'ayant pas le caractère public, est en état d'insolvabilité et ne peut effectuer les règlements prévus.

4.1.6 Le risque catastrophique²⁷ : On désigne par risque catastrophique celui qui résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

4.1.7 Le risque de non-transfert : c'est un risque lié à la pénurie de devises dans le pays de l'acheteur ou l'interdiction ou la limitation des mouvements de capitaux vers l'étranger décidée par les autorités. C'est le risque le plus important auquel un exportateur puisse être confronté. Avant même de s'assurer de la capacité d'un débiteur à respecter ses engagements, il est essentiel de vérifier que le pays dans lequel il réside n'est pas exposé au risque de non transfert. Dans ce cas, bien que le débiteur soit parfaitement solvable et désireux d'honorer ses engagements, aucune sortie de devises ne sera possible suite à une insuffisance de liquidités.

Afin de se prémunir contre le risque politique il est recommandé de ne pas exporter dans une région donnée jusqu'à obtenir l'assurance nécessaire (contre le risque politique si celui-ci s'avère être élevé) et les moyens d'atténuation des risques auprès des fournisseurs de services de financement des exportations. Il est également conseillé d'établir une liste des événements imprévus et des actions que l'entreprise peut mettre en œuvre s'ils surviennent et aussi d'établir un système de surveillance au travers de la presse des événements d'ordre politique qui affectent le pays. Des organismes privés organisent ce type de veille, vous permettant de découvrir les troubles potentiels dès que possible et de réagir au plus vite en vue de réduire les pertes au maximum.

4.1.8 Les risques liés au transport : parmi lesquels on peut envisager : le risque de non livraison (perte ou vol de la marchandise), le risque de détérioration de la marchandise (du à un mauvais emballage par exemple) et le risque de livraison en retard par rapport au délai prévu.

4.1.9 Risques liés aux conflits commerciaux : notamment les conflits liés à l'accès au marché qui peuvent avoir pour origine des obstacles tarifaires ou non tarifaires. Ces derniers sont très nombreux et diversifiés : les restrictions quantitatives unilatérales ou bilatérales, les normes de toute nature et les mesures liées aux marchés publics. On peut aussi parler des conflits qui sont liés à la défense commerciale, c'est-à-dire, lorsque l'État propose des mesures de sauvegarde s'il juge que des importations peuvent désorganiser ses marchés intérieurs ou porter atteinte à la production nationale.

4.2 Les assurances pour les exportateurs²⁸ :

Pour se protéger des risques liés à l'exportation il est possible de souscrire à une assurance pour le Commerce Extérieur.

Les bénéficiaires des assurances sont généralement les entreprises industrielles ou commerciales quel que soit leur domaine d'activité. Les garanties proposées sont étendues aux filiales basées à l'étranger.

²⁷ BOUZIR FATIHA, BOUGUERRI RYM, << FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL >> ENCADRE PAR : Mr. HABACHE, ANNEE

2002-2003, INSTITUT D'ENSEIGNEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL (I.E.C.I)

²⁸ <https://www.petite-entreprise.net/P-3191-136-G1-les-assurances-pour-les-exportateurs.html>

Chapitre 02 : Procédures de la Logistique à l'Exportation

Ces assurances ont pour but d'inciter les entreprises à se lancer sur les marchés étrangers et y bâtir un courant d'affaires. Elles visent surtout à contrer les risques liés au non-paiement des acheteurs étrangers. Ainsi, elles renforcent leur compétitivité en leur offrant la possibilité de faire des offres facturées en devises sans risque monétaire. Dans ce contexte, il devient plus aisé d'investir à l'étranger sans avoir à redouter des décisions ou des événements léssant.

4.2.1 L'assurance prospection :

Cette assurance garantit les entreprises contre le risque d'échec de leur action de prospection commerciale. La prospection des marchés étrangers n'est pas une tâche aisée. Elle nécessite souvent des dépenses énormes aléatoirement amorties par un chiffre d'affaires significatif.

L'assurance prospection verse à l'assuré des indemnités couvrant la marge dégagée sur les ventes n'ayant pas compensé les frais engagés. Trois formules sont proposées aux entreprises en fonction de leur stratégie :

- L'assurance foire couvrant les frais engagés pour une manifestation commerciale hors communauté économique européenne ;
- L'assurance prospection normale visant les actions de longue durée ;
- L'assurance prospection simplifiée concernant les exportateurs moins expérimentés pour une action de prospection globale.

4.2.2. L'assurance-crédit :

Cette assurance protège les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de leurs acheteurs étrangers. Elle est également appliquée aux risques d'interruption de marché pendant la période de production et offre une indemnisation de l'assuré lors de pertes à la revente de produits spécifiques.

4. 2.3. L'assurance change :

Cette assurance offre aux entreprises la possibilité d'émettre des factures en devises sans risquer une perte financière au change. Les exportateurs bénéficient d'une couverture sur la base du cours garanti jusqu'aux règlements prévus.

Certaines garanties prévoient même la possibilité de récupérer une partie du bénéfice de change.

Enfin on peut citer les assurances spécifiques comme la garantie des investissements porteurs d'exportations ou la garantie des risques économiques.

Conclusion

Ces dernières années, l'échelle du commerce international est devenue de plus en plus grande

Des millions de produits sont expédiés, commandés et vendus par plusieurs voies Terre, mer et air du lieu de production au marché consommation. Pour clôturer et compléter ces échanges internationaux, l'intervention de l'agence intermédiaire chargée de toutes les procédures et opérations est Les conditions nécessaires pour que les marchandises atteignent leur destination.

Mais le commerce extérieur est affecté par de nombreuses impulsions Les entreprises en tiennent compte en révisant et en améliorant leurs modèles de Procédures, donc les moyens et réglementations doivent être sélectionnés et mis en œuvre Plus pleinement, il peut garantir le recouvrement des créances et assurer Le vendeur, son partenaire, a rempli ses obligations.

Pour mener des opérations de commerce extérieur, l'entreprise doit réussir En plusieurs étapes, dans un premier temps, la société importatrice choisit Transport selon les matériaux importés. Le plus couramment utilisé dans le commerce international En raison du mode sûr et rapide, il s'agit de fret aérien et maritime Transporter d'abord.

La deuxième étape consiste à choisir une police d'assurance pour se prémunir contre

La perte qui peut survenir lors de l'expédition des marchandises à leur emplacement. Policiers

L'abonnement est la stratégie la plus couramment utilisée par les entreprises utilisant des fournisseurs Les étrangers évitent souvent de négocier des contrats d'assurance à chaque transaction International.

La phase de dédouanement est la troisième étape, et Les premières étapes du processus de transaction commerciale internationale sont principalement importer.

Pour cette raison, la plus grande préoccupation de l'entreprise est d'annoncer toutes les fonctionnalités Lié aux matériaux importés et payer les droits et taxes dans les délais et les normes Il est réglementé par le code des douanes pour éviter de perdre du temps et de l'argent. Douane à Conditions de succès en tant qu'acteur majeur du commerce international Importer ou exporter. En effet, avant que les marchandises n'arrivent à l'emplacement prévu Obligé de passer par différentes procédures douanières tout en essayant de gagner du temps

Dans ce cas, il s'agit d'une variable essentielle

Chapitre 03 :

**Etude logistique de l'opération d'exportation de sucre
blanc SPA CEVITAL**

INTRODUCTION :

CEVITAL est le plus grand complexe privé en Algérie. Elle contribue largement au développement de l'Industrie agro- alimentaire nationale, elle vise à satisfaire le marché national et à exporter le surplus, en offrant une large gamme de produits de qualité. Le groupe CEVITAL est l'un des acteurs économiques qui se sont les plus distingués en Algérie ces dernières années il a permis de faire passer l'Algérie du stade d'importateur à celui d'exportateur pour les huiles, le sucre, les margarineries et même pour les boissons fruitées << tchina>>. ¹

Dans ce dernier chapitre, nous allons donner une généralité sur l'entreprise agro-alimentaire CEVITAL, la présentation de l'entreprise et ces différentes activités, la révision des éléments préalable à l'organisation de la structure export, et on terminera avec une étude de cas d'une opération d'exportation du sucre blanc.

Section 01 : présentation de l'entreprise CEVITAL

À travers cette section on donne un aperçu général sur l'entreprise CEVITAL ainsi que son historique et évolution, ensuite nous allons aborder ses activités, missions, Et ses stratégies

1.1 Historique²

L'entreprise CEVITAL est parmi les entreprises algériennes qui ont vu le jour dès l'entrée de notre pays en économie de marché. Elle a été créée par des fonds privés en 1998 par l'entrepreneur Issad Rebrab. Actuellement, elle est la deuxième entreprise algérienne par le chiffre d'affaires derrière SONATRACH.

Le groupe privé CEVITAL a adopté un nouveau mode de gouvernance, basé sur le modèle du fonctionnement des plus grandes entreprises internationales. Cette réorganisation, déjà en application comporte plusieurs volets. Le plus emblématique est l'ouverture du Conseil d'Administration (CA) du groupe, jusque-là réservé aux seuls membres de la famille Rebab.

1.2 Présentation

Le complexe industriel agroalimentaire CEVITAL, fondé en 1998, implanté à proximité du port de BEJAIA, de sorte qu'une partie des constructions de ce complexe soit située dans le port, lui

1 DOCUMENT INTERNE DE L'ENTREPRISE CEVITAL.

2 IDEM

confère un grand avantage économique (pas de charge supplémentaire pour l'import ou l'export), et ses besoins d'eaux sont issu directement de la mer (après dessalement, besoin en eaux 500m/jours). On outre il a une capacité de stockage de 182 000 tonnes/an (Silos portuaire), et un terminal de déchargement portuaire de 200 000 tonnes/heure (réception de matière première).

Ainsi il est considéré comme l'un des plus grands complexes privés en Algérie. Il s'étend sur une superficie de 75000m²

Les données économiques dans le marché de l'agroalimentaire, font que les meilleurs sont ceux qui maîtrisent d'une façon efficace et optimale les coûts, les charges et ceux qui offrent le meilleur rapport qualité /prix.

Les atouts de l'entreprise correspondent aux besoins de son marché qui se situent autour des équipements et des installations de dernière technologie, appuyés d'un réseau de distribution étoffé et très performant. A cela s'ajoute la qualification de son personnel et son management.

Pour s'imposer sur le marché, CEVITAL négocie avec les grandes sociétés commerciales telles que CARREFOUR et AUCHAN (en France), ROYAL (en Suisse), (SIRIUS) au Moyen Orient et autres sociétés spécialisées dans l'import-export en Ukraine, Russie, Libye, ses produits se vendent dans différentes villes africaines. CEVITAL possède aussi un réseau de distribution de plus de 52 000 points de vente sur tout le territoire national.

Les investissements réalisés par l'entreprise sont couverts à 75% par fonds propres et s'élèvent à 12 milliards de dinars avec un chiffre d'affaire de 2 milliard de dollars en 2008.

Elle emploie 6400 personnes. CEVITAL a réussi en un temps record à accaparer plus de la moitié du marché de l'huile qui était le monopole de l'ENCG (Entreprise National des Corps Gras) qui est devenu LABELLE, au niveau national et au niveau international du groupe SAVOLA, en s'imposent sur le marché du golf.³

1.3 La technologie appliquée à CEVITAL

L'Algérie était un pays importateur des huiles alimentaires et devient par la suite un pays exportateur grâce à la naissance de l'entreprise CEVITAL. Cela n'est pas dû au hasard mais grâce à la technologie utilisée dans le processus de production. Ce mode de production se caractérise par l'automatisme au niveau des différentes étapes de production.

1.4 Evaluation individuelle à CEVITAL⁴

CEVITAL encourage l'évolution interne qui permet de valoriser son personnel en lui donnant de la perspective d'évolution. Sa politique ressource humaines est basée sur la fidélisation des compétences, comme elle va aussi vers l'évaluation individuelle des performances pour créer une concurrence saine et motivante pour tous.

Par la professionnalisation qu'elle engendre, elle nourrit les démarches de gestion prévisionnelle des métiers et des compétences et en constitue une porte d'entrée à la gestion des

³ <https://www.cevital.com/PRESENTATION-du-groupe/> consulté le 06/06 /2021

⁴ DOCUMENT INTERNE DE L'ENTREPRISE CEVITAL.

carrières. C'est son objectif d'aller vers une évaluation des compétences qui se développe progressivement en fonction de l'historique et la culture de l'entreprise.

1.5 L'environnement externe de CEVITAL

Pour parler de l'environnement externe de CEVITAL, on s'est limité aux notions suivantes : La Concurrence, La Disponibilité, La place géographique.

- Concernant le premier point (la concurrence) :
 - On trouve dans la même région à Bejaia ville le concurrent direct de CEVITAL qui est l'ex COGB, qui devenus LABELLE après ses actions de redressement et de relance entamées à cela s'ajoutent les concurrents nationaux qui sont :
 - Le groupe Boudiaf à Annaba : raffinerie d'huile d'une capacité de 300t/j
Le groupe Benaadoune à Oran : projet de raffinerie d'huile d'une capacité de 70t/j

Les concurrents internationaux qui sont :

- Le groupe SAOUDIEN SAVOLA qui est le plus grand concurrent de CEVITAL au niveau national et international (sur son nouveau marché visé au moyen Orion, et même aussi sur celui de la Libye).
- Le groupe IVECO au moyen orient, qui est le second producteur d'huile sur le marché du golf après SAVOLA.
- Pour le deuxième point qui est la disponibilité des effectifs, l'entreprise a beaucoup profité de ce dernier, car la demande d'emplois est très élevée par rapport à l'offre, ainsi CEVITAL au choix de trier la population la plus performante et la plus qualifiée et même de bénéficier d'expérience à moindre coût.
- Enfin pour la place géographique comme déjà citée, l'implantation de CEVITAL à côté du port lui permet de gagner les prix et les coûts liés au transport dans ses importations (matières premières) et ses exportations.

1.6 Les différentes directions de CEVITAL

Dans cette partie seront présentées de manière générale les différentes fonctions de l'entreprise. CEVITAL compte environ 6400 employé. Cependant ; il est important de noter que ce chiffre connaît très souvent des variations. En effet, l'entreprise a opté pour la flexibilité, par conséquent, l'effectif croit et décroît en fonction des besoins de l'entreprise.

Ces employées sont réparties dans les différentes directions et services schématisés dans l'organigramme qui suit.

1.6.1 La direction ressources humaines :

- Service paie et sociale :

Ce service a pour mission d'établir les salaires du personnel, de transmettre leurs dossiers médicaux, et d'assurer l'application de la législation en matière d'assurance sociale, de retraite d'allocation familiale et d'accident du travail.

- Service moyen généraux :

Ce service fournit des prestations d'hôtellerie, il approvisionne les restaurants et cantine du complexe CEVITAL.

- Service personnel :

Est chargé du suivi et de la gestion des carrières professionnelles, il s'occupe également de l'élaboration du plan de carrière.

En plus de ses trois services, la D.R.H est responsable d'une cellule informatique qui s'occupe de l'administration du réseau locale ainsi que de l'administration et de la gestion des bases de données du parc informatique.

1.6.2 La direction production huile :

Cette direction compte trois services :

- Service raffinerie huile :

Composé d'un chef de service de deux superviseurs (salle de contrôle), cinq superviseurs de ligne et de trois agents de service.

- Service étude :

Chargé d'étudier les nouveaux projets (construction...)

- Service matière :

Chargé du conditionnement des produits chimiques et des matières premières.

1.6.3 La direction raffinerie de sucre :

Elle est composée d'un directeur, d'un directeur adjoint (responsable de la maintenance, d'un chef de fabrication et d'une équipe de jour (bureau méthode, assistante de directeur...)) sa mission est de raffiner le sucre roux (matière première) pour obtenir du sucre blanc (produit fini).

1.6.4 La direction margarinerie :

Elle est composée d'un directeur, d'un responsable de la production, d'un responsable de la maintenance (s'occupe de l'entretien et de la maintenance électrique).

1.6.5 La direction conditionnement :

Elle est composée de deux services :

- **Service plastique :**

Composé d'un chef de service qui gère deux ateliers : atelier préforme, atelier bouchons et poignets

- **Service conditionnement huile :**

Il est dirigé par un chef de service. Il existe cinq lignes pour la production des bouteilles dédiées au marché national et elles se répartissent comme suit :

- Ligne 1 litre
- Ligne 2 litres rectangulaires
- Ligne 1/2/3 litres
- Ligne 5 litres (3000 bouteilles/h)
- Ligne 5 litres (9000 bouteilles/h)

Ainsi qu'il existe trois lignes pour la production des bouteilles dédiées au marché international et elles se répartissent comme suit :

- Ligne 1.8 litre
- Ligne 4 litre
- Ligne 10 litre projet en cours

CEVITAL dispose d'appareils à la pointe de la technologie en matière de conditionnement d'huile. De plus, la qualité de l'emballage est assurée par l'utilisation du PET (Poly Ethylène Téréphtalique) qui est reconnu pour ses nombreux avantages : résistance aux chocs, légèreté, transparence, produit 100% recevable

1.6.6 La direction contrôle de qualité :

Cette direction est dotée de quatre laboratoires qui assurent le suivi permanent du processus de production. Ces quatre laboratoires sont supervisés par un laboratoire central qui suit la qualité microbiologique des produits

- **Laboratoire margarinerie :**

Il s'occupe du contrôle du produit fini. Ce laboratoire est doté de moyens analytiques les plus modernes tel que la RNM (Résonance Magnétique Nucléaire) qui est un équipement de recherche très important.

- **Laboratoire sucre :**

Même chose que le laboratoire margarinerie mais au niveau du raffinage du sucre.

- **Laboratoire suivi et contrôle de qualité au raffinage huile :**

Il se charge du suivi des opérations effectuées pendant le raffinage et le contrôle du produit fini.

● **Les étapes de contrôle sont :**

- a. Contrôle de la pureté des huiles.

- b. Analyse de la composition des huiles et des matières grasses végétales.
- c. Contrôle des matières brutes et raffinées.
- d. Suivi de l'efficacité des procédés de conditionnement.
- e. Etablissement du certificat de qualité nécessaire pour la mise des produits sur le marché.

- **Laboratoire suivi et contrôle au conditionnement :**

Il remplit les mêmes missions que le « laboratoire suivi et contrôle de qualité raffinage huile » mais au niveau du conditionnement.

1.6.7 La direction technique :

Elle s'occupe de l'entretien et de la réparation des équipements. Elle est composée de quatre services :

- **Service maintenance mécanique :**

Il est chargé d'assurer la réparation et la révision des machines et équipements mécaniques.

- **Service maintenance électrique :**

Assure la réparation et la révision des machines et équipements électriques.

- **Service méthode :**

Evalue le temps de chaque opération, mesure la performance des machines, analyse les dossiers techniques et fait de la maintenance préventive, tout cela en se basant sur l'O.P. L (organisation, planification, lancement).

- **Service utilité et épuration :**

Concernant l'utilité, il s'agit d'une station qui fournit les énergies (eau traitée, eau chaude, vapeur, air comprimé...) aux structures de CEVITAL...quant à l'épuration, il s'agit du contrôle des déchets avant de les jeter en mer afin d'éviter les mauvais effets sur l'environnement.

1.6.8 La direction logistique :

Elle se divise en quatre services :

- **Service approvisionnement :**

Sa mission est d'assurer l'approvisionnement en matières premières ; il constitue également un soutien logistique et technique pour les autres structures puisqu'il les approvisionne en matière de fournitures de bureau et d'équipement.

- **Service magasinage :**

Il s'occupe du stockage et du magasinage des produits consommables et fournitures ainsi que des matières premières.

- **Service expéditions :**

Il est chargé de :

- L'expédition des huiles, de la margarine, du sucre et prochainement des céréales.

- La gestion des fichiers.
- L'établissement des bons de consignation.
- La restitution des palettes.
- L'achat de nouvelles palettes et intercalaires.

- **Service transit et transport :**

Ce service est chargé de transporter la marchandise et d'assurer le transport du personnel.

Il joue également un rôle au niveau des exportations puisqu'il garantit l'acheminement des produits jusqu'à l'acheteur.

1.6.9 La direction des finances et comptabilité :

Cette direction se décompose en trois services :

- **Service comptabilité générale :**

On y trouve :

- **La Comptabilité client :** Enregistre les factures du client et s'occupe du règlement.
- **La comptabilité fournisseur :** l'activité étant trop importante, elle se divise en deux :
 - a. Comptabilité fournisseurs locaux.
 - b. Comptabilité fournisseurs étrangers.

• **La comptabilité trésorerie :**

Se charge de la manipulation des espèces, comptabilise les achats qui ne nécessitent pas l'utilisation de chèques.

- **Service comptabilité analytique :**

Il est chargé de calculer les coûts, de déterminer le coût de production, le coût de distribution et le prix de revient des produits.

- **Service comptabilité matière :**

Il s'occupe de la gestion des stocks de matières premières sur la base des bons de réceptions et les bons de sorties. Il est également chargé de gérer le patrimoine de l'entreprise, de comptabiliser les recettes et dépenses, de fournir aux responsables un outil d'information et de contrôle relatif au fonctionnement de l'entreprise, d'élaborer le bilan annuel et le tableau des comptes de résultats (TCR).

1.6.10 La direction projet :

Elle s'occupe de la réalisation de tous les projets (construction...), et se compose de :

- **Assistante de direction :**

Elle a en charge le traitement du courrier ; la consultation des archives ; la communication interne et externe, l'organisation des réunions, la rédaction des rapports...

- **Service juridique et organisation :**

Ce service traite les dossiers en instance et s'occupe de leur suivi (dossiers d'assurance...). Ex : dossier de « l'extension mer ».

- **Service administration :**

Il s'occupe des dossiers de recrutement, du suivi de la gestion et du pointage et il se compose d'un chef de service et d'un chef de section. Il existe quatre sections :

- Section décision.
- Section recrutement.
- Section paie.
- Section sociale.

- **Service de construction :**

Ce service s'occupe de la réalisation de tous les travaux de génie civil, l'installation de tous les équipements électriques et mécaniques, du calorifuge et de la peinture. Il est composé de cinq superviseurs généraux (qui ont le statut de cadres supérieurs), d'un ingénieur de suivi (chargé du suivi des travaux de chantier), d'un superviseur calorifuge et d'un superviseur peinture.

- **Service suivi et contrôle des coûts :**

Il est lié à l'ensemble des services du projet et il a pour mission d'élaborer les coûts, d'analyser les dépenses, d'estimer les coûts des projets en réalisation ou en cours d'exploitation.

- **Service appro-marchés :**

Il traite les demandes d'approvisionnement et les prestations émanant des différents services de la construction, il se divise en plusieurs sections :

- Section achats locaux ;
- Section achats étrangers ;
- Section achats marchés (les prestations) ;
- Section gestion des stocks ;
- Section des finances.

- **Service matériel :**

Il gère le matériel et son affectation sur les chantiers (engins et véhicules), il assure le suivi du matériel en panne, sa réparation.

1.6.11 La direction commerciale :

- Administratrice des ventes :

Elle s'occupe des ventes au niveau national. Elle est composée d'un chef de service, d'un chargé de recouvrement des créances, d'un facturier, de plusieurs agents commerciaux, d'un caissier et d'un chauffeur.

1.6.12 La direction nationale des ventes :

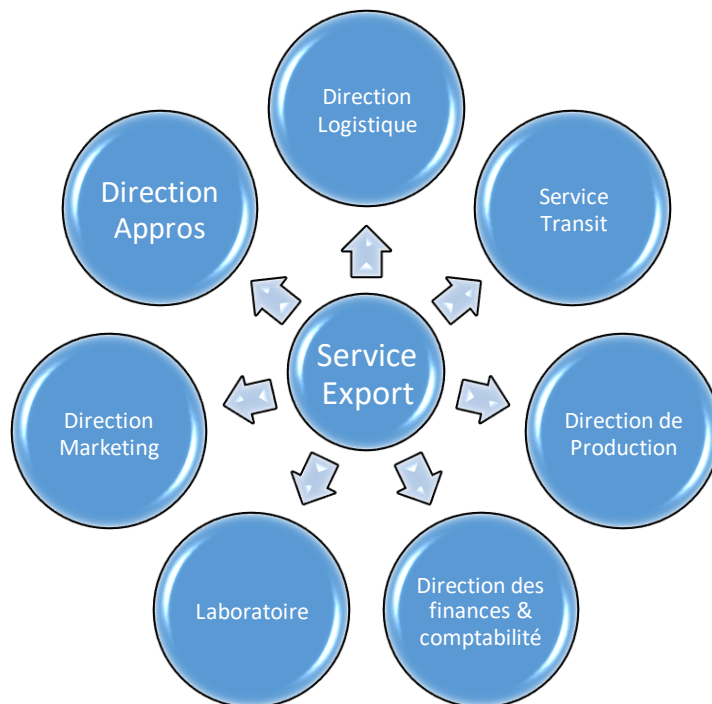
Ce service s'occupe de l'élaboration de la politique de distribution, de l'élaboration des stratégies face aux concurrents, de la gestion des campagnes de promotion.

- Service export :

Ce service s'occupe des ventes à l'export, de la prospection de nouveaux marchés étrangers. L'entreprise exporte vers la Tunisie, vers certains pays du Moyen-Orient (tels que la Syrie, le Liban et Dubaï, Arabie Saoudite) ainsi que vers des pays européens (notamment les Pays-Bas). Les produits exportés sont essentiellement le sucre blanc, des huiles, de l'huile acide « SOAP » qui entre dans la production du savon ...

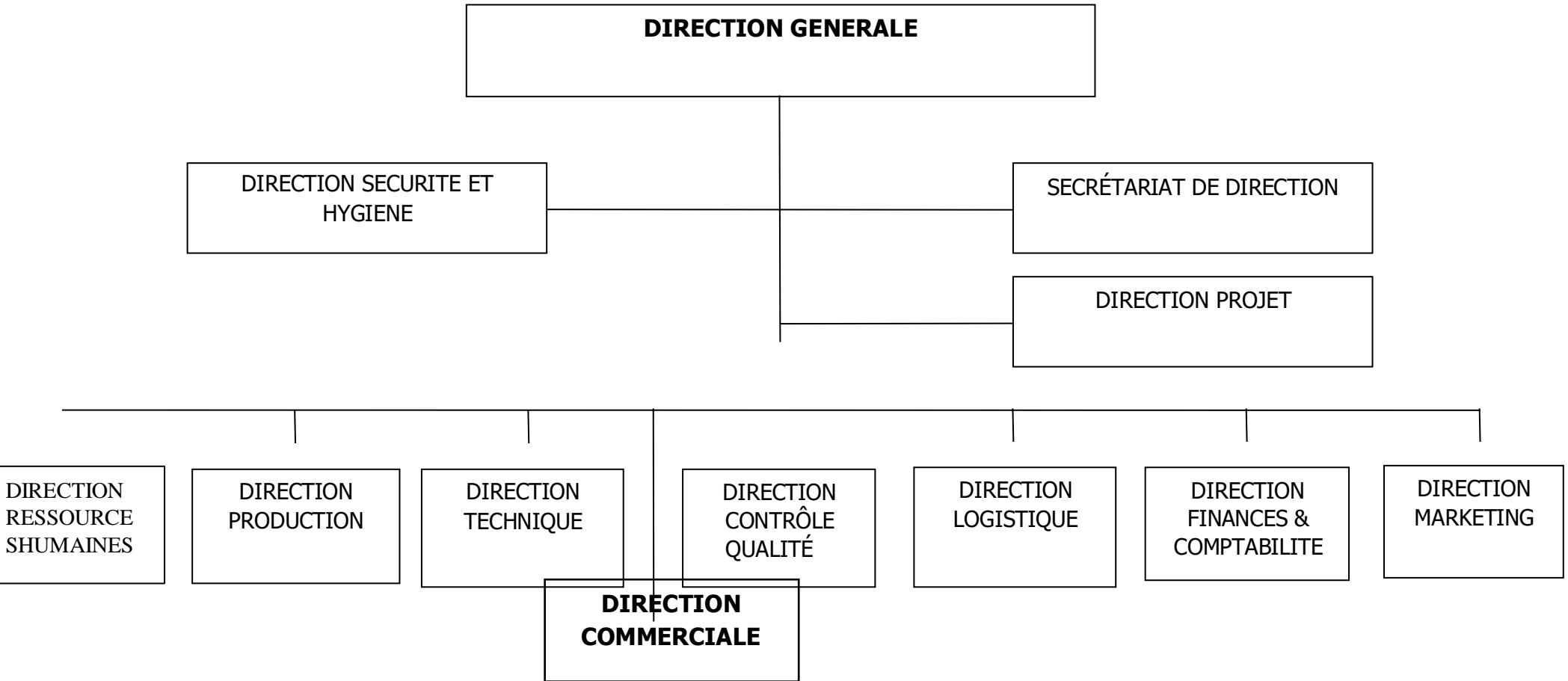
Ce dernier il travaille avec la majorité des directions interne de CEVITAL pour effectuer une exportation.

Figure n° 07 : Les directions concerne à l'exportation



Source : Le service export de CEVITAL

figure n° 08 : L'organigramme de la direction générale de CEVITAL



Section 02 : évolution des exportations de CEVITAL.

Depuis la naissance de CEVITAL, l'Algérie est importatrice de sucre blanc puis exportatrice. Ce n'est pas accidentel, mais dû à la technologie utilisée dans le processus de production. La caractéristique de cette méthode de production est l'automatisation de toutes les étapes de la production.

Avec sa très large gamme de production, CEVITAL détient plus de 60% des parts du marché national en fait un leader dans son domaine d'activité.

CEVITAL cherche à conquérir les marchés internationaux dont les pays asiatiques où l'entreprise a mûri et l'Europe est un marché plus difficile à pénétrer.

2.1 La gamme des produits CEVITAL

Voici les produits agroalimentaires que propose CEVITAL sur le marché pour ses clients :

2.1.1 Les huiles végétales : la Capacité de production est de 570 000 tonnes par an, soit 140% des besoins du marché national ainsi sa part du marché local est de 75 %. Ses exportations se dirigent vers les pays du Moyen-Orient, le Maghreb et l'Europe.

- a) **L'huile Fleurial :** qui est une huile pure, légère et digeste extraite des graines de tournesol, riche en vitamine E. Pour élaborer Fleurial, CEVITAL utilise des procédés technologiques innovants qui garantissent le maintien de ses qualités nutritionnelles et énergétiques. L'huile la saveur délicate, Fleurial respecte les arômes des aliments et permet de réaliser des plats favoris. Fleurial concilie l'équilibre nutritionnel et répond aux goûts des plus exigeants.
- **Les caractéristiques :** c'est un produit 100% végétale et 100% tournesol, il est riche en vitamine E et en acides gras essentiels, et sans cholestérol ainsi est une source d'énergie par excellence
- **Le conditionnement Fleurial** est présentée en bouteilles PET (matière très résistante et générant moins de déchets) de 1, 2,3 et 5 litres.

- b) **L'huile Fridor** est un mélange idéal et équilibré d'huiles végétales finement sélectionnées. Ses caractéristiques ainsi que ses apports énergétiques et nutritionnels en font une huile légère et digeste à multiples usages. Le processus de fabrication ultramoderne de CEVITAL fait de Fridor une huile de qualité supérieure qui respecte la saveur naturelle des aliments.
- **Les caractéristiques** il a 100% végétale et 100% tournesol est mélange équilibré d'huiles végétales, se dernier est naturellement riche en vitamine E et en acides gras essentiels ainsi il est sans cholestérol est une source d'énergie par excellence.
 - **Le conditionnement** est présentée en bouteilles PET (matière très résistante et générant moins de déchets) de 1, 2,3 et 5 litre.
- c) **L'huile Elio 2** : Elio2 est un mélange idéal et équilibré d'huiles végétales finement sélectionnées. Ses caractéristiques ainsi que ses apports énergétiques et nutritionnels en font d'elle une huile légère et digeste multiples usages. Le processus de fabrication ultramoderne de CEVITAL fait d'Elio2 une huile de qualité supérieure qui respecte la saveur naturelle des aliments.
- **Les caractéristiques** 100% végétale et mélange équilibré d'huiles végétales naturellement riche en vitamine E et en acides gras essentiels et sans cholestérol, comme il est une source d'énergie par excellence
 - **Conditionnement** est présentée en bouteilles PET (matière très résistante et générant moins de déchets) de 1, 2, 3 et 5 litres.

2.1.2 La margarine et graisses végétales il a une capacité de production 180 000 t/ an
Soit 120 % des besoins du marché national sur plusieurs gammes de produits.

a) **Matina beurre et Margarine**

Combine santé et saveur, Matina est le mélange parfait de beurre et de margarine. Ce qui lui procure un goût frais et crémeux avec beaucoup moins de cholestérol que le beurre. Grâce à sa composition et à son processus de fabrication ultramoderne, Matina fournit plaisir et le bien-être. Matina est aussi une source de vitamines A, D et E, substances indispensables au bon fonctionnement de l'organisme. Son goût frais et léger lui permet de se combiner à tous les accompagnements. Matina est idéale pour la préparation des tartines et des toasts et permet aussi la préparation de pâtisseries et viennoiseries.

- **Les caractéristiques** il contient du beurre qui ai riche en vitamines A, D, E est une source d'énergie par excellence et un goût frais et léger.
- **Conditionnement** Matina est présentée en plaquette de 250g et en barquette hermétiques de 400g. Bientôt disponible en barquettes hermétiques de 200g.

b) **Rania**

Rania est une margarine 100% végétale à usage multiple, pratique lé et nutritive. Son goût donne une saveur incomparable à toutes vos préparations. Les valeurs énergétiques de Rania et sa teneur en vitamines A, D et E répondent à toutes vos exigences d'équilibre nutritionnel au quotidien. Enrichie en lait, Rania a un goût surprenant et donne une tonalité incomparable à toutes vos préparations.

- **Ses caractéristiques** il est 100% végétale et sans cholestérol ainsi il est enrichie en lait an plus, on trouve une garantit une cuisson sans éclaboussures tout en dorant parfaitement les aliments et un goût délicieux et crémeux.

- **Conditionnement** Rania est présentée en plaquette de 250g et en barquette hermétiques de 400g. Sera bientôt disponible en barquettes hermétiques de 200g.
- c) **Margarine La parisienne** : L'ingrédient le plus important pour réussir une bonne pâte feuilletée est la margarine de feuilletage. CEVITAL l'a élaborée selon des méthodes ultramodernes dans le respect des bonnes traditions artisanales.

La Parisienne est la margarine idéale pour tous types de préparations à base de pâte feuilletée. Elle donne un feuilletage léger, croustillant et homogène. Avec ses valeurs énergétiques et nutritionnelles, La Parisienne permet un bon équilibre alimentaire grâce à l'absence de cholestérol.

La Parisienne est destinée aux professionnels qui recherchent la sécurité, la rapidité et la créativité pour fournir les meilleurs produits de pâtisserie.

- **Les caractéristiques** : il contient 100% végétale à base d'huile hydrogénée et huile végétale raffinée, il possède une haute plasticité et une bonne fermeté qui garantissent un feuilletage homogène et parfait, facilite le tourage, la découpe et le façonnage, assure la tenue en fermentation et donne un bon développement à la cuisson
 - Apporte une friabilité au produit et donne l'alvéolage des articles finis.

d) Smen Médina

Le Smen Medina est un produit de la Recherche et Développement des laboratoires de CEVITAL. Il a été spécialement conçu dans le respect de la tradition pour votre plaisir et bien-être. Medina, enrichi en vitamines A, D et E, est élaboré avec des huiles 100% végétales finement sélectionnées. Medina, la saveur délicate et au parfum subtil, est l'ingrédient idéal et indispensable, la réussite de vos plats traditionnels. Medina est recommandé en raison de sa teneur en acides gras essentiels et son contenu riche en vitamines A, D et E.

2.1.3 Le sucre blanc

- **Capacité de production** : 600 000 tonnes par an avec extension à 1 800 000 tonnes soit 180 % des besoins du marché national.
Parts de marché local : 85 %

Exportations : il exporte 50 % de la production en verront 900 000 tonnes par an dès 2009

CEVITAL offre un sucre raffiné de qualité supérieure qui répond aux Normes CEE. Idéal en toutes circonstances, Dolce est un facteur d'équilibre et de plaisir dans l'alimentation.

- **Ses caractéristiques**
 - Sucre blanc cristallisé
 - Conforme aux normes CEE N° 2
- **Conditionnement** dolce est conditionné en morceaux dans des boîtes de 1 Kg et en poudre des sacs de 50 Kg et des big bags de 1000 Kg. Un conditionnement de 1 Kg pour le sucre en poudre sera bientôt disponible.

2.1.4 Boissons

- ✓ Lancement de la gamme d'eau minérale « Lalla Khedidja » et de boissons gazeuses avec une capacité de production est de 3 000 000 bouteilles par jour,
- ✓ Réhabilitation de l'unité de production de jus de fruits « EL KSEUR »

2.2 L'évolution du chiffre d'affaires de CEVITAL à l'export

Les données économiques dans le marché de l'agroalimentaire, font que les meilleures sont ceux qui maîtrisent d'une façon efficace et optimale les coûts, les charges et ceux qui offrent le meilleur rapport qualité /prix.

Les atouts de l'entreprise correspondent aux besoins de son marché qui se situent autour des équipements et des installations de dernière technologie, appuyés d'un réseau de distribution enrichi et très performant. A cela s'ajoute la qualification de son personnel et son management. Pour s'imposer sur le marché international, CEVITAL négocie avec les grandes sociétés commerciales telles que CARREFOUR et AUCHAN (en France), ROYAL (en Suisse), SIRIUS (au Moyen Orion) et autres sociétés spécialisées dans l'import-export en Ukraine, Russie, Espagne, Libye, Tunisie...etc.

Parmi les principaux concurrents de sucre blanc à l'export on compte :

- Savola
- Bestfoods Establishment
- Emirates Refinery sugar
- Danya Foods

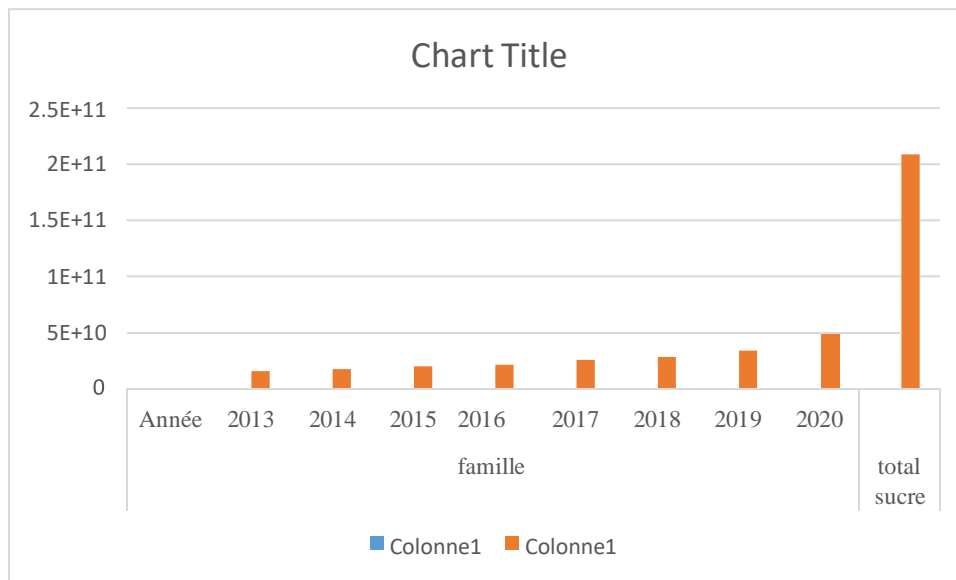
CEVITAL a comme objectif de couvrir l'ensemble des besoins nationaux ainsi que d'exporter le surplus à l'étranger. Il est parmi les entreprises algériennes très rares qui assurent un certain pourcentage de son chiffre d'affaires comme le montre le tableau suivant :

Tableau N° 08 : L'évolution du chiffre d'affaires du complexe CEVITAL à l'export.

Famille	Année	Tonne	Ca (DZ A)	
Sucre	2013	362 454,24	15463707656.31	
	2014	393430,66	17288259834.22	
	2015	447 939,50	19 829 663 576.88	
	2016	454547,34	21 311 214 340,44	
	2017	518415,98	25572361708.00	
	2018	570256,50	28129597878,80	
	2019	684307,80	33755517454,56	
	2020	958030.92	47257724436,38	
	Total sucre		4389382.94	208608039885.5

Source : Donnée du service export

Figure N°09 : Présentation de l'évolution de chiffre d'affaire à l'export du sucre blanc de l'entreprise CEVITAL agroalimentaire.



Source : élaboré par nos soins à partir des données du tableau précédent

2.3 La répartition du volume des exportations par régions

L'étude sera focalisée sur la répartition du sucre blanc exporté à travers différentes régions du monde, on se basant sur le volume d'exportation de CEVITAL réalisé durant l'année 2020. La répartition du sucre blanc exporté par l'entreprise CEVITAL selon les différentes régions (Europe, Asie, Afrique et Amérique), en quantités exportées et leurs parts respectives en pourcentage.

Le tableau suivant illustre la répartition du sucre blanc à travers les quatre coins du Monde pour l'année 2020

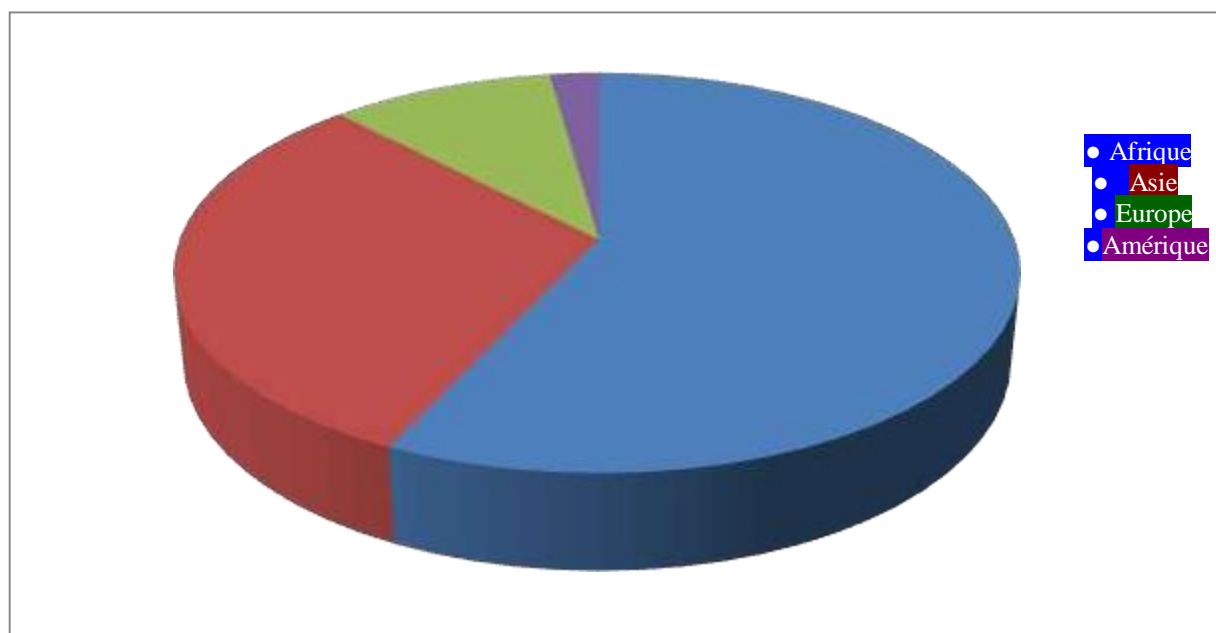
Tableau N° 09 : présentation de la répartition des exportations du sucre blanc en 2020

Régions	Quantités (tonnes)	Pourcentage
Afrique	545981.82	56.99
Asie	295073.52	30.80
Europe	95812.67	10.001
Amérique	21076.68	2,2
Total	957944.69	100

Source : élaborer par sois même à partir des documents interne du servie export

D'après le tableau ci-dessus, on constate que la plus grande part d'exportation est accaparée par la région africaine de 545981.82 Tonnes ce qui représente en viron 56.99% suivi par l'Asie avec 295073.52 Tonnes d'une part de 30.80% du volume d'exportation, puis l'Europe et l'Amérique en part de 95812.67 Tonnes (10,001%) et 21076.68 Tonnes (2,2%).

Figure N°10 : Présentation de la répartition par région des exportations du sucre blanc en 2020.



Source : élaborer par sois même à partir du tableau précédant

Chapitre 03 : Etude Logistique de l'Opération d'Exportation de sucre blanc SPA CEVITAL

On constate que la plus grande partie de la part d'exportation en 2020 est destinée à L'Afrique en particulier (La Tunisie avec 272990.91 tonnes, Le soudan avec 136495.455 Tonnes suivi de la Lybie avec 135645.455). Et aussi l'Afrique du Sud avec une part marginale de 850Tonnes, car c'est des ventes de prospection.

En deuxième position, on retrouve l'Asie ou la plus grande part est consacrée aux pays du Moyen Orient (le Liban avec 147536.76 tonnes, la Jordanie avec 73768.38 tonnes et la Syrie avec 72768.38 tonnes) et l'Inde avec une part de 1000 Tonnes. Et avec des parts marginales pour Oman et la Russie.

L'Amérique est représentée par le Canada, pour un total de 21076.68 et 02.2 %, l'Europe pour une quantité de 95812.67 tonne et 10,001%, la grande part est accaparée par L'Italie l'Albanie et la Croatie. Durant cette année, les producteurs européens de sucre blanc comme les Français, ont une offre excédentaire au niveau de leurs marchés nationaux. Ce qui a conduit à réduire le volume des importations du sucre blanc.

En 2020, les grands producteurs du sucre blanc tels que les indiens, les Pakistanais et les

Brésiliens ont eu une baisse de la production du sucre blanc, + cette baisse est dû à une cause technique (révision des usines, mauvaise récolte de canne à sucre comme le Brésil). Alors, l'entreprise CEVITAL a profité de ses exportations vers les pays asiatiques et africains.

CEVITAL qui pesait environ 23 milliards de dollars en 20 emploie plus 4365 personnes et selon le PDG du groupe CEVITAL, le chiffre d'affaires devrait aller vers 30 milliards de dollars courant 2022.

Selon le classement de Jeune Afrique, après SONATRACH et NAFTAL, le groupe CEVITAL occupe la troisième place dans le classement 2011 des 500 premières entreprises africaines. Au plan national, le groupe passe ainsi devant SONELGAZ qui est reléguée à la quatrième position.

Section 03 : la démarche export de CEVITAL.

Dans cette section nous allons exposer le déroulement d'exportation effectué au sein de l'entreprise CEVITAL, en citant les incoterms les plus utilisés, l'élaboration d'un plan d'exportation, la solution de transport utiliser et technique de paiement approprié à ces transactions internationales.

3.1 réalisation d'un diagnostic export dans le cas du " CEVITAL " ⁵

Auparavant l'exportation du CEVITAL n'était pas régulière, l'entreprise n'avait pas un programme d'exportation préétabli, elle ne faisait que saisir les opportunités qui s'offraient à elle. Mais à partir de l'année 2008, avec l'accroissement de la capacité de production de l'entreprise et après avoir inondé le marché national avec une couverture de 150% de la demande nationale, la nécessité d'un développement externe s'est fait ressentir.

A cet effet, l'entreprise CEVITAL a procédé à l'instauration d'un service export qui a pour mission principale la définition de la démarche d'exportation que suivra l'entreprise pour mener à bien, développer et structurer ses exportations futures, en déterminant les éléments et les étapes indispensables à son organisation et à son déroulement.

Avant de se lancer la politique commerciale à l'international, l'entreprise CEVITAL a mesuré la complexité des procédures import/export et a évalué ses forces et ses faiblesses et les ressources dont il dispose, en effectuant un diagnostic export à travers un certain nombre d'éléments qui ont été explorés, à savoir :

- Les capacités de complexe à satisfaire ses clients, sur le plan qualitatif et quantitatif :

L'entreprise ne s'est engagée dans l'exportation qu'après avoir évalué ses capacités de production et s'être assurée de pouvoir répondre à toutes les commandes émanant de l'étranger dans les délais exigés. Cela s'est effectivement révélé être possible notamment grâce à la haute technologie de ses installations qui lui permettent de réaliser des produits de qualité supérieure appréciés par les clients étrangers et dans les délais exigés.

Le degré de réponse du complexe aux exigences physico-chimiques demandées par ses clients ;

Il s'agit là de mesurer les capacités de l'entreprise à adapter ses produits selon les exigences de chaque client

⁵ Document interne de l'entreprise CEVITAL.

- l'analyse des capacités de la logistique à mener à temps et à bien les opérations d'exportation :

En effet, l'entreprise a procédé au diagnostic de ses ressources humaines et matérielles afin d'évaluer capacité existantes de détecter ses besoins en moyens de transport et de manutention, en aires de stockage et en compétences humaines nécessaires ;

- L'évaluation de compétence de l'entreprise à développer un plan marketing à l'export :

<<CEVITAL >> est très soucieuse de l'image qu'elle diffuse d'elle tant au niveau national qu'international, c'est pourquoi avant de se lancer dans les exportations l'entreprise a procédé à l'évaluation et à l'analyse de sa politique de communication externe à savoir :

Son site internet, ses spots publicitaires, ses fréquences de participation aux manifestations économiques ainsi que les communications et de l'adapter aux spécificités de chaque marché étranger. Suite à ce diagnostic l'entreprise a détecté le besoin de moderniser son site internet, en l'établissant notamment en anglais, pour répondre aux besoins de prospects internationaux, et également le besoin de former son personnel en langues étrangères.

Quant à l'aspect de la communication interne, l'entreprise a détecté le besoin et la nécessité de la coordination de l'ensemble de ses activités et de la réactivité de chaque direction afin de répondre dans les temps aux besoins de chacun lors de lancement de l'opération d'exportation. Suite aux résultats de l'analyse, des réunions sont tenues régulièrement entre les directeurs et les cadres de l'entreprise.

3.2 . Les stratégies de prix à l'exportation :

Le prix est le montant monétaire échangé contre un produit ou un service lors d'un achat ou d'une vente. Il représente l'effort que le client est prêt à faire pour obtenir le produit. Voyons d'abord la fixation d'un prix de vente en général, et l'entreprise CEVITAL fixe ces prix d'exportation selon les étapes suivantes :

- Définir les prix de pénétration de marché
- Actualiser tous les 10 jours, la base des prix pour les cotations
- Négocier avec les armateurs pour avoir les meilleurs coûts, relatifs au fret maritime, ainsi que les coûts des mises à FOB.
- Définir les coûts fixes et les coûts variables
- Avoir un plan de négociation, permettant de convaincre le client et d'imposer nos prix
- Inclure les frais administratifs (égalisation auprès des autorités compétentes, Ambassade, Ministère des affaires étrangères, Chambre de commerce,)

En plus des points développer précédemment, vu les cours du dollar qui fluctuent actuellement, l'option de change nous permettra de couvrir le risque de change, tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise.

➤ Exemple

Admettons que nous exportons le 1^{er} Aout vers l'entreprise X du sucre blanc, pour un montant de 500 000 \$ US La marchandise est payable à deux mois.

Nous voulons se couvrir contre une baisse du dollar par rapport au dinar. Le cours comptant est de 1 \$ = 135 DA. La banque nous propose l'option de vente suivante :

- Prix d'exercice : 1 \$ = 135 DA ;
- Échéance = 1 Octobre ;
- Prime = 2,5 % ;
- Lors de l'achat de l'option, nous paierons $500\,000 \times 0,025 = 12\,500$ \$ US, Soit $12\,500 * 135 = 1\,687\,500$ DA.

Ainsi, nous nous assurons, pour 500 000 \$ US, d'un montant minimal de $(500\,000 * 135) - 1\,687\,500 = 658\,125\,000$ DA.

Deux cas peuvent se présenter :

- Le dollar s'est déprécié :

1 \$ US = 133 DA. Nous avons intérêt à exercer l'option et recevoir 65812500 DA au lieu de 64837500 DA

- Le dollar s'est apprécié :

1 \$ US = 136 DA. Compte tenu de la prime versée, le revenu net s'élève à $500\,000 * 136 = 68\,000\,000 - 17\,000\,000 = 66\,300\,000$ DA

3.3 Les places des marchés électroniques

Il existe des plateformes d'échanges en ligne pour faciliter les échanges entre acheteurs et vendeurs, ils doivent être référencés sur les places les plus connues dans le but de placer leurs offres.

Parmi les sites les plus visités des entreprises européennes, où on peut même consulter gratuitement les demandes d'achats et les offres de ventes, l'annuaire Européen des Affaires.

Cette plateforme compte parmi les membres français œuvrant dans le secteur de l'alimentation, les groupes : Auchan, Carrefour, Casino, Cora, Leclerc, Système U, etc....

C'est un forum international du secteur de la distribution, permettant aux différents groupes de trouver les offres les plus intéressantes

L'Acheteur, en ayant accès à beaucoup de vendeurs, bénéficie de prix réduits, la place de marchés peut établir des appels d'offres, avec la mise en place des enchères descendantes.

Le Vendeur, en ayant accès à beaucoup d'acheteurs, profite d'un canal de distribution plus efficace, consulte les catalogues de tous les fournisseurs et adapte en permanence les prix à l'état du marché

Le Créateur (plateforme électronique), en mettant en relation acheteurs et vendeurs, contrôle une partie des transactions en prélevant un pourcentage.

D'autres sites Internet, facilitent également l'accès aux coordonnées et aux secteurs d'activités de différentes entreprises dans le monde.

3.4 la solution de transport la plus appropriée⁶ :

La solution de transport de marchandises la plus utilisée par CEVITAL dans ses échanges internationaux est le transport maritime. Par ce que son placement géographique qui est prêt du port de Bejaia, Il permet à l'entreprise CEVITAL de transporter des quantités importantes, et de réduire les coûts liés au transport de la marchandise.

3.5 L'accomplissement des formalités douanières :

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

- Dépôt de la demande d'emportage et de scellement des conteneurs chez la direction des douanes ;
- La préparation d'un dossier pour la déclaration en douane, comportant :
 - La facture domiciliée,
 - Le registre de commerce et la carte fiscale,
 - Une liste de colisage,
- Un service douanier (IPS)⁷ donne l'autorisation de déposer le dossier après avoir signé l'engagement de rapatriement des fonds de la facture en question, par la banque domiciliataire.
- Le déclarant en douane établit une déclaration d'export définitive 1100 dite « la D11 » sur le système SIGAD (Système informatisé de gestion automatisé de douane).
- Un agent de la brigade commerciale (en douane) récupère le dossier auprès de l'IPOC (inspection principale des opérations commerciales), introduit la demande d'emportage et de scellement dans le dossier en question et sous instruction du chef de la brigade commerciale, l'agent se présente sur site, afin d'assister à l'emportage et le scellement des conteneurs
- Le service recevabilité (douanier) désigne le circuit douanier, qui est une procédure de control et de vérification avant la validité de l'opération de dédouanement, en effet la filiale CEVITAL agroalimentaire de Bejaia a été sélectionnée pour recevoir le statut d'opérateur économique agréé << OEA >> le 21 février 2013 par la direction générale des douanes, sur la base de son passif irréprochable et sa transparence en termes d'activités commerciales et douanières.

Le statut <<OEA>> permettra de dédouaner une marchandise aux niveau des zones douanières algérienne sans avoir à effectuer les vérifications actuelles qui consomme beaucoup de temps. D'après ce statut, l'entreprise CEVITAL pourra remplir ses formulaires nécessaires et empoter samarchandise dans un laps de temps très court, sans avoir à ouvrir son container pour vérification.

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

⁶ Service export de cevital

⁷ IPS : le service chargé de recevoir le dépôt des déclarations en détails est dénommer l'inspection principal aux section.

3.6 technique de paiement utilisée au niveau de SPA CEVITAL :

L'entreprise CEVITAL utilise dans ses transactions Internationales le crédit documentaire irrévocable et confirmée. CEVITAL a choisi cette technique, car elle lui permet d'éviter le risque de non-paiement où la banque émettrice lui garantit le paiement.

3.7 Les incoterms choisis par SPA 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 CEVITAL : à l'exportation par les Incoterms CFR et rarement elle fait appel à CIF, et à l'importation ils utilisent les incoterms FOB. La responsabilité de l'exportateur dans c'est incoterm (FOB et CFR) et de payer le fret de transport de la marchandise c'est-à-dire le paiement de transport maritime du port de pays d'expéditeur jusqu'au port du pays de destination et transversal.

De plus, l'entreprise CEVITAL possède un avantage de proximité du port, cela lui permet de réduire les frais supplémentaire liés au transport de marchandise en lui facilitant le chargement / déchargement rapidement de ces dernières.

3.8 les étapes d'une opération d'exportation

tableau n° 10 : les étapes d'une opération d'exportation

Les Etapes d'une opération d'exportation	Directions & structures Concernées	Opérations à Effectuer
Réception de La Demande	Service commendities	<ul style="list-style-type: none"> • Calcul de la Cotation. Notice • Etablissement de la facture
	Direction Logistique	<ul style="list-style-type: none"> • Transmettre au service export, la liste d'emportage relatif au chargement de nos produits (Dans des TC 20', 40', dry, reefer, produit palettisé, non palettisé, etc....)
Ouverture de la L/C par le Client	Direction des Finances & Comptabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Domiciliation de la Facture Définitive, transmise par commodités.
	Direction Commerciale /Service Export	<ul style="list-style-type: none"> • Vérification et confirmation des conditions mentionnées sur la L/C conformément au contrat et/ou à la facture Pro forma • Vérification de la liste des documents exigés par le client. • S'assurer que les termes sont respectés • Lancement de l'opération auprès de toutes les directions concernées

Préparation de la Production	Direction Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Etablissement des maquettes relatives aux étiquettes exigées par le client et les soumettre à la direction concernée pour l'impression.
	Conditionnement Huile	<ul style="list-style-type: none"> • Commande des Emballages et étiquettes, en considérant les spécifications exigées par le Client. • Mise à disposition de la commande client
	Margarinerie	
	Raffinerie De Sucre	
Suivi Qualité	Laboratoire Conditionnement Huile	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de la conformité des normes physico-chimiques relatives aux fiches Techniques. • Etablissement des Certificats demandés par le client, à savoir : Certificats d'Analyses, de Santé, Phytosanitaire, de qualité et d'emballage.
	Laboratoire Margarinerie	
	Laboratoire Raffinerie De Sucre	
Préparation de l'expédition	Direction Logistique	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation et Supervision du Chargement le jour J • Respecter les délais
	Direction Logistique Service Transit	<ul style="list-style-type: none"> • Mise à disposition des containers demandés par commodités • Assurer le suivi des opérations Transit auprès des institutions Douanières & Maritimes. • Remettre l'ensemble des documents Transit à la Direction Commerciale à savoir : <p>La déclaration d'exportation, le pli cartable, 2 copies originales du B/L ou CMR, La Liste de colisage, Le Certificat d'origine Les Certificats d'Analyse, de Santé, Phytosanitaire, de Qualité, de Quantité et d'emballage</p>

		La liste d'acheminement & transbordements de la cargaison
Rapatriement des Fonds	Direction Commerciale / commenditiесе	<ul style="list-style-type: none"> • Remise des documents à la D.F.C. • Remise du Swift, relatif au virement effectué par le client
	Direction des Finances & Comptabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Confirmation du transfert de fonds pour le service transit ainsi que pour la direction commerciale. Transfert de rapatriement pour la direction de transit.

Source : la direction export de CEVITAL

SECTION 04 : cas pratique d'une opération d'exportation de sucre blanc.

Comme toute entreprise commerciale et industrielle qui effectuent ses exportations, l'entreprise dans laquelle nous avons effectués notre travail traite avec plusieurs clients dans différents pays tel que l'Europe, Colombie, Syrie, Arabie-saoudite ...etc.

Notre travail qui s'intitule « la gestion des opérations de transit et de douane à l'exportation » se basera sur l'exportation de sucre blanc et les différentes étapes pour réussir cette dernière.

4.1 L'intermédiaire de CEVITAL lors de son opération d'exportation⁸ :

L'intermédiation de CEVITAL se fait par l'intervention des traders, c'est ce qui a conduit CEVITAL à créer une entreprise de service entre (négociation), situer au niveau de Genève en Suisse appeler << ANTEI INT>>.

Les traders font un travail de veille, en suivant les cours de bourse quotidiennement et leur politiquemarketing, et de faire des expéditions de prospection afin de savoir dans chaque pays.

CEVITAL passe par les traders à cause de manque d'information sur les clients finaux, de plus pour gagner les portefeuilles de ces derniers.

Parmi les raisons qui pousse CEVITAL à choisir les traders. C'est que ces derniers commandent les quantités importantes, quant à CEVITAL, elle préfère exporter ses produits aux traders, que d'exporter à des clients finaux qui exige des petites quantités. Aussi, ils évitent le risque de non-paiement.

Parmi les traders les plus connus dans le monde, on trouve : CAZGELL, LOUZS, DREFUS, AGRZCOMEX et CZARNIKOW.

⁸ Document interne de l'entreprise cevital

4.2 négociation du contrat de vente⁹ :

Ce dernier se fait à partir de l'accord des deux parties, après avoir négocié la clause du contrat, les deux parties signent un contrat de vente qui comporte les informations suivantes :

Le prix : même si ce dernier est mentionné sur la facture pro-forma, le client peut essayer de négocier, afin d'avoir une réduction rentable.

La quantité : plus la quantité est importante, plus la négociation tourne à la faveur du client, dans notre cas le client à passer une commande de 80 <<big-bag>> de sucre blanc, d'une capacité de 1,1 tonne.

La caractéristique du produit : le client cherche toujours la meilleure qualité possible pour rester sur une compétitivité bénéfique par sa qualité de produit.

Le délai de livraison : cela dépend de la situation du client, si ce dernier est en rupture de stock ou en stock plein. Et dans notre cas l'expédition est de 42 semaines.

Le mode de transport : souvent le mode de transport le plus approprié est le transport maritime ce fait le cas dans cette expédition, le transfert se fera par conteneur (MAERSK).

Le choix de l'incoterm : il est l'un des critères les plus importants à négocier car généralement c'est un choix stratégique pour les deux parties, généralement CEVITAL utilise le CFR

Le délai de paiement : il est important de donner au client une échéance pour régler sa créance, en effet CEVITAL n'offre pas un délai qui dépasse 150 jours pour le paiement, pour des raisons de sécurité.

Le mode de paiement : dans notre cas le mode choisi est 100 % transfert cash.

4.3 la facture commerciale (commercial invoice) (ANNEXE 01)¹⁰ :

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'expédition .

4.4 la notice d'expédition ¹¹:

Pour une meilleure prise en charge d'une exportation qui demande un laps de temps de préparation, CEVITAL a recours à un plan d'action par anticipation sous forme de brouillon qu'on appelle notice d'expédition (ANNEXE 02).

Cette notice regroupe toutes les conditions de vente entre l'exportateur(CEVITAL) et le client (Antei International SA) à savoir :

- la qualité due et la spécification du sucre : sucre blanc raffiné le type 45 Icumsa.
- les délais ou période d'expédition.

9 Idem

10 Idem

11 Idem

- La quantité globale (88 tonnes) et type de conditionnement (sac appelés big- bag d'une capacité maximale de 1,1 tonnes).
- marquage des sacs de conditionnement.
- les exigences du client des sociétés de surveillance pour inspection et suivie du bon déroulement de l'expédition.
- choix du moyen d'exportation le conteneurisé (empoter le sucre dans des conteneurs).
- choix d'une ligne maritime régulière(MAERSK) choisis par l'exportateur

Ce dernier se fait à base des conditions suivantes :

- le Fret qui varie d'une compagnie à une autre.
- le transit- time (est la durée du voyage maritime du port de départ jusqu'au port de destination).
- la franchise (c'est le temps que donne la compagnie pour le client à l'arrivée du conteneur au port pour la restitution de ce dernier au risque de surestaries).
- l'incoterm utilisé.
- les documents exigés par le client à savoir : le connaissement- le certificat d'origine et d'analyse.

4.5 Demande de réservation << booking >> :

Après la réception de la notice d'expédition, le service transit export fait une demande à la compagnie maritime pour la réservation du navire et des conteneurs ; Cette demande sera conclu par l'établissement B/L au connaissement (annexe 09) justifiera par la suite le titre de propriété de la marchandise.

4.6 la mise à disposition les conteneurs vides (ANNEXE 03) :

Cette opération se fait par une demande auprès des services des douanes algériennes afin d'autoriser les réservations des conteneurs pour SPA CEVITAL.

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

4.7 empotage et scellement par la douane algérienne :

Avant d'emporter un conteneur (TC) vide, il faut qu'il soit contrôlé par la Société Générale de surveillance (SGS) et un agent de douane algérienne, afin de les empoter. La douane procède au scellement des conteneurs et chaque scellé est mis par la société de surveillance SGS.

4.8 Les VGM (the verified gross mass of a container) (ANNEXE 04) :

À chaque opération d'exportation CEVITAL est obligé de préparer les VGM, selon une convention International maritime pour la sécurité, chaque chargeur (CEVITAL) est contraint de peser toute l'expédition pour donner le poids réel de la marchandise à l'armateur pour élaborer sans plan de chargement navire.

4.9 déclaration en douane (annexe 06) :

La première condition pour réussir une exportation l'existence de la facture domiciliée, pour permettre au déclarant d'établir leurs déclaration d'exportation définitive.

Et parmi les documents qu'élabore le déclarant en douane en trouve :

- **L'engagement de rapatriement des devises** : est à l'égard de l'inspecteur principal aux section de douane IPS CEVITAL s'engage à rapatrier le montant de la transaction dans les délais qui ne dépasse pas 90 jours.

- **La déclaration de régime 1100**¹² : Sur laquelle le déclarant saisie tous les informations concernant l'exportation définitive sur système SIGAD (système informatisé de gestion automatiser des douanes).

- **Liste de colisage** : liste qui englobe les informations de contenu des conteneurs, elle permettant la vérification des marchandises par le destinataire, caractéristiques des colis constituant l'expédition,notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids (annexe 05)

- **Bon de mise à quai** : et un document préparer par le déclarant sur un carnet fourni par armateur maritime, ce dernier englobe les numéros des conteneurs destinés à l'exportation pour chaque contrat demandant l'autorisation final de mise à quai des conteneur (annexe 10).

4. 10 la mise à quais :

Ce bon de 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 (MAERSK) et le pays de destination, ce document contient une liste jointe des numéros de série des conteneurs. Cette déclaration signer par le chargeur doit être remise à la société avant tout Dépôt de marchandise à quai. (Annexe10)

4. 11 l'embarquement et la livraison de la marchandise :

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

- **Le paiement** : après la réception de la marchandise par le client, la banque de l'importateur crédite le compte de CEVITAL (sur ordre de son client) et la banque de l'exportateur émet une attestation de rappariement>> en faveur de CEVITAL, prouvant le paiement des facteurs correspondante à la marchandise livrée (annexe 07).

4. 12 - les différents documents exigés par le client : l'armateur exige la présence de quelques documents qui sont :

- **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 dela marchandise est la monnaie de facturation (annexe 01)

La Déclaration douanière se matérialise par un document appelé << D11>> (annexe 06)

- **Certificat d'origine** : appeler certificat de préférence et de reconnaître que le produit est d'origine algérienne ; pour que l'importateur l'exportateur bénéficient des taxes et des réductions douanière (annexe 08)

¹² la déclaration régime 1100 : cette déclaration en général c'est les exportations définitives, l'un des objectifs essentiels de la déclaration en douane et désigner a la marchandise une situation juridique précisé sur le plan du droit douaner .

- **La livraison de la marchandise** : la compagnie maritime procure un document pour l'exportateur afin de livrer la marchandise qu'est le contrat de connaissance (B/L).

3 originaux sont émis par le transport. Il existe plusieurs types de B/L tel que :

-B/L à ordre : l'échange se fait par remise

-B/L nominatif : l'échange se fait par endossement (c'est le plus courant).

-B/L a reçu pour embarquement : il atteste la prise en charge de la marchandise et non expédition définitive.

Le connaissance est un contrat de transport maritime qui lie entre la compagnie maritime l'exportateur, un bon de livraison, mode de paiement (chèque) pour l'exportateur un titre de propriété de l'exportateur et l'importateur (annexe 09).

- **Liste de colisage (Paking list)** : prépare pour connaître la prédisposition des marchandises dans les conteneurs (nombre de sac, leurs poids net et brut nombre de conteneurs) (annexe 05)

CONCLUSION :

L'entreprise CEVITAL à exporter ses produits à plusieurs pays du monde ce qui fait d'elle un importateur producteurs et exportateurs pour l'Algérie. L'entreprise CEVITAL est considérée comme un développement de l'économie algérienne. Le moyen le plus approprié est le plus utilisé par l'entreprise CEVITAL et le transport maritime.

SPA CEVITAL essaie de diffuser son image de marque par sa politique marketing et à travers ses expéditions de prospection afin d'explorer de nouveaux pays

Conclusion générale :

L'importance du commerce extérieur d'un pays se mesure à la performance des entreprises qui y opèrent. En effet, les exportations peuvent mettre en valeur les ressources et les capacités de production d'une entreprise, lui permettant de se tourner vers les marchés extérieurs et de se faire une place.

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

A l'international, le transport est un élément essentiel dans la chaîne logistique, il permet d'acheminer les marchandises de l'exportateur vers l'importateur. En effet, le transport maritime est un marché lié au développement du commerce international. 90% des échanges mondiaux et des économies des pays passent par le trafic maritime, cela est justifié par sa capacité importante en ce qui est de la quantité à transporter, sa diversité à pouvoir prendre en charge plusieurs types de marchandises en même temps, mais aussi, ses coûts de transport qui sont moins chers par rapport aux autres modes de transport.

Les procédures de dédouanement jouent un rôle primordial dans les échanges internationaux, elles sont considérées comme étant un régulateur des volumes des échanges extérieurs. Ces échanges font appel la plupart de temps à des intermédiaires appelés « transitaires » qui intervient en amont et en aval des chaînes de production, et aussi accomplissent pour autrui des formalités administratives et réglementaires qu'exige l'administration des douanes. Ces intermédiaires sont souvent confrontés à des contraintes de tous genres soit en termes de temps, lourdeurs administratives et autres.

Les opérations du commerce international sont sujettes aux différents risques du fait de leur complexité, laquelle est la traduction de différents facteurs inhérents aux différentes parties prenant part à ces opérations.

Quant aux risques, ils résultent d'une part du fait que les contrats d'achat sont libellés dans la plupart des cas en monnaie étrangère et d'autre part par les circonstances indépendantes de la volonté des acteurs.

Ainsi, le vendeur peut être confronté à un non-paiement à temps de sa marchandise suite à une difficulté de trésorerie de son client, un phénomène naturel ou un événement politique

Il peut aussi se voir refuser sa marchandise par son client pour diverses raisons.

Quant à l'acheteur son plus gros risque reste la non-conformité de la marchandise reçue avec celle qu'il a commandée. Il peut aussi être confronté à un retard de livraison préjudiciable à son activité. Pour ces différentes raisons, les banques font de l'intermédiation dans les opérations du commerce international. C'est ainsi que plusieurs techniques ont été imaginées et proposées aux acteurs. Les plus utilisées sont les techniques documentaires à savoir les remises documentaires et les crédits documentaires qui sont des techniques offrant plus de sécurité et de garantie pour les différents acteurs du commerce international.

Conclusion Générale

Les principaux acteurs de la logistique internationale qui assurent généralement toute ses opérations précédentes qui sont les activités de transport, le dédouanement, le financement, et l'assurance des risques etc. ...sont le transitaire et la douane.

En Algérie, CEVITAL est l'une des entreprises privées les plus performantes aussi bien à l'échelle nationale qu'à l'international. Il s'agit du premier exportateur privé, et le second à l'échelle nationale après le groupe SONATRACH qui exporte essentiellement des produits pétroliers. Depuis l'année 2007, le groupe exporte plusieurs produits, dont le sucre, vers plusieurs pays dans le monde.

En effet, Cevital Agro-industrie est le leader actuel en Afrique et dans le bassin méditerranéen dans l'industrie du sucre et de l'huile végétale.

Les produits qui à ce jour sont d'une qualité incomparable sont aussi exportés dans plusieurs pays notamment en Europe, en Afrique du Nord, Afrique de l'Ouest ainsi qu'au Moyen-Orient.

Le sucre exporté par Cevital représente 1/3 du sucre total exporté par l'Union Européenne (UE 27/28), ce qui en fait un acteur majeur sur le marché du sucre.

Depuis 2010, plus de 3 millions de tonnes de sucre ont été exportés et ce sur plus de 40 pays, la production de Cevital représente plus de 10% de tout le sucre produit au sein de l'Union Européenne.

À travers le stage pratique au sein du complexe agroalimentaire CEVITAL de Bejaia et suite aux guides d'entretiens, nous avons pu avoir des réponses à notre problématique au niveau du service transit-export tels que la procédure d'exportation, les différents modes de transport...

L'exportation passe par trois actions préalables pour la réussir : l'élaboration d'un plan marketing à l'export, le choix d'un réseau de vente après avoir identifié le marché ciblé et sélectionné le produit, une étude de marché qui se réalise de deux manières : étude documentaire et étude sur le terrain, ce qui lui permet de déterminer le marché qui représente le meilleur potentiel et pour avoir une meilleure visibilité du marché visé.

Le mode le plus utilisée par le complexe agroalimentaire CEVITAL est celui du transport maritime qui occupe une part très importante dans cette entreprise plus de 99% de ses exportations sont effectués par la voie maritime ; ce choix est fait grâce à la proximité géographique qui lui permet de diminuer les divers frais liés au transport de marchandises, et par rapport au volume de ces exportations ainsi que la maîtrise de la logistique.

Le but de toute entreprise qui cherche à commercialiser ses produits à l'étranger, est de répondre aux exigences des clients ainsi que de renforcer son image. Cela se réalise en certifiant ses produits et en optant pour une stratégie de différenciation afin d'éviter l'affrontement avec les concurrents. De plus, à l'international, les entreprises sont exposées à plusieurs risques et pour se garantir contre ces derniers, elles prennent en considération le choix du mode de paiement dont le plus utilisé est le transfert libre payable à l'avance, et CEVITAL prend en compte également le choix de l'incoterm. La finalité de toute entreprise est de maximiser son profit, alors que les risques principaux auxquels l'exportateur doit faire face sont liés à la phase de paiement. Les conditions de paiement qui constituent l'un des

Conclusion Générale

facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente international, doivent auparavant faire l'objet d'un examen approfondi, afin d'éviter toute mauvaise surprise et désavantage futur pour l'entreprise.

L'entreprise exportatrice CEVITAL dispose d'une boîte de négociation en Suisse, d'où la nécessité de travailler en collaboration avec ces Traders internationaux. Leurs rôles sont de conquérir de nouvelles parts de marché pour l'entreprise exportatrice et pour cela, ils mettent en œuvre toutes les stratégies existantes pour affronter l'international et dégager des gains, tout en gérant les différents risques engagés par une prise de position sur le marché.

Dans une logique de facilitation et d'assouplissement des procédures douanières, l'administration des douanes algériennes a mis en place une panoplie de simplifications, dont le dispositif d'Opérateur Economique Agréé que la filiale CEVITAL agroalimentaire de Bejaïa a été sélectionnée pour recevoir ce statut sur la base de son passif irréprochable et sa transparence en termes d'activités commerciales et douanières, afin d'accélérer les procédures de dédouanement et rendre plus fluides les échanges extérieurs tout en assurant la régularité et la sécurité des opérations de commerce extérieur.

Bibliographie

Ouvrage

- A. Gratacap, P. Médan, « management de la production », éd, Dunod, paris, 2001, P285
- Bases du Commerce International.
- BELOTTI, Jean « Transport d'international marchandise » 2em éd. Edition Vuibert. 2002.
- BRUNEAU Chanel, « Le crédit-bail mobilier », Edition banque, novembre 1999.
- Chopra et Meindil (Chopra et Meindil, 2007)
- D. Tixier, H. Mathe et J. Colin, « la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux, Dunod, Paris, 1983.
- Denis Chevlier et FrancoisDuphil, « transporter à l'international », FAUCHER, Danves, 2009.
- François David PDG de la Coface et de Coface expert, << GESTION DES OPERATION IMPORT EXPORT>>, Edition DUNOD.
- G. Baglin, O. r Bruel, A. Garreau, M. Grief, Ch. Van Delft « management industriel et logistique », economica, paris, 2001.
- Govil et Proth (Govil et Proth), 2002
- Hervé Mathe, Daniel Tixier, « La logistique », 7e édition, PUF, Paris.
- Hubert Martini, Ghislaine Legrand, La logistique internationale, transport et douane.
- Jean-Moulin, « lexique de gestion », DALLOZ, 6eme édition, Paris, 2003.
- JOURNET.M, « évolution de la logistique des entreprises industriels et commerciales », revue annuelle des Élèves des arts et métiers, paris, dunod, 1998
- Karl Miville-de Chêne << le commerce international >>, Edition : Centre de Formation en Commerce International CFCI.
- KOSMA-LACROZE Catherine << GESTION DES OPERATIONS D'IMPORT EXPORT POUR BTS COMMERCE INTERNATIONALE >> E6 EDITION : LE GENIE DES GLACER .
- L Tome 2, lamy transport, (Edition 2005).
- Lambert et al (Lambert et al, 1998)
- LASARY, le commerce international à la portée de tout le monde, Paris, 2005.
- Le petit export, G. LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008.
- Lee et Bellington (Lee et al, 1993)
- LEGRAND.G & MATIN.L, « Management des opérations de commerce international », 6ème édition-DUNOD, Paris, 2003.
- R. Nouméne, « Les éléments de base de la logistique internationale », éd, Menaibuc, Paris, 2004.
- Tayur et al (Tayur et al, 1999)
- Y. Pimor, M. Fender.

Mémoire et thèse :

-Julien François, « Planification des chaînes logistiques : modélisation du système décisionnel et performance », pour obtenir le grade docteur, université bordeaux 1, 17 Décembre 2007.

-HARBANE T, LARRAS Z, << LE TRANSPORT INTERNATIONALE DES MARCHANDISE A TRAVERS LES Procédures DE DEDOUANEMENT>> MEMOIRE MASTER, ENCADRE PAR ABIDI .M, Année 2017 -2018.

-. PROGRAMME DE LICENCE ECU : GESTION DES OPERATIONS DE TRANSIT ET DOUANE, CHARGE DE COURS Ing.Fousséni GOMINA Enseignant-Chercheur à l'IUT PARAKOU

- CHERIGUI CHAHRAZED, << LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR PAR LES BANQUES ALGERIENNE>> MEMOIRE MAGISTER, ENCADRE PAR MADAME TALEB FATIHA ANNE 2013/2014.

-BOUZIR FATIHA, BOUGUERRI RYM, << FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL>> ENCADRE PAR : Mr. HABACHE, ANNEE 2002-2003, INSTITUT D'ENSEIGNEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL (I.E.C.I)

- ANNOUN Kahina, « le rôle des banques dans le financement du commerce international (instruments, techniques, risques et garanties liés), 2011-2012

Autres :

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

-Document propre de l'EPB, « service logistique »

- Directeur du Contrôle et de la Qualité REF/EM/02/10 Référentiel des emplois de L'ONSSA (Office National de Sécurité Sanitaire des produits Alimentaires) Version B

- Manuel sur le transit Pour l'établissement de systèmes efficaces de transit pour les PDSL, Organisation mondiale des douanes

- PROGRAMME DE LICENCE ECU : GESTION DES OPERATIONS DE TRANSIT ET DOUANE, CHARGE DE COURS

- Document propre de l'EPB

-<< Incoterms 2020 >>édition : simple. Clair. Helvetia

- Gide pratique << la gestion des risques de change >>, Edition Desjardins entreprise, année 2017

- DOCUMENT INTERNE DE L'ENTREPRISE CEVITAL.

Site internet :

-<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Fonctions-logistiques.htm> consulter le 25-05-2021

-www.logistiqueconseil.org,

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

- <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>-
https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable29.html.

- <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>
- https://www.memoireonline.com/04/08/1045/m_appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable29.html.

- <https://www.marketing-etudiant.fr/exposes/t/le-transport-aerien.php> consulté le 24/06/2021

- <https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Cours/REI412.pdf>, 25/06/2021

- <http://www.decitre.fr/media/pdf/feuillestage/9/7/8/2/2/.../9782216116546.pdf>, 25/06/2021

- <http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queles-sont-les-differences/> consulté le 24/06/2021

- WWW.GREX.FR, GREX INTERNATIONAL WORLD TRADE CENTER GRONOBLE , REALISER AVEC LE CONCOURS DE ENTREPRISE EUROPE NET WORK , MARS 2020.

- [https://www.cevital.com/PRESENTATION -du-groupe/](https://www.cevital.com/PRESENTATION-du-groupe/) consulté le 06/06 /2021

Liste des annexes

Annexe 01 : la facture commerciale

Annexe 02 : la notice d'expédition

Annexe 03 : la mise à disposition les conteneurs vides **Annexe**

04 : Les VGM (the verified gross mass of a container)**Annexe**

05 : packing liste

Annexe 06 : La Déclaration douanière

Annexe 07 : attestation de rattachement

Annexe 08 : Certificat d'origine

Annexe 09 : Demande de réservation << booking>>

Annexe 10 : bon de mise à quais

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°:

SCWS19135/21

Date :

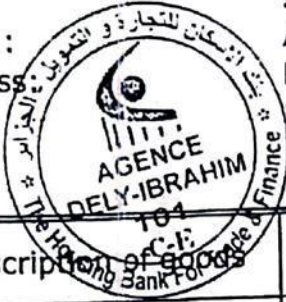
24/09/2020

Client :

Antei International SA

Address:

Rue Prévost-Martin 5
 1205 Geneva, Switzerland



FCHAOU Mohamed
 Chef de Service
 Commerce Extérieure

Description of goods	Unit	Quantity	CFR Price/Unit (EUR)
White Refined Sugar Min 99.8 Polarization Max 45 Icumsa Max 0.04 Ashes Max 0.06 Moisture In 04 x 20FT Containers	Metric Ton	88	
TOTAL CFR NAPOLI			EUR

Lounes HADJANE
 Adjoint Directeur
 Agence 701

The present invoice is issued for the amount of:

Loading port: Bejaia
Country of origin: Algeria
Port of Discharge: Napoli
Country of Destination: Italy
Shipment period: October, 2020

AGENCE D'EXPORTATION
 Domiciliation E...
 24/09/2020
 2020 3 00144 E

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: **HOUSING BANK**
Address: **16, rue Ahmed Ouaked, Dély Ibrahim - Alger**
Account:
SWIFT code:



NOTICE OF EXPEDITION

SCWS19135/21

Date: 01/10/2020

Client: Antei International SA
Address : Rue Prévost -Martin 5, 1205 Geneve , Switzerland
 Tel.: +41 22 591 11 49
Executed by: Kahina BOUHADOUF **Phone ext:** 301725

Commodities: White Refined Sugar
Specifications: Min 99.8 pol. Max 45 icu. Max 0.04 ashes Max 0.06 moist
Tonnage: 88 **Bag type:** 1.1 MT Bags
Total unit: 80 **Unit/20 FTx** 20
20 FT #: 4 **Tonnage/20 FT:** 22

Markings: Trilingual **Pallets:** Fumigated
Surveyors: AMSPEC **Delivery:** Containers

Nomination date: 15/09/2020 **Shipment period:** October, 2020
Sailing week: Week 42 **Sailing incoterm:** CFR
POD: Napoli **Destination:** Italy
Shipping line: MAERSK **Vessel/Voyage #:** TBN

Documentary instructions:

Type of Document	Entities	Original #	Copies #
BL	Maersk	3	4
Certificate of Origin	CCI Bejaia	1	4
Packing List - Add Batch N°	Manufacturer	1	3
Health Cert - Add Batch N°	Manufacturer	1	3
Cert of Analysis - Add Batch N°	Manufacturer	1	3
Non GMO Cert - Add Batch N°	Manufacturer	1	3
Phytosanitary Cert - add Batch N°	Manufacturer	1	3
Cert of Conformity - Add Batch N°	Manufacturer	1	3
CWQP - Add Batch N°	AMSPEC	1	3

Shipping instructions:**Goods description:** 88 MT White Refined Sugar

B/L Marked: Freight Prepaid
 Shipped on Board
 Agent at destination
21 Free Days at destination*

Shipper: Cevital Spa
Consignee: To Order
Notify 1: CSAPO SRL
 VIA E. SCROVEGNI, 1
 35131 PADOVA (PD) - ITALY
 MR.LEONARDO BONSEMBIANTE

Remarks:**Consultation & Modification : Nabila Henane**

PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC OF ALGERIA

THE VERIFIED GROSS MASS OF A CONTAINER CARRYING CARGO
STATEMENT OF COMPLIANCE



This statement supplement the Bill Of Lading

Issued under the provisions of the

INTERNATIONAL CONVENTION FOR THE SAFETY OF LIFE
AT SEA, 1974, as modified by the Protocol of 1988 relating thereto

Under the authority of the People's Democratic Republic of Algeria

By
(Person or port/terminal facility or weighing facility duly designated)

Bill of Lading Number [BM]..... SOLS 19135/01
 Shipper [SH]..... SPA REVITAL
 Carrier [CA]..... MAERSK Voyage number.....
 Vessel Name WV CORONA Call sign..... IMO Number.....
 Port of loading..... ALGERIA ALGERIE
 Port of discharge..... NAPOLI ITALY
 Place of transshipment..... VALENCIE
 Approval Verification Method Number by Competent National Authority[SM 1].....

N°	Container ID	SEAL NUMBER	Verified Gross Mass [VGM]	Verification Date and Time [VDT]
01				

The party that has verified the weight (e.g. the operator of the weighing facility) Contact details (Name, Address, Tel, Email)	Method of weighing ¹ (Crane, scale, weighbridge or lifting equipment)

Signature Place and Date 02/10/2010 Signature

(Person duly authorized by the shipper)
 (Person duly authorized by Port / Terminal facility)
 (Dry port / weighing station)

*Name in capitals
M. YACOUBI

¹ If the VGM of packed container is obtained by weighing the container while it is on a road vehicle, the tare mass of the road vehicle & the tractor (as indicated on their registration documents) should be subtracted. The mass of any fuel on the tank of the tractor should also be subtracted; (Msc/circ1475 paragraph 1)

SCWS19135/21

N°	Container ID	Prix	Code
1	MSKU5637131	24 520,00	DZ00002259
2	MSKU5672873	24 500,00	DZ00002258
3	SUDU1990890	24 560,00	DZ00002265
4	TRLU9143205	24 540,00	DZ00002266





BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT

SEAC SEJJ

B/L No. 205665114

Shipper CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA 06000 BEJAIA Bejaia Algeria		Booking No. 205665114	Svc Contract 294965231
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") TO ORDER		Notify Party (see clause 22) CSAPO SRL VIA E. SCROVEGNI, 1 35131 PADOVA (PD) - ITALY MR.LEONARDO BONSEMBIANTE	
Vessel (see clause 1 + 19) BF CARODA	Voyage No. 040W	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)	
Port of Loading BEJAIA ALGERIA PORT	Port of Discharge NAPOLI PORT ITALY	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Kind of Packages, Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. 4 containers said to contain 80 bags 88 MT OF WHITE REFINED SUGAR GROSS WEIGHT : 88.188 M/T NET WEIGHT : 88.000 M/T NUMBER OF BAGS : 80 ALSO NOTIFY2: RIPARBELLI & C. CASA DI SPEDIZIONI SRL VIA DARSENA, 17 48122 RAVENNA RA ATT. ALESSANDRA RIPARBELLI E-MAIL: alessandra@riparbellispedizioni.com Freight Prepaid destination costs paid by Riparbelli Ravenna APPLICABLE FREE TIME 14 DAYS COMBINED(DETENTION & DEMURRAGE) AT (PORT OF DISCHARGE / PLACE OF DELIVERY)	Weight 88188.000 KGS	Measurement 132.8000 CBM
---	--------------------------------	------------------------------------

Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 4 containers					
Place of Issue of B/L Algiers port		SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liberties hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1-36 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liberties in respect of on deck stowage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 19). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligation. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and wherever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.			
Number & Sequence of Original B(s)/L 2/THREE		Date of Issue of B/L 2020-10-15			
Declared Value (see clause 7.3)		Shipped on Board Date (Local Time) 2020-10-12			

Signed for Carrier Sealand Europe A/S



This transport document has one or more numbered pages

2019-NV-EU3 000573282

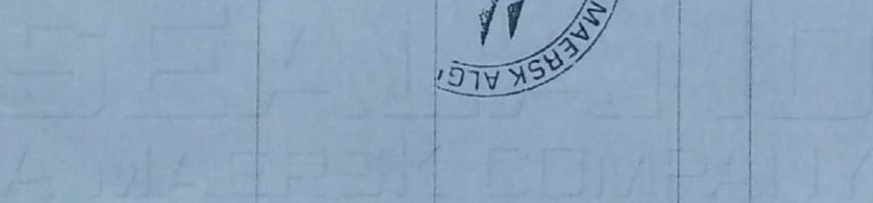

NAME OF AGENT AT DESTINATION

MSKU5637131 20 DRY 8'6 20 bags 22047.000 KGS 33.2000 CBM
Shipper Seal : DZ00002259
MSKU5672873 20 DRY 8'6 20 bags 22047.000 KGS 33.2000 CBM
Shipper Seal : DZ00002258
SUDU1990890 20 DRY 8'6 20 bags 22047.000 KGS 33.2000 CBM
Shipper Seal : DZ00002265
TRLU9143205 20 DRY 8'6 20 bags 22047.000 KGS 33.2000 CBM
Shipper Seal : DZ00002266
FREIGHT PREPAID

SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT

AGENT AT DESTINATION:
SEAGO LINE ITALY
VIA MAGAZZINI DEL COTONE, 17
16128 GENOVA
TEL : 39 01042190
FAX: 39 0104219059

CY/CY

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
 					

Alger le, 03/03/2021

Ref: 1978 /021

07

ATTESTATION DE RAPATRIEMENT

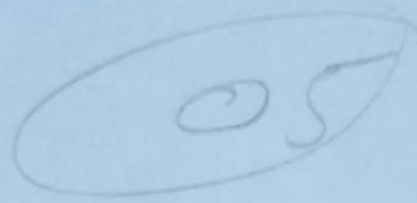
Nous soussignés, THE HOUSING BANK ALGERIE sise au 16 rue Ahmed Ouaked Dély Brahim Alger, certifions par la présente que la facture N° SCWS19135/21 du 24/09/2020 établie par SPA CEVITAL domiciliée auprès de nos guichets sous le numéro 2020.3.CT.00144.EUR d'un montant de EUR () a fait l'objet d'un rapatriement de EUR () en date du 04/02/2021.

Cette attestation est délivrée pour servir et faire valoir ce que de droit.

Mme. MEKDAOU Wahiba
Chargée des Opérations
Commerce Extérieur
CHAOU Mohamed
Chef de Service
Commerce Extérieur

Algeria
Dely Brahim 101
-2-

Société par actions au Capital de 15.000.000.000 DA



PACKING LIST

Date : Octobre 06th, 2020

Vessel : MV /BF CARODA 040W

Load Port: Bejaia Port

Discharging Port: NAPOLI / ITALY

Address: CSAPO

VIA E. SCROVEGNI, 1

35131 PADOVA (PD) – ITALY

MR.LEONARDO BONSEMBIANTE

Cargo description:

- 80 BIG BAGS of white refined sugar /Gross weight 1102.35 kgs – Net weight 1100.00 kgs
- loaded in 04 x 20' containers as attached list.

Batch N°: 201006E

The quantity of the cargo shipped / loaded is:

- Net weight: 88 000.00 KG.
- Gross weight: 88 188.00 KG.

CEVITAL Spa,



Cevital Spa

☒ Ilot D n° 6 Zhun Garidi II - Alger

☎ + 213 23.56.38.02/10 - 📠 +213 23.56.38.20

CONTAINER LIST ATTACHED TO PACKING LIST. CONTRAT SCWS19135/21

N°	Container NR	Type	Big bag	Net weight	Gross weight
01	MSKU5637131	20'	20	22 000,00	22 047,00
02	MSKU5672873	20'	20	22 000,00	22 047,00
03	SUDU1990890	20'	20	22 000,00	22 047,00
04	TRLU9143205	20'	20	22 000,00	22 047,00
TOTAL			80	88 000,00	88 188,00



Table des matières

Introduction générale :	13
INTRODUCTION :	5
Section 01 :Généralités sur la logistique	5
1-1 Définition de la logistique :	5
1-1-1 Au niveau de l'entreprise :	6
1-1-2 Au niveau international :	6
1-2 HISTORIQUE :	7
1-3 Les activités et les objectifs de la logistique :	9
1-3-1 La logistique des biens et services :	9
1-3-2 La logistique d'approvisionnement :	9
1-3-3 La logistique des chaînes de fabrication :	9
1-3-4 La logistique de distribution :	10
1-3-5 La logistique de retour (reverse logistique) :	10
1-4-1 La logistique des transports ⁹ :	10
1-4-2 Détermination des réseaux de transport :	10
1-4-3 Planification des transports :	11
1-4-4 Gestion du parc de véhicule :	11
1-5- La logistique de soutien :	11
1-6- LES ENJEUX DE LA LOGISTIQUE :	11
2-1 Définitions de la chaine logistique :	12
2-2 Fonctions de la chaîne logistique :	14
2 -3 : La gestion de la chaine logistique (SCM) :	16
2 -3-1 Définition :	16
2-4 Les intervenants dans une chaine logistique :	17
SECTION 03 : les éléments de la logistique internationale	20
3-3 La douane :	20
3-4 Les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire :	20
3-5 Le transitaire :	21
1.1. Définition de l'incoterm :	24
1-2 Structure des incoterms :	24
1-3 Les termes des incoterms :	25
1-4 les différents types d'incoterms :	27
1-6 Le choix de l'incoterms ³³ :	37
1-7 La gestion des risques lors du choix de l'incoterms :	37
1.7.1. La compatibilité de l'Incoterm avec l'emballage	37
1.7.2. La compatibilité de l'Incoterm choisi avec le mode de transport	37
1.7.3 La compatibilité de l'Incoterm avec le contrat d'assurance	37
1.7.4 La compatibilité de l'Incoterm choisi avec le contrat de financement	38
1.7.5 La compatibilité de l'Incoterm choisi avec la réglementation douanière	38
1.7.6 La détermination du prix de revient du produit importé selon l'Incoterm	38

Deuxième chapitre	40
Introduction	41
Section 01 : Le transport international :	41
1.1 Définition du transport :	41
1.2 Mode de transport :	41
1.2.1 Le transport maritime :	42
1.2.1.1 Catégories de services maritimes :	42
1.2.1.2 Taux de fret et charte partie :	43
1.2.1.3 Les manutentions portuaires :	44
1.2.1.4 La surestaries :	44
1.2.2 Le transport routier :	44
1.2.2.1 Le contrat de transport	45
1.2.2.2 La tarification	45
1.2.3 Le transport ferroviaire :	45
1.2.3.1 La convention de Bern :	45
1.2.3.2 Le document du transport ferroviaire :	45
1.2.3.3 Le contrat de transport ferroviaire de marchandise :	45
1.2.4 Le transport aérien :	46
1.2.4.1 Le coût du transport aérien :	46
1.2.5 Les avantages et inconvénients des modes de transport	46
1.3 LE TRANSPORT INTERMODAL OU MULTIMODAL :	47
1.3.1 LE GROUPAGE :	48
1.3.2 LES CONTENEURS :	48
1.3.3 L'ENTREPOSAGE ET LA MANUTENTION :	48
1.3.4 L'EMBALLAGE, LE MARQUAGE ET L'ÉTIQUETAGE :	49
1.3.5 LA DOCUMENTATION :	50
2.1 La procédure de dédouanement ¹²	55
2.1.1 La procédure de droit de douane	55
2.1.1.1 La procédure de droit commun	55
2.2 Caractéristiques du droit de douane :	56
2.2.1 Types du droit de douane	57
2.2.1.1 le droit de douane spécifique	57
2.2.1.2 Le droit de douane ad valorem	57
2.2.1.3 Le droit de douane variable	57
2.3 Les régimes douaniers :	57
2.3.1 Ses différents types	57
2.3.1.1 Les régimes définitifs (généraux)	57
2.3.1.2 Les régimes suspensifs	58
2.3.2 Les fonctions des régimes douaniers économiques On distingue trois fonctions :	58
2.3.2.2 La fonction utilisation	59
2.3.2.3 La fonction transformation	59
Section 03 : financement des exportations.	59
3.1 Les techniques et les instruments de paiement à l'internationale	59

Figure n° 03 : l'englobement des techniques de paiement sur les instruments des paiements internationaux	60
3.1.1 Les instruments de paiement international	60
3.1.1.1 Le virement international	61
3.1.1.2 Le chèque :	61
3.1.1.3 Lettre de change	61
3.1.1.4 Le billet à ordre :	62
3.1.2 Les techniques de paiement à l'internationale	63
3.1.2.4 Le crédit documentaire (documentary credit ou letter of credit L/C)	63
3.1.2.5 La remise documentaire (D/P documents against payment ; D/P documents against acceptance)	63
3.1.2.6 La lettre de crédit stand-by (SBLC)	63
3.2 Les financements bancaires à court terme	64
3.2.2 L'avance en devises à l'export	64
3.2.3 L'affacturage	64
3.3 Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes	66
3.3.1 Le crédit fournisseur	66
3.3.2 Le crédit acheteur :	67
3.3.3 Le Crédit-Bail Ou Leasing international :	68
4.1 Les Risques liés aux exportations :	70
4.1.1 Le risque de change	70
4.1.2 Le risque politique/pays	71
4.1.4 Risque de Fabrication :	71
4.2 Les assurances pour les exportateurs :	72
4.2.1 L'assurance prospection :	73
4.2.2. L'assurance-crédit :	73
4. 2.3. L'assurance change :	73
Conclusion	74
TROISIEME CHAPITRE	75
INTRODUCTION :	76
Section 01 : présentation de l'entreprise CEVITAL	76
1.1 Historique	76
1.2 Présentation	76
1.3 La technologie appliquée à CEVITAL	77
1.4 Evaluation individuelle à CEVITAL	77
1.5 L'environnement externe de CEVITAL	78
1.6 Les différentes directions de CEVITAL	78
1.6.1 La direction ressources humaines :	79
1.6.2 La direction production huile :	79
1.6.3 La direction raffinerie de sucre :	79
1.6.4 La direction margarinerie :	79
1.6.5 La direction conditionnement :	79
1.6.6 La direction contrôle de qualité :	80

1.6.7	La direction technique :	81
1.6.8	La direction logistique :	81
1.6.9	La direction des finances et comptabilité :	82
1.6.10	La direction projet :	82
1.6.11	La direction commerciale :	84
1.6.12	La direction nationale des ventes :	84
2.1	La gamme des produits CEVITAL	86
2.1.3	Le sucre blanc	88
2.1.4	Boissons	88
2.2	L'évolution du chiffre d'affaires de CEVITAL à l'export	89
2.3	La répartition du volume des exportations par régions	90
3.1	Réalisation d'un diagnostic export dans le cas du " CEVITAL "	93
3.2	Les stratégies de prix à l'exportation :	94
3.3	Les places des marchés électroniques	95
3.4	La solution de transport la plus appropriée :	96
3.5	L'accomplissement des formalités douanières :	96
3.6	Technique de paiement utilisée au niveau de SPA CEVITAL :	97
3.7	Les incoterms choisis par SPA CEVITAL :	97
3.8	Les étapes d'une opération d'exportation	97
SECTION 04 : cas pratique d'une opération d'exportation de sucre blanc.		99
4.1	L'intermédiaire de CEVITAL lors de son opération d'exportation :	99
4.2	Négociation du contrat de vente :	100
4.3	La facture commerciale (commercial invoice) (ANNEXE 01) :	100
4.4	La notice d'expédition :	100
4.5	Demande de réservation << booking >> :	101
4.6	La mise à disposition les conteneurs vides (ANNEXE 03) :	101
4.7	Empotage et scellement par la douane algérienne :	101
4.8	Les VGM (the verified gross mass of a container) (ANNEXE 04) :	101
4.9	Déclaration en douane (annexe 06) :	101
4.10	la mise à quais :	102
4.11	l'embarquement et la livraison de la marchandise :	102
CONCLUSION :		103
Conclusion générale :		104

Gestion des opérations de transit de douane à l'exportation.

Cas : Cevital

Résumé

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

- Un premier chapitre dans lequel nous abordons un aperçu général sur la logistique internationale à savoir les intervenants et les la chaîne logistique, définition et rôle des incoterms.
- Le deuxième chapitre consacré au transport international des marchandises et les procédures de dédouanement le financement des exportations les risques et leur assurance.
- Le troisième chapitre sera consacré sur une étude logistique de l'exportations de sucre blanc aux niveaux de l'SPA CEVITAL.

Abstract

Our work is presented in three chapters, on the one hand the theoretical part based mainly on bibliographic research and data collection subdivided into three chapters:

- A first chapter in which we approach a general overview of international logistics, namely the stakeholders and the logistics chain, definition and role of Incoterms.
- The second chapter devoted to the international transport of goods and customs clearance procedures, the financing of exports, risks and their insurance.
- The third chapter will be devoted to a logistical study of white sugar exports at the CEVITAL SPA levels.