



Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Abderrahmane MIRA

FACULTE DES SCIENCE ECONOMIQUE, COMMERCIALES ET DES

SCIENCES DE GESTION

Département des sciences commerciales

Mémoire pour l'obtention du

Diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Commerce International et Logistique

Thème

**La chaine logistique des exportations de sucre à
l'international**

Présenté par :

ITGARETS Cherifa

YESSAD Fahima

Encadré par :

Mr. KHIDER .A

Année universitaire 2021 / 2022

Remerciements

Nous remercions Dieu de nous avoir accordées la santé et la volonté pour accomplir ce travail.

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

Nous remercions particulièrement nos chers parents pour leur aide et leur soutien depuis notre enfance jusqu'à cet âge.

Nous remercions aussi le personnel du département transit et export de CEVITAL en particulier notre promoteur Mr. ABEDLFETAH Lamine, qui nous a consacré du temps malgré la surcharge de son travail, en mettant à notre disposition les informations et les explications nécessaires pour l'accomplissement de notre cas pratique.

Un remerciement très particulier à ma sœur ASSIA qui nous à vraiment aidées le long de la réalisation de notre mémoire.

Nous manifestons notre parfaite reconnaissance à toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de notre mémoire.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail de fin d'étude aux personnes les plus chères à mon cœur :

À

Mon cher père. Ma fierté et ma force dans cette vie.

Ma chère mère que j'aime beaucoup. Que Dieu leur prête bonheur et longue vie.

Mes deux frères, Abdelouahab et Djeloul

Mes adorables sœurs, Hayat, Hassina, Djamila et Assia.

*Mon cher Massi qui m'a tout donné, qui m'a encouragée et soutenue depuis le début, que
Dieu le garde pour moi.*

Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'aboutissement de ce travail.

Sans oublier le personnel de l'école The Source, et ma binôme Fahima.

ITGARETS Cherifa

Dédicaces

Je dédie ce travail à

*Mes très chers parents, ma mère et mon père que Dieu les protège de tout mal et leur donne
une longue et joyeuse vie.*

Mes très chers frères

Mes très chères sœurs que j'aime.

Ma camarade Cherifa, celle avec qui j'ai réussi à faire ce travail.

*Je remercie mon chère amie Khoukha, pour ces précieux conseils et son soutien tout au long
de la réalisation de ce travail.*

Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'aboutissement de ce travail

YESSAD Fahima

Table des Figures

Figure I. 2: L'évolution du commerce mondial international (1980-2020).....	9
Figure I. 3 : Département logistique.....	22
Figure II. 2: L'évolution des exportations algériennes de 2015 à 2020	33
Figure II. 3 : Evolution de la balance commerciale pour l'année 2020.....	34
Figure II. 4: La structure des exportations algériennes 2019	35
Figure II. 5: Evolution des exportations hors hydrocarbures entre 2015-2020 en millions USD :	38
Figure IV. 2: Organigramme de CEVITAL	91
Figure IV. 3: Présentation de volume d'exportation de sucre de 2017 jusqu'à 2021	97
Figure IV. 4: La répartition géographique des exportations de sucre en 2021	98
Figure IV. 5 : Présentation de la répartition par régions de l'exportation du sucre blanc en 2021	100
Figure IV. 6 : Présentation de transport maritime	101

Table des Tableaux

Tableau I. 1 : Les objectifs de la logistique.....	19
Tableau II. 1: Les principaux produits hors hydrocarbures exportés :	36
Tableau III. 1: La répartition des incoterms selon le type de vente	55
Tableau III. 2: La répartition des incoterms selon le mode transport.....	56
Tableau III. 3: Synthèse des opérations prises en charge par le vendeur l'acheteur	59
Tableau III. 4: Avantages et inconvénients de transport maritime et leur caractéristique.....	64
Tableau III. 5: Avantages et inconvénients de transport aérien et leur caractéristique	65
Tableau III. 6: Avantages et inconvénients de transport routier et leur caractéristique	65
Tableau III. 7: Avantages et inconvénients de transport ferroviaire et leur caractéristique	66
Tableau III. 8: Avantages et inconvénients de transport fluvial et leur caractéristique	67
Tableau III. 9: Avantages et inconvénients de transport multimodal et leur caractéristique.....	68
Tableau III. 10: Opération de transport international.....	69
Tableau III. 11: Avantages et inconvénients du chèque.....	71
Tableau III. 12: Avantages et inconvénients de la lettre de change	72
Tableau III. 13: Avantages et inconvénients de billet à ordre	73
Tableau III. 14: Avantages et inconvénients	74
Tableau III. 15: avantages et inconvénients de la remise documentaire	75
Tableau III. 16: Avantages et inconvénients de crédit documentaire.....	77
Tableau IV. 1: Exportations de sucre de CEVITAL de 2017 jusqu'à 2021	96
Tableau IV. 2 : Présentation de la répartition géographique des exportations de CEVITAL en 2021	97
Tableau IV. 3: Exportations de CEVITAL par région en 2021 quantité et pourcentage	99
Tableau IV. 4: le processus d'une opération d'exportation.....	102

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 01 : Généralités sur le commerce international et logistique.....	4
Section 01 : L'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la révolution industrielle jusqu'à nos jours.....	4
Section 02 : Notions générales sur la logistique et supply chain.....	17
Section 03 : la chaine logistique internationale.....	27
Chapitre 02 : Exportations hors hydrocarbures et dispositifs d'accompagnement.....	32
Section 01 : Les exportations algériennes hors hydrocarbures.....	32
Section 02 : L'organisme de la promotion de l'exportation en Algérie.....	42
Section 03 : Avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures.....	48
Chapitre 03 : Eléments de logistique internationale	50
Section 01 : Généralités sur les incoterms	50
Section 02 : Les modes de transport de marchandise à l'international	61
Section 03 : Les instruments et les techniques de paiement à l'international et les opérations douanières	67
Chapitre 04 : Etude de la démarche d'exportation du sucre banc par CEVITAL	86
Section 01 : Présentation de l'entreprise CEVITAL	86
Section 02 : Evolution de l'exportation de sucre au sein de l'entreprise CEVITAL... ..	94
Section 03 : La démarche d'exportation du sucre à l'international	100
Conclusion générale	109
Bibliographie	IV
Annexes	X
Table des matières	XX

Introduction Générale

Introduction Générale

Le commerce international est né pour répondre aux besoins des pays ayant des échanges économiques et commerciaux au-delà des frontières géographiques et aussi en raison de la différence des richesses des pays et leur développement dans différents secteurs et domaines. Il se définit donc comme étant des échanges de biens et services entre les nations.

Le commerce international consiste ainsi à exporter le surplus de production enregistré, d'une part, et à importer des produits dont un pays a besoin, d'autre part.

En effet, dans le cadre du commerce international, il s'agit de diffuser l'image de l'entreprise à l'international, d'où la nécessité d'établir une stratégie de commercialisation à l'international afin d'appréhender le marché étranger avec le minimum de risques.

Parallèlement, l'activité d'exportation est devenue une exigence incontournable du monde d'aujourd'hui soit pour l'entreprise ou pour l'état, qui se caractérise par une évolution rapide et multiforme du commerce mondial découlant de la réduction, voire d'élimination des barrières à l'échange.

La compétitivité internationale de l'économie est déterminée par l'insertion compétitive dans les échanges internationaux. Pour l'entreprise l'activité d'exportation et le développement de ses activités sur les territoires étrangers est un moyen pour maintenir ou développer un avantage concurrentiel, elle passe selon sa maturité soit par une phase de diagnostic de l'aptitude de l'entreprise à exporter, soit par une analyse stratégique de développement sur les marchés étrangers.

L'environnement international a connu d'importantes mutations au cours des dernières années qui s'est traduit par la mondialisation de l'économie, l'émergence de grandes zones économiques et de nouveaux pays industrialisés, un développement technologique accéléré, nous assistons à un nouveau contexte mondial qui a modifié profondément le comportement et les conditions de croissance des entreprises. Ainsi, développer ses activités en dehors des frontières nationales est devenue, pour plusieurs d'entre elles, une nécessité vitale, introduit par le phénomène d'internationalisation.

L'évolution économique et le développement de l'industrie ont contribué au développement des échanges mondiaux avec l'ouverture vers l'extérieur. Le développement

international de l'entreprise nécessite de la part de son responsable une réflexion sur ses capacités et ses fonctions principales qui sont : la production, la commercialisation, la gestion financière, les ressources humaines et la logistique. Cette dernière implique pour le dirigeant un choix qui tiendra compte de ses conditions de vente, de son client ou encore de sa stratégie commerciale

La logistique internationale constitue un enjeu majeur des économies, soucieuse d'assurer une efficacité économique des entreprises en atteignant les objectifs de la croissance économique

La logistique est une fonction essentielle pour l'entreprise, car elle regroupe l'ensemble des activités 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 de la combinaison « quantités, délais, et coûts ». Mais la logistique ne se limite pas à l'organisation des transports, de matières premières et marchandises, il s'agit en fait de technique de contrôle de gestion, des flux de matières premières et de produit depuis leurs sources d'approvisionnement jusqu'à leur point de consommation.

Dans ce contexte, l'Algérie a conduit des changements profonds pour transformer et moderniser son économie, depuis l'indépendance à nos jours. Elle a élargi sa coopération internationale avec l'ouverture économique et la libéralisation du commerce extérieur.

Dans le présent travail, nous nous intéressons à la chaîne logistique des exportations du sucre au sein de l'entreprise agroalimentaire CEVITAL ; qui est une grande entreprise agroalimentaire située au niveau de la wilaya de Bejaia est un bon exemple en matière de gestion de la chaîne logistique. Elle a procédé à la création d'une filiale de logistique appelée « Numilog » spécialisée dans le transport de ses produits au niveau national. En outre, elle importe des matières premières et des équipements pour ses besoins de production, et exporte des produits finis (sucre et matières grasses), ce qui lui requiert légalement, une maîtrise de la chaîne logistique à l'international.

Dans ce présent travail, notre objectif est d'étudier la procédure d'exportation du sucre raffiné vers l'Espagne en essayant de répondre à la problématique suivante : ***comment l'entreprise procède à l'organisation de ses exportations du sucre ?***

De la problématique ci-dessus dérivent les questions suivantes :

- *Quel est le processus adopté par l'entreprise CEVITAL pour mener ses exportations du sucre ?*
- *Quel le mode de transport le plus utilisé par CEVITAL ?*

Pour apporter des éléments de réponse à ces questions, nous avons émis les hypothèses suivantes :

Hypothèse1 : L'organisation de l'opération de l'exportation du sucre raffiné s'inscrit dans une stratégie minimisant les coûts et les risques.

Hypothèse2 : Le transport maritime semble être le meilleur moyen de transport utilisé par l'entreprise CEVITAL.

Pour répondre à notre problématique, nous avons eu recours aux différents ouvrages, sites et mémoires pour bien cerner le cadre méthodologique. Nous avons également effectué un stage pratique d'un mois qui nous a permis de collecter les divers documents et explications fournies par l'entreprise CEVITAL dans le cadre de ses opérations d'exportation.

Pour mener à bien notre recherche, nous organisons notre travail de recherche en quatre chapitres. Dans le premier chapitre, nous aborderons l'historique et les théories du commerce international ainsi que la chaîne logistique internationale. Dans le deuxième chapitre, nous allons parler des différentes exportations en Algérie. Dans le troisième chapitre, nous allons essayer d'exposer quelques notions fondamentales en relation avec l'activité d'exportation. Quant au quatrième chapitre, il sera consacré à la présentation de l'entreprise CEVITAL et à l'étude de la démarche d'exportation du sucre raffiné vers l'Espagne.

Chapitre 01

Généralités sur le commerce international et logistique

Introduction

Le commerce international représente l'ensemble des échanges de biens et services entre différents pays. Il comprend ainsi toutes les opérations d'achat et de vente portant sur les biens et services réalisés sur le marché international. Il n'existe pas de nation autonome économiquement, les ressources naturelles, stratégiques (énergie, céréales, ...) ou pas, les produits manufacturés et les services sont l'objet des échanges inter-nations.

Dans ce chapitre, nous retraçons dans la première section l'historique et l'évolution du commerce extérieur ainsi que les théories qui l'ont marqué. Dans la deuxième section, nous exposons certains concepts que nous jugeons indispensables et qui nous permettront par la suite d'entamer notre démarche méthodologique, et dans la troisième section, nous abordons les intervenants de la chaîne logistique.

Section 01 : L'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la Révolution industrielle jusqu'à nos jours

Les échanges internationaux désignent des échanges entre des nations. Leur développement entraîne un mouvement *d'internationalisation* qu'on peut définir comme l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national par le biais des importations, des exportations et des investissements à l'étranger principalement.

Ce phénomène n'est pas nouveau puisque dès le II^{ème} siècle avant J.C., les Chinois avaient mis en place un réseau commercial pour exporter la soie vers l'Occident. Sans remonter aussi loin, avant la révolution industrielle plusieurs villes avaient connu un essor considérable grâce au commerce extérieur : Bruges (1200- 1350), Venise (1350-1500), Anvers (1500-1560), Gênes (1560-1620), Amsterdam (1620-1788). Pendant la Belle Epoque, les taux d'ouverture des pays européens étaient presque aussi élevés qu'à la fin du XX^{ème} siècle. Il semble pourtant s'accélérer depuis le début des années 1980 si bien qu'un nouveau terme a été élaboré, celui de mondialisation. Dans la section suivante, nous allons suivre l'évolution du commerce extérieur en retraçant l'histoire des échanges internationaux depuis la fin du XVIII^{ème} siècle jusqu'à nos jours.

1 Définition du commerce extérieur

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes. Le commerce extérieur, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges entre habitants des pays différents. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.¹

Le commerce d'importation, c'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale. Le commerce d'exportation est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays. Et le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays de traverser un autre pays sans acquitter le droit douanier.

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde. Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

2 L'évolution du commerce mondial

L'évolution du commerce international a connu différentes périodes.

2.1 Le développement des échanges de 1800 à 1945²

a) La forte hausse du CI de la Révolution industrielle jusqu'en 1913

De 1830 à 1914, le taux de croissance annuel moyen du commerce international apparaît supérieur à celui de la production : le commerce international représente 1,9 milliard de dollars en 1820 pour atteindre 38 milliards en 1913, soit une multiplication par 20. Cette progression se traduit par une ouverture plus forte des économies : ainsi, le taux d'ouverture à l'exportation (défini comme le rapport exportation/PIB) passe pour la France de 7,5 % en

¹Finances et développement, décembre 1990, vol 33, numéro 4 BIRD, p 36.

² Chapitre 1 : L'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la Révolution industrielle <https://e.20-bal.com/ekonomika/4706/index.html>

1850 à 15,3% en 1913. L'essor du commerce international ne s'effectue cependant pas de manière linéaire : les années 1880-1900 sont marquées par le ralentissement de la croissance du commerce international (1,8% de croissance par an en moyenne), en particulier sous l'impact de la récession économique de 1873-1896 et du retour au protectionnisme. Une forte reprise s'observe à partir de 1900, avec un taux annuel moyen d'accroissement de 7 %, les années 1910-1913 sont celles de l'expansion la plus forte.

Pour expliquer cette progression des échanges, plusieurs arguments sont généralement invoqués : la relative stabilité politique après 1815, la croissance économique liée à la seconde révolution industrielle, la stabilité monétaire, les progrès dans les moyens de communications (chemin de fer, navires à vapeur), l'influence des idées libérales, favorables au libre-échange et mises en pratique par le Royaume-Uni dès 1846.

b) La cassure de l'entre-deux-guerres

Entre 1913 et 1937 le commerce international par tête ne croît que de 3%. La valeur des exportations mondiales (en dollars constants de 1990) augmente certes de 1913 à 1937, mais peu : de 236 000 \$ à 324 000. C'est la seule période depuis le début de la Révolution industrielle durant laquelle le commerce international augmente moins vite que la richesse.

La Guerre de 1939-1945 entraîne des déséquilibres commerciaux, la progression des pays neufs, la mise en place d'un processus de substitution aux importations. Les blocus réduisent les échanges. L'Allemagne et le Japon exploitent commercialement les pays sous leur domination. Affirmation de l'hégémonie américaine : par la loi prêt-bail de mars 1941, ils donnent la possibilité aux pays alliés de poursuivre leurs achats auprès des USA. Ils deviennent le pôle commercial du monde. L'Europe connaît des déficits commerciaux et est endettée vis à vis des USA mondiale.

2.2 Les grandes évolutions du commerce international depuis 1945

Quelques chiffres montrent l'expansion du commerce international de 1948 à 2000 : le commerce mondial de marchandises a augmenté de 6% par an en moyenne soit une multiplication par 22 ; le PIB mondial (réel) s'est accru de 4% par an en moyenne, soit une multiplication par 7. Depuis 1945, la hausse du commerce international a été infléchie, mais non stoppée, seulement lors des épisodes de crise.

2.3 L'âge d'or de la croissance du CI de 1950 à 1973

De 1950 à 1973, le commerce international s'est accru à peu près deux fois plus vite que la production mondiale. Cette période est l'âge d'or à la fois de la croissance mondiale et de l'expansion du commerce extérieur. Jamais la croissance n'avait connu une telle dynamique.

Les causes principales de cette expansion commerciale sont l'aide Marshall entre 1948 et 1952 qui a permis d'amorcer les flux d'échanges, l'ouverture commerciale avec la fin de l'autarcie coloniale et l'action du GATT, la modernisation des transports (baisse des coûts du transport [avions et bateaux] et multiplication de la capacité de la flotte mondiale par 7 de 1950 à 1980, le développement des FMN, la création d'espaces économiques régionaux (CEE). Signalons aussi que la croissance induit une plus forte ouverture, les entreprises ont besoin de s'approvisionner en équipements plus sophistiqués qui ne sont pas forcément produits sur place et les consommateurs réclament plus de diversité dans leurs achats.

Toutefois, les taux d'ouverture restent encore modestes jusqu'aux années 1970, ce qui conduit P.N.Giraud à parler de croissance social-démocrate autocentrée pour décrire la période de 1945 à 1975, car les dynamiques économiques sont encore centrées sur un territoire et impliquent surtout des activités sédentaires.

2.4 La rupture de 1973

Le prix du pétrole passe de 2 à 14\$. Ce choc pétrolier entraîne une ponction de revenu de 2 à 3% du PIB des pays industrialisés pour payer les importations de pétrole, et casse la croissance économique. Mêmes effets du second choc pétrolier. Cela ralentit la croissance des échanges mais ne l'arrête pas. L'essor du commerce international n'a été interrompu qu'en 1975 et 1982 où il y a eu baisse, à prix constants. Le commerce international est donc à la fois cause (via le pétrole) et conséquence de la récession.

2.5 Le retour à une forte croissance depuis le milieu des années 1980

Néanmoins, à partir des années 1980, le commerce international connaît à nouveau des taux de croissance importants, de l'ordre de 8%, soit des taux plus élevés que ceux de la production mondiale. L'intégration de la Chine, de l'Inde et de l'ancien bloc de l'Est dans l'économie mondiale suscite de nouveaux courants d'échange. Les échanges intra zone se développent, surtout en Europe (70% en 1994) et en Asie (50% en 1994) ; phénomène inverse

dans les PECO (60% en 1986, 17% en 1994) en raison de la dislocation du bloc communiste et du C.A.E.M. en 1991.

La part des échanges courants dans le PIB mondial est passée de 12% en 1967 à 30% en 2000. Ces 30% se décomposent en 22% pour les biens et services (16% pour le secondaire, 4.5% le tertiaire, 2% le primaire), 4.5% pour les revenus du capital et 2% les transferts.

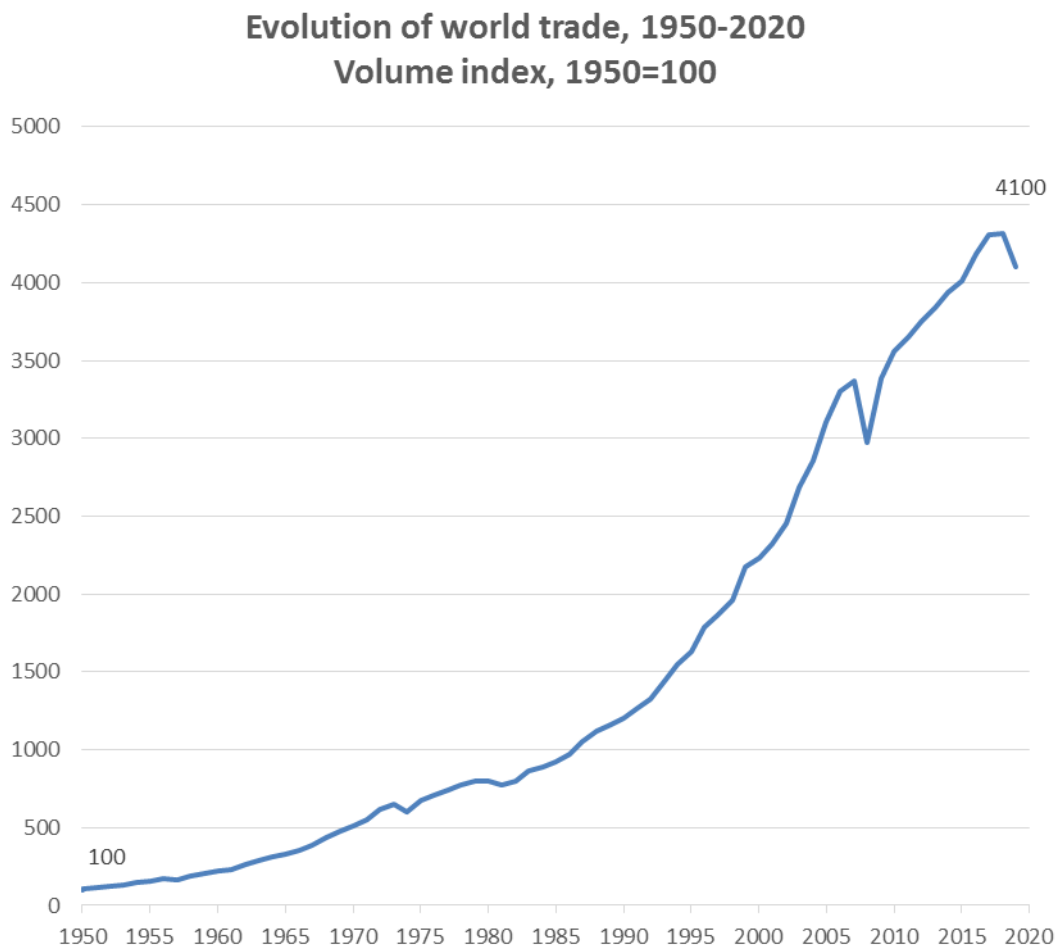
Selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le commerce international a franchi la barre symbolique des **10 000 milliards de dollars en 2005** pour les seules marchandises (produits agricoles et industriels). Quant aux services, qui s'ajoutent aux mouvements de marchandises, ils atteignent les 2 400 milliards de dollars, qu'il faut rajouter aux 10 000 milliards de dollars des marchandises.

Ce qui est intéressant, c'est que dans tous les cas cette croissance des échanges est à peu près du double de la croissance économique, ce qui signifie que chaque pays exporte (et importe) une part croissante de son produit intérieur brut : l'interpénétration des économies s'accroît.

De **1980 à 2017**, le volume du commerce mondial a été multiplié par 6,8, tandis que le volume du PIB mondial a été multiplié par 3,5.

Le volume du commerce mondial des marchandises a accusé un léger recul de 0,1% en 2019 après avoir augmenté de 2,9% l'année précédente. Le commerce des marchandises correspond à la moyenne des exportations et des importations. En valeur, le commerce a chuté de 3% par rapport à une augmentation de 10,2% en 2018.

Figure I. 1: L'évolution du commerce mondial international (1980-2020)



Source : Evolution du commerce dans le cadre de l'OMC : statistiques utiles

2.6 L'impact de la crise sanitaire sur le commerce international³

Les nouvelles prévisions de l'Organisation mondiale du commerce font état d'un recul de 5,3 % des échanges commerciaux en 2020.

« *Le commerce mondial a relativement bien résisté* » aux turbulences générées par la crise du Covid-19, a commenté le chef économiste de l'OMC, Robert Koopman. Et ce sont les règles en vigueur élaborées par l'OMC qui ont empêché la mise en place de mesures contraignantes ou protectionnistes, n'a pas manqué de relever sa directrice générale.

³<https://www.leschocs.fr/monde/enjeux-internationaux/coronavirus-la-chute-du-commerce-mondial-est-moins-importante-que-prevu-1303316>

L'Asie est la seule région du monde à terminer l'année 2020 avec une hausse de 0,3 % de ses exportations. La gestion de la pandémie a limité l'ampleur de la récession économique en Chine et dans d'autres économies asiatiques, ce qui leur a aussi permis de continuer à importer. Leurs importations ont seulement reculé de 1,3 %, contre 7,6 % pour l'Europe et 6,1 % pour l'Amérique du Nord. « *Un bon nombre d'entreprises et de ménages se sont adaptés à l'évolution des circonstances en trouvant des moyens novateurs de soutenir l'activité économique face aux restrictions sanitaires touchant la mobilité* », souligne également l'OMC.

Pour l'année en cours, l'organisation prédit dans le meilleur des cas une hausse de 8 % des échanges de marchandises en volumes avant un léger reflux l'année suivante.

L'OMC prévoit une croissance du commerce de 8% en 2021 après une contraction de 5.3% en 2020. Les perspectives d'un rebond rapide du commerce se sont améliorées mais les économistes mettent en garde contre une reprise inégale après le choc.

En 2022, l'OMC avance une hausse de seulement 4 % des échanges commerciaux. Cette année, la demande de marchandises devrait être dominée par l'Amérique du Nord (11,4 % de hausse des importations) et par l'Europe (+8,4 %) grâce notamment aux fortes mesures de relance budgétaire aux Etats Unis . Les autres économies devraient en profiter

3 Les théories traditionnelles du commerce international

Traditionnellement, la théorie économique renvoie aux travaux d'Adam Smith, Ricardo et au théorème de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) pour expliquer les avantages de la spécialisation des entreprises.⁴

3.1 La théorie mercantiliste

Le mercantilisme est un courant de la pensée économique contemporaine de la colonisation du nouveau monde et du triomphe de la monarchie absolue (depuis le XVI siècle jusqu'au milieu du XVIII siècle en Europe), il considère que « le prince, dont la puissance repose sur la classe des marchands et favorise l'essor industriel et commercial de la nation afin qu'un excédent commercial permette l'entrée des métaux précieux ».

⁴Charles. P,Kinderberger. P et Lender. H (1981), économie internationale, Ecomomica Paris, p117.

La révolution industrielle a favorisé l'expansion des transactions entre pays et la modification de la composition des marchandises échangées, les produits manufacturiers s'ajoutent aux produits agricoles et aux minéraux, à cette époque la théorie économique dominante est celle du mercantilisme.

La théorie mercantiliste est la première à apparaître dans les théories du commerce international. Selon cette théorie, un pays doit accumuler des réserves d'or afin d'assurer sa richesse et sa puissance pour cela l'Etat doit encourager l'industrie nationale à exporter leur production en limitant l'importation de certains produits étrangers déjà fournis par l'industrie locale ce qui mène l'Etat à pratiquer du protectionnisme.

La pensée mercantiliste a conduit à l'émergence de l'école classique qui a posé les principes de l'avantage absolu d'Adam Smith et l'avantage comparatif de David Ricardo.

3.2 La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith

Dans sa théorie, Adam Smith a énuméré deux propositions ayant trait à la division du travail :

- Le commerce extérieur comme moyen de valorisation : « le commerce emporte ce superflu de produit de leur terre et de leur travail pour lequel il n'y a pas de demande chez eux, et à la place, il rapporte en retour quelque chose qui en demande, il donne une valeur à ce que leur est inutile, en l'échangeant contre quelque chose qui peut satisfaire une partie de leur besoin ou s'ajouter à leur jouissance ;
- Le commerce extérieur comme moyen d'intensifier la division du travail : avec l'exemple de la manufacture d'épingles, Adam Smith avait montré que la division du travail permet d'augmenter la productivité du travail humain dans l'industrie.

Le sens inverse que l'échange extérieur permet d'augmenter la productivité en améliorant la division du travail Adam Smith poursuit ainsi : les bornes étroites du marché intérieur n'empêchent plus que la division du travail soit portée au plus haut point de perfection dans toutes les branches particulières de l'art ou des manufactures.

Adam Smith énonce ce qui suit : en ouvrant un marché plus étendu pour tout le produit du travail qui excède la consommation extérieure, il encourage la société à perfectionner le

travail, à en augmenter la puissance productive, à en grossir le produit annuel et à multiplier par-là les richesses et le revenu national.

D'après Adam Smith, l'échange international doit être effectué en tenant compte des coûts de production absolus, supportés par les différents pays du monde dans la fabrication des biens. En d'autres termes, un pays est appelé à se spécialiser dans la production d'un bien dont le coût absolu est inférieur par rapport au coût que supporterait un autre pays dans la production de ce même bien.

Adam Smith dégage la notion d'avantage absolu par la comparaison des coûts absolus en travail entre partenaires à l'échange. Il apporte dans sa théorie que le maximum de toute entreprise prudente est de ne jamais essayer de faire fabriquer le produit qui lui coûtera moins cher et à acheter qu'à faire si un pays étranger peut lui fournir une marchandise à meilleur marché que les entreprises sont en l'état de l'établir, il vaut mieux que les entreprises lui achètent avec quelques parties de produit de leurs industries, employer dans le genre dans lequel elle a quelques avantages.

3.3 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo

L'analyse de Ricardo (1772-1823) est la première analyse complète et générale. L'élaboration fut précédée par la notion plus restrictive d'avantages absolus (d'Adam. Smith 1776) qui, en théorie, réduisait fortement ou rendait impossible à un grand nombre d'agents la Possibilité d'effectuer des échanges. La compréhension profonde des mécanismes de Spécialisation internationales passe de ce fait par l'analyse de ces deux concepts.

Cependant, la seule approche par l'avantage absolu exclut toute forme de commerce avec un pays qui ne bénéficierait pas en retour d'un autre avantage absolu. Le principe des avantages comparatifs est l'une des plus grandes lois de la science économique. Il indique comment et pourquoi les individus, les groupes et les nations peuvent trouver un intérêt mutuel dans les échanges, il s'agit de raisonner en termes de coûts, d'opportunité et non plus de coûts absolus.

L'apport de D. Ricardo est significatif pour la dynamique de spécialisation internationale, les pays ont intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle ils ont les coûts relatifs les plus bas, de façon à exporter ces produits à un prix plus élevé que celui

constaté en cas de seule consommation interne. Inversement, les pays des produits dont la production en interne coûterait plus cher que le produit de spécialisation.

La différence entre avantage comparatif et compétitivité résulte du fait que le premier concept concerne au début deux pays et deux produits alors que le deuxième s'applique à un seul produit et plusieurs pays.

3.4 La théorie HOS

Le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson était créé dans les années 30 du XX siècle. A ce moment-là, il y'avait des grands changements dans le système de la division internationale du travail et du commerce international.

En 1919, Heckscher tente de comprendre ce qui permettrait d'expliquer l'existence de coûts comparés différents. Contrairement à David Ricardo, il admet que les techniques de production peuvent être transférées d'un pays à l'autre. Dès lors, si les coûts de production sont différents, c'est parce que les prix des facteurs de production y sont différents. Dans les pays richement dotés en facteur travail, le niveau des salaires est si bas, qu'il pousse les entrepreneurs à utiliser davantage de main-d'œuvre que dans les pays où le facteur travail est rare et coûteux. C'est donc parce que les pays sont inégalement dotés en facteurs de production que leurs coûts de production sont différents.

En 1933, Ohlin énonce la loi des proportions de facteurs en se fondant sur l'origine des différents coûts. Un pays tend alors à se spécialiser dans la production pour laquelle la combinaison des facteurs dont il dispose lui donne le maximum d'avantages.

Les inégalités dans les dotations de facteurs entraînent des écarts de prix et des différences de spécialisation des économies. Ainsi, chaque pays importe les biens qui incorporent des facteurs, qui sont rares sur son territoire ou coûteux, et exporte les biens qui incorporent des facteurs, qui sont abondant sur son territoire. Donc, peu coûteux considérant l'effet de la spécialisation internationale sur les prix des facteurs de production, les travaux d'Heckscher (1919), d'Ohlin (1933), puis de Samuelson (1941, 1948,1949) avancent la proposition plus connue sous le nom de théorème d'Heckscher –Ohlin-Samuelson (HOS) « à long terme, le commerce international tend à produire une égalisation de rémunérations de facteurs ».

Une égalisation qui ne saurait être cependant absolue, en effet, le commerce international conduit chaque pays à se spécialiser dans la production intensive en facteur abondant sur son territoire l'incitation à échanger sera d'autant plus forte que les prix relatifs sont différents.

4 Les nouvelles théories du commerce international

Les insuffisances de la théorie traditionnelle à pouvoir expliquer totalement la réalité du commerce international ont entraîné à la naissance de nouvelles théories pour décrire les échanges internationaux tels qu'ils se pratiquent à l'heure actuelle, à savoir : La théorie de cycle de vie de Vernon et la théorie stratégique du commerce international.⁵

4.1 La théorie de cycle de vie de Vernon

Selon Raymond Vernon, la théorie de cycle de vie d'un produit se divise en plusieurs étapes, correspondant à plusieurs phases du commerce international. Selon R. Vernon : tous les pays avancés ont accès aux connaissances scientifiques, mais la transformation de celles-ci en innovation requiert la présence, non moins des productions, d'un marché vaste et riche, lequel il soit possible de lancer le produit nouveau.

R. Vernon (1966) débute la théorie de l'écart technologique en reprenant l'idée de monopole liée à l'innovation et en mettant l'accent sur le cycle de vie de nouveau produit. Il combine l'évolution de la nature du produit tout au long de son cycle et l'évolution de sa commercialisation au niveau international. Pour cela, il répartit les pays en trois groupes :

- Le premier groupe est constitué du seul pays leader. Il doit cette position à l'existence d'un vaste marché interne, à des niveaux de revenus élevés, à une main d'œuvre qualifiée et abondante et enfin à une forte activité de recherche et développement (dans les années soixante, c'est le marché des Etats-Unis qui répond le mieux à ces caractéristiques) ;
- Le deuxième groupe réunit les pays industrialisés autres que le leader (pays européens par exemple). Ils ont des revenus légèrement inférieurs au pays leader et des dotations relatives en Capital et en main-d'œuvre moyennement qualifiée ;

⁵ AMELON J. Cardebat , Les nouveaux défis de l'internationalisation , 1ère édition, De Boeck, 2010 ; P.138 .

- Le troisième groupe est celui des pays en développement, caractérisés par de bas niveaux de revenu et une main d'œuvre non qualifiée et abondante.

Concernant le cycle de vie du produit, il peut connaître quatre phases : lancement, croissance, maturité, et déclin. Ces différentes phases sont explicitées ci-après.

a- Phase de lancement

Le produit nouveau caractérisé par une forte intensité technique et technologique est d'abord vendu dans le pays de l'entreprise innovatrice, en l'occurrence dans la théorie de Vernon, les Etats-Unis, à un prix élevé ; c'est en effet sur ce seul marché que le pouvoir d'achat est suffisant pour absorber les premiers produits innovants.

b-Phase de croissance

Le produit fait l'objet d'une demande croissante sur le marché intérieur, le prix du produit commence alors à baisser avec la standardisation et les économies d'échelle, le produit commence à être exporté vers d'autres pays à revenus élevés ou assez élevés et ouverts à l'innovation.

c-Phase de maturité

Le produit arrivant à maturité, l'entreprise perd progressivement son avantage technologique et fait face à la concurrence d'entreprises étrangères imitatrices. Afin de récupérer des parts de marchés et contrer la concurrence étrangère, l'entreprise délocalise et produit dans les pays importateurs du produit où les coûts des facteurs de production sont les plus faibles. L'investissement à l'étranger apparaît alors comme une stratégie défensive destinée à préserver les marges de l'entreprise sur ses différents marchés.

d-Phase de déclin

La production est arrêtée dans le pays de l'entreprise innovatrice en raison de déclin de la demande, mais la demande résiduelle est satisfaite au moyen d'importations en provenance des filiales à l'étranger. La production est alors transférée vers des pays moins développés.

4.2 La théorie stratégique du commerce international

On parle d'oligopole lorsque sur un marché, il existe un faible nombre de producteurs face à un grand nombre de consommateurs. Dans ce cas, les marchés sont dits en situation de concurrence imparfaite. Cet environnement se caractérise par l'émergence et la résistance du profit, de ce fait, il peut être rationnel d'imposer une réglementation protectionniste.

Ces idées constituent la base théorique de la politique commerciale stratégique et ont donné naissance à une nouvelle approche économique et l'échange international, dénommée « nouvelle économie internationale ». Initiée par Brander et Sprenker, Paul Krugman et également participé à cette nouvelle approche, l'apparition de cette théorie remonte à la fin des années 1970, mais elle s'est surtout développée dans les années 1980 où un Etat peut mettre en place des politiques commerciales stratégiques dans le but d'ériger des barrières à l'entrée sur le marché national aux produits étrangers concurrents, où qui permettent aux entreprises de vendre à des prix très concurrentiels sur le marché étranger. Il s'agit notamment des droits de douane à l'importation prohibitifs, des quotas à l'importation, du dumping commercial, des aides et subventions aux structures productives.

4.3 La théorie éclectique de J .Duning (paradigmeOLI)⁶

La recherche de John DUNNING en matière de déterminants à l'internationalisation remonte aux années 1950, il tenta d'intégrer plusieurs de ces approches, jugées nécessaires pour la compréhension des phénomènes entourant les multinationales, sous le nom du paradigme éclectique. Il tentera alors de répondre à la question : « Pourquoi les firmes se multi nationalisent-elles ? ». il prolonge par conséquent, plusieurs critères mis en évidence, en leur ajoutant leurs spécificités: le critère de l'avantage spécifique ou monopolistique (O : Ownership Advantage), auquel se rattache un niveau d'analyse lié à la concurrence imparfaite, l'avantage de la localisation à l'étranger (L: Localisation), auquel se rattache un niveau d'analyse lié à l'avantage comparatif du pays d'accueil, et l'avantage à l'internationalisation (I: internalisation) auquel se rattache un niveau d'analyse lié à l'internationalisation et à l'organisation de la firme.

⁶AMELON J. Cardebat Les nouveaux défis de l'internationalisation ,1ère édition, De Boeck, 2010 ; P.139

Section 02 : Notions générales sur la logistique et supply chain

Dans une entreprise, on distingue la logistique de la supplychain (chaîne logistique ou chaîne d'approvisionnement en français). Le concept de la logistique est un processus d'optimisation qui concerne les flux au sein d'une entreprise et à destination du client. La supplychain couvre un large champ d'applications, car elle intègre la logistique dans la gestion des différentes activités professionnelles et leur coordination.

Dans cette section, nous aborderons avec précision les deux notions :la logistique et la supply chaine.

1 Historique de la logistique

La logistique est issue du génie militaire, responsable de l'approvisionnement des troupes afin qu'elles conservent leurs capacités opérationnelles dans la durée. Les deux métiers de base de la logistique sont donc la gestion des stocks de marchandises et d'armes.

a-Origine militaire

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

b- millénaire av. J.-C.

Alexandre Le Grand (356-323 avant Jésus-Christ), serait le précurseur de la logistique moderne. Son idée fut de donner à la logistique une place stratégique. Ce roi grec de Macédoine, est le premier à expliquer que la guerre nécessite avant tout une préparation importante pour pouvoir mener campagne dans les meilleures conditions envisageables. ⁷

Le grand tournant de l'évolution de la logistique aura lieu durant la 2e guerre mondiale. La guerre de 1939-1945 a constitué un tournant de la logistique militaire. La motorisation de la logistique des armées du Reich aussi bien que l'importance accordée à l'arme blindée, allait poser en termes quasiment modernes un certain nombre de problèmes

⁷Stratégie logistique, Alexandre Le Grand précurseur de la logistique moderne, Mars 2003 –n°54, p134

logistiques. Pour la première fois dans l'histoire militaire, des forces considérables durent intervenir sans aucune possibilité de soutien local à des milliers de kilomètres de leurs bases.⁸

2 Définitions de la logistique

La logistique est un ensemble de opérations nécessaires au flux d'échanges, depuis celles effectuées sur les lieux de conception, de préparation, de production des biens ou des services jusqu'à celles réalisées pour atteindre et satisfaire les lieux de consommation. La logistique vise comme finalité l'obtention du produit souhaité à l'endroit adéquat dans le meilleur rapport qualité-prix et dans des délais optimaux en fonction de la nature du produit transporté.

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

Toutefois, il existe plusieurs associations qui ont défini la logistique :

Définition selon l'américain marketing Association en 1948 : « mouvement et manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation »⁹

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 où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tel que localisation des usines et entrepôts, approvisionnements, gestion physique des encours de fabrication,

⁸Logistique production-distribution-soutien, d'YVES PIMOR ET MICHEL FINDER, 5e édition, édition DUNOD, année 2008, P 69.

⁹P .MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chaine management », DUNOD, Paris, 2008, p9

emballage, stockage, et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transports et tournées dès la livraison »¹⁰

3 Objectifs de la logistique

La logistique a pour objet de satisfaire des demandes qui portent sur la gestion de matières (transport, emballage, manutention, stockage...), et des flux d'information associés (notion de traçabilité). Elle est en charge de la gestion des moyens qui permettent d'atteindre cet objectif (matériel, machines...) et mobilise des ressources (humaines, financières, ...)

On peut alors distinguer trois majeurs objectifs de la logistique : ¹¹

Tableau I. 1 : Les objectifs de la logistique

Les objectifs managériaux de la logistique	Les objectifs financiers de la logistique	Les objectifs commerciaux de la logistique
<p>La logistique est un outil de management, elle a pour but de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Améliorer les ventes de l'entreprise - Optimiser les délais. 	<p>La logistique est source de la productivité et la rentabilité, elle a pour but :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Augmenter la productivité - La réduction des coûts. 	<p>La logistique est un argument commercial, elle a pour but :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Améliorer les ventes de l'entreprise - Optimiser les délais. Alors, la logistique a un rôle central et essentiel. Il s'agit d'assurer le meilleur traitement possible des marchandises ainsi que l'optimisation du stockage, du transport et de distribution aux clients.

¹⁰D.TIXIER, H.MATHE ET J.COLIN, La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et Enjeux, DUNOD, PARIS, 1983, p 12

¹¹BRUNET (H), LEDENN(Y), *la démarche logistique*, édition AFNOR, paris1992, p.45.

Source : BRUNET (H), LEDENN(Y), *la démarche logistique*, édition AFNOR, paris1992, p.45

4 Les enjeux de la logistique

La bonne gestion de la logistique est un enjeu de plus en plus stratégique pour l'entreprise. La qualité de livraison pèse sur la satisfaction client. Il faut livrer vite et bien. Les coûts des solutions d'acheminement des colis doivent être maîtrisés. La logistique conditionne :

a- La croissance de l'entreprise : la bonne stratégie de l'entreprise implique une parfaite maîtrise des problèmes logistiques.

b-La maîtrise des coûts : grâce à une meilleure connaissance de l'ensemble des coûts du produit, depuis l'approvisionnement en matière première jusqu'au service après-vente. Ainsi la mise en œuvre d'une logistique intégrée permet d'améliorer les délais de livraison, de réduire les taux d'indisponibilité tout en diminuant les coûts.

c- 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. C'est aussi l'optimisation des flux transports.

d- La normalisation des produits et des processus de gestion : l'optimisation des flux implique l'établissement des normes (standardisation de certains composants de produits, normes de coûts...).

e- La diversification de l'entreprise : la maîtrise de la chaîne logistique permet à l'entreprise d'élargir la gamme de ces activités.

f- 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 de stockage¹²

12ANARAKDIM Siham et BAKOUR Nadjette La chaîne logistique du sucre à l'international :Cas de CEVITAL,pour l'obtention du diplôme du master en science commerciales université de Bejaïa, promotion 2017-2018.p41 et p 42

5 Définitions de la Supply Chain

Expliquant la supplychain avant de la définir, supply signifie (offre) ; employer comme verbe, il se traduit par (fournir) où (approvisionner). Le terme supplychain est le plus souvent traduit en français par chaîne logistique et chaîne d'approvisionnement.¹³ La chaîne logistique englobe l'ensemble des opérations réalisées pour la fabrication d'un produit ou d'un service allant de l'extraction de la matière première à la livraison au client final, en passant par les étapes de transformation, de stockage, et de distribution. Il existe énormément de définitions de la chaîne logistique dans la littérature. C'est un sujet passionnant car c'est nouveau et porteur de progrès. Lee et Bellington (1993) donnent une vision plus opérationnelle : « 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 » ***L'objectif de la chaîne logistique est la satisfaction du client*** ». ¹⁴ On dit qu'une supplychain est un réseau d'organisations (fournisseurs, usine, distributeurs clients, prestataires logistiques...) qui participent à la fabrication, le stockage, la livraison et la vente d'un produit à un client. Ces organisations échangent entre elles des produits, des informations et de l'argent. ¹⁵

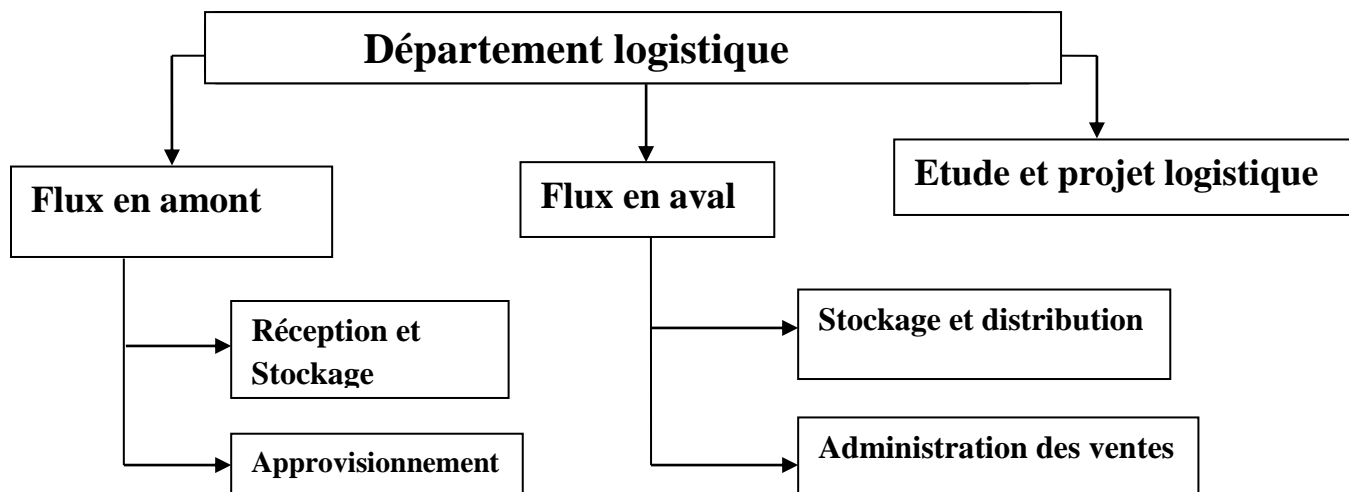
¹³David Doriol et Thierry Sauvage ; management des achats et de la supplychain ; Edition Magnard Vuibert ; paris ; avril 2010 ; p 23

¹⁴MEDAN Pierre et GRATACAP Anne, logistique et supply chaîne management, *Op. cit.*, p9.

¹⁵David Doriol et Thierry Sauvage ; management des achats et de la supplychain ; Edition Magnard Vuibert ; paris ; avril 2010 ; p 23.

5.1 Les étapes de la Supply Chain : sont résumées dans les points suivants

Figure I. 2 : Département logistique



Source : D.Tixier, H.Mathe et J.Colin, « *la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux* », Dunod, Paris ,1983. P38

L'organisation d'une chaîne logistique regroupe un ensemble d'étapes logistique, représenté sous forme de flux en amont et en aval, qui englobe respectivement le stockage et l'approvisionnement, la distribution et la vente. ¹⁶

5.1.1 Achat et approvisionnement

La fonction Achat est (responsable d'acquérir des produits, service et prestations demandés par les clients internes, dans les meilleures conditions économiques, de qualités et de services, tout en maîtrisant les divers risques encourus à courts et moyens termes.) ¹⁷, son rôle consiste à procurer à l'entreprise les produits et les services nécessaires à sa bonne marche tout en respectant les quantités qui lui sont demandées. ¹⁸ par contre La fonction d'approvisionnement est (responsable de l'exécution physique des contrats et du pilotage des flux physiques à court terme.) ¹⁹

¹⁶D.Tixier, H.Mathe et J.Colin, *la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux* , Dunod, Paris ,1983. P38

¹⁷André marchal ; Logistique globale, supplychain management, Edition ellipses, Paris, 2006, p 145.

¹⁸Baglin (G) et autres, Management industriel et logistique, conception et pilotage de la supplychain, Edition ECONOMICA, 4eEdition, France, Paris, p 188.

¹⁹Ibid , p 189

Donc, cette fonction induit les notions de prise de commande (les bons de commande), la planification des besoins, la gestion de transport, réceptionner la marchandise...

5.1.2 La 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 quelque capacité à la chaîne logistique pour produire et donner ainsi un indice sur sa réactivité aux demandes fluctuantes du marché.²⁰

Il s'agit d'utiliser des ressources humaines et/ou matérielles de l'entreprise pour la fabrication, le développement ou la transformation des matières premières et composantes achetées en produits finis ou services. Donc cette fonction de la production est au cœur de la chaîne logistique.

5.1.3 Le stockage

Une meilleure gestion des stocks est la clé pour générer des économies importantes et d'optimiser la chaîne logistique, pour pouvoir satisfaire et répondre aux demandes des clients. Un stock est un ensemble d'articles, de marchandises ou une provision de produits en instance de consommation. Ils sont partagés entre les différents acteurs de la chaîne ; les fournisseurs, les producteurs et les distributeurs.

5.1.4 La distribution

C'est l'acheminement des produits des lieux de production jusqu'au consommateur final. Et la qualité de service garantie une bonne chaîne logistique, en ce qui concerne le respect des délais de livraison, et la qualité du produit... donc il faut accorder une grande importance lors du choix d'une stratégie de distribution adaptée aux produits et aux clients.

5.1.5 Le transport

Le transport est un élément très indispensable dans la chaîne logistique depuis l'approvisionnement jusqu'à la distribution, exemple, le transport des composantes entre les usines, la livraison des produits finis aux clients...et pour satisfaire sa clientèle, ce dernier

²⁰D.Tixier, H.Mathe et J.Colin, *la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux*, Dunod, Paris, 1983. P38.

souhaite avoir une qualité de service, en ce qui concerne, les délais de livraison, le bon état de la marchandise livrée. Il existe différents modes de transport, tel que (le transport maritime, ferroviaire, routier ou aérien).

5.1.6 La vente

La fonction de la vente est une fonction indispensable dans une chaîne logistique. Le vendeur pourra offrir des prix plus compétitifs que la concurrence, si les autres fonctions précédentes ont été passées facilement et dans de bonnes conditions. Sinon les marges seront très étroites et les bénéfices ne seront pas très importants, voire même engendrer des pertes.²¹

5.2 Les enjeux de la chaîne logistique

Les modèles traditionnels de stratégie se sont complexifiés avec le développement de la concurrence mondiale. D'une approche classique l'avantage concurrentiel : 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 leader dans tous les domaines : prix, qualité, délai, flexibilité, niveau de service.²²

5.2.1 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 directs et indirects ou frais généraux du siège.²³

5.2.2 La qualité des produits

La qualité n'est plus vraiment un objectif dans la mesure où elle se présente comme un pré-requis pour pouvoir être compétitive. L'unité de mesure utilisée reflète bien les progrès réalisés dans ce domaine : de pour cent, le niveau de qualité est passé au pour mille puis plus

21ANARAKDIM Siham et BAKOUR Nadjette, La chaîne logistique du sucre à l'international : Cas de CEVITAL, pour l'obtention du diplôme du master en sciences commerciales université de Bejaïa, promotion 2017-2018, p48 et p 49

22Les leviers de l'optimisation de la chaîne logistique internationale dans le cadre de transport routier. Cas de l'entreprise NUMILOG (groupe CEVITAL de Bouira), mémoire fin de cycle 2017/2018. p16

23BENCHAIRA (S), management et suivi de la performance de la chaîne logistique portuaire cas des ports de Tanger et Casablanca, diplôme de cycle des études supérieures spécialisées management portuaire et maritime, université AbdelmalakEssadi, 2007.

récemment au PPM (pièces défectueuses par million). La question ne se pose plus sous la forme du niveau de qualité à atteindre mais plutôt du coût pour y parvenir.²⁴

5.2.3 Le délai de distribution

Le délai se définit comme le temps s'écoulant entre la demande du client et la réception du produit 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*)²⁵

5.2.4 La flexibilité

La flexibilité, ou capacité à réagir à des variations de la demande, se présente sous deux aspects : le volume ou mix-produits. Le volume indique la capacité de l'entreprise à s'adapter aux variations de la demande en quantité. Le mix-produit précise le délai nécessaire, lorsque l'on a prévu de fabriquer un produit donné (ou une séquence de produits différents). Pour modifier dans le plan de fabrication, réorganiser son processus et passer à un autre article (ou à une autre séquence).²⁶

5.2.5 Le niveau de service

Il s'agit de la probabilité de satisfaire la demande dans un délai donné. si le concept se comprend, son application pose des difficultés, en particulier dans le choix des variables.

Faut-il comparer les livraisons effectuées au nombre total de livraisons, ou plutôt choisir le nombre de lignes de commandes, les tonnes ou encore le chiffre d'affaire ? Naturellement, 95% sur les tonnes ne sont pas identique à 95% sur le nombre des lignes de commande... Aux critères classiques, prix, qualité, délai, flexibilité et niveau de service, sont venus s'ajouter plus récemment les risques et le potentiel de progrès.²⁷

²⁴Ibid.

²⁵Ibid.

²⁶Ibid

²⁷PAVEAU. J et DUPHIL. F, pratiques du commerce international, Edition, FOUCHER, 2003, p244.

5.2.6 Les risques

A l'heure où la technologie permet énormément, le moindre risque (*retard, erreur, panne, faillite du fournisseur*) devient inadmissible. Le niveau ou coefficient de risques est alors devenu un des indicateurs à suivre, pour l'entreprise elle-même mais aussi pour la société cliente, dans le cadre de la sélection et de l'audit de ses fournisseurs.²⁸

5.2.7 Axes de progrès

Le potentiel de progrès 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.²⁹

5.3 La composition de la chaîne logistique

La chaîne logistique comporte trois niveaux

5.3.1 Le niveau stratégique

Il permet de définir l'offre de produits et services, le dimensionnement de l'outil industriel et logistique et la négociation de contrats et partenariat avec les fournisseurs et les clients.

5.3.2 Le niveau tactique

Il met au point les prévisions de vente, la planification, la programmation et le calcul des besoins, l'établissement des règles d'approvisionnement et des règles de gestion des stocks.

5.3.3 Le niveau opérationnel

Il consiste à gérer les commandes clients, ordonnancements des opérations et gestion des aléas, l'exécution des commandes : Production, distribution et facturation. La clé de la réussite réside dans la mise en cohérence des outils, des processus et des pratiques quotidiennes avec la stratégie *supplychain* définie par l'entrepris. Cependant, la chaîne logistique comporte les enjeux que nous énumérons dans ce qui suit.³⁰

28Ibid.

29Ibid.

30MEDAN Pierre et GRATACAP Anne, logistique et supply chaîne management, *Op. cit.*, p9

Section 03 : La chaîne logistique internationale

1 Définition de la chaîne logistique internationale

La logistique internationale se définit par la gestion des activités d'importation et d'exportation. Elle organise les échanges par transport transfrontaliers en pratiquant l'ensemble des méthodes de logistique connues. Ce qui donne aux acteurs de la logistique des solutions optimisées d'échange de marchandises et de personnes entre pays.³¹

On distingue : les intervenants à caractère financiers et les intervenants à caractère administratif.

2 Les intervenants à caractère financiers

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

2.1 Les Banques

C'est un organisme financier qui concentre des moyens de paiement, assure la distribution du crédit, le change, et l'émission de billets de banque³². Les instruments de paiement internationaux sont ³³:

- Le chèque ;
- Les virements ;
- La lettre de change et le billet à ordre ;
- La remise documentaire.

La banque (*appelé représentative*) a pour instructions de remettre des documents à l'acheteur que contre le paiement. Mais il n'y a pas ici d'engagement à payer de la part de la banque.

31<https://www.gefco.net/tr/glossaire/définition/logistique-internationale> consulter le 05-04-2022.à 16H

32Ahmed Silem et Jean-Marie Albertini, « *Lexique d'économie* », Dalloz, 7^{ème} édition, Paris, 2002, p 68.

33Yves Simon et Samir Mannai, « *Techniques financières internationale* », economica, 7^{ème} édition, Paris

2.2 Les assurances

L'assurance est une fonction économique dont la finalité est de permettre l'indemnisation des dommages survenus aux biens et aux personnes grâce à la prise en charge d'un ensemble de risques et à leur compensation moyennant le paiement d'une prime ou cotisation de l'assuré³⁴.

3 Les intervenants à caractère administratif

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

3.1 La douane

Elle doit ³⁵ :

- 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 national ;
- Informer sur les échanges extérieurs en élaborant les statistiques du commerce mondial.

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

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

³⁴Moulin J., *lexique de gestion*, DALLOZ, 6eme édition, Paris, 2003, p19.

³⁵Document interne de l'entreprise portuaire de Bejaia

3.2 Les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire

Le service de contrôle de qualité, de conformité et contrôle sanitaire est un intervenant à caractère administratif au côté de la douane, il a pour but de vérifier la conformité des marchandises suivant des normes nationales ou leurs équivalant au plan international.

Parallèlement, le service de contrôle et la douane s'attachent à faire comprendre aux importateurs et aux exportateurs de conformer aux normes et l'intérêt qu'ils trouvent. Pour les livraisons ponctuelles ou les premières livraisons doivent suivre le processus d'expédition basique : document apportant la preuve de la conformité aux normes requises, sinon, les marchandises peuvent être testé dans un laboratoire agréé. Les marchandises sont soumises à un contrôle physique pour vérifier quels documents correspondent bien aux produits et qu'aucune anomalie n'est constatée : les expéditions régulières peuvent être traitées par enregistrement ou sous licence.

4 Les autres intervenants

De plus, la chaîne logistique est composée aussi d'autres intervenants que les intervenants à caractère financier et administratif, les intervenants en transport international à savoir :

4.1 Le chargeur :

Est l'expéditeur de la marchandise et celui qui la confie juridiquement au transporteur. Il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou de son représentant.

4.2 Le groupeur de marchandises

Est un agent ou une entreprise qui rassemble les envois de détail de plusieurs entreprises et les groupes avant de voir à ce qu'ils soient acheminés à destination. Il négocie des tarifs avantageux dont il fait profiter les expéditeurs. C'est un intervenant très présent en transport routier et en transport aérien.

4.3 Le transitaire (ou commissionnaire de transport)

Il joue le rôle d'aide logistique de l'exportateur ou l'importateur, (*selon l'incoterm convenu*). Son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports. Il conseil

l'expéditeur ou le destinataire sur divers aspects de l'expédition de marchandises qui font l'objet de transports successifs : le mode de transport, l'itinéraire, le choix du transporteur, les frais directs et connexes, etc. Son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports. Parmi les transitaires, on distingue :

- **Le transitaire portuaire qui coordonne le transport maritime** et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (*par exemple, le transport routier*)
- **Le transport aérien** qui coordonne le transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (*par exemple, le transport ferroviaire*)
- **L'agent de fret aérien** qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion ;
- **Le courtier en transport routier de marchandise** qui sert d'intermédiaire entre le groupeur et le transporteur ;
- **L'affréteur routier** agent qui nolise les camions pour le compte de son employeur.

4.4 Le transporteur :

Est la personne qui, par contrat, se charge de transporter la marchandise (*transporteur routier, ferroviaire, aérien, maritime, ...*)

4.5 Le courtier en douane (ou commissionnaire en douane)

Il accomplit les formalités douanières pour le propriétaire de la marchandise transportée.

En résumé, nous pouvons affirmer que la chaîne logistique fait intervenir plusieurs maillons ou acteurs chacun a un niveau de responsabilité, certains intervenants sont principaux et d'autres sont annexes et connexes. C'est ce que nous avons tenté de présenter précédemment.³⁶

Conclusion

Depuis toujours la stratégie d'internationalisation vise à ouvrir de nouvelles parts de marchés à l'international en trouvant des débouchés commerciaux. Elle est le fait pour une

³⁶Naji JAMMAL, *commerce international, mondialisation, enjeux et applications*, Éditions du renouveau pédagogique INC, 2em édition, Canada, 2009, p 340.

entreprise de chercher la croissance de son chiffre d'affaires en exportant son activité à l'international.

L'exportation est la forme la plus courante d'internationalisation car il s'agit de vendre à l'étranger des productions du pays d'origine. C'est une solution facile à mettre en œuvre puisqu'il s'agit en général de vendre à l'étranger le surplus de sa production.

Ainsi, tout projet d'internationalisation doit parfaitement connaître son produit et son marché cible, afin de pouvoir construire un plan logistique adéquat.

Chapitre 02

Exportations hors

hydrocarbures et dispositifs

d'accompagnement

Introduction

Chaque pays a son propre programme de commerce extérieur, certains exportent pour élargir leurs marchés et aider d'autres secteurs de leurs industries, d'autres s'appuient sur les échanges internationaux pour satisfaire les besoins de leur population en approvisionnant leurs consommations, certains d'autres pays sont également liés au commerce international pour en bénéficier des coûts de revient et de production plus compétitifs aux matières premières à la main d'œuvre et à la fiscalité.

Nous abordons dans la première section de ce chapitre, les exportations algériennes, nous évaluons d'abord les exportations hydrocarbures, par la suite, nous entamons les exportations hors hydrocarbures et les contraintes qui y sont liées. Dans la deuxième section, nous présentons les différents organismes liés aux exportations hors hydrocarbures, et nous terminons par citer les avantages et facilitations liés à ces exportations.

Section 01 : Les exportations algériennes hors hydrocarbures

Depuis l'indépendance, les hydrocarbures constituent l'essentiel des exportations algériennes. La crise de 1986 a montré la nécessité de s'appuyer sur les ressources externes autres que celles des exportations du pétrole et du gaz. Dès le début des années 1990, les pouvoirs publics ont engagé des réformes visant la libéralisation du commerce extérieur et la diversification des produits destinés à l'exportation. Des dispositifs d'aide et de soutien aux exportations hors hydrocarbures ont été adoptés.

L'Algérie, elle a mené ou choisi une politique de protection permanente dans les premières années de son indépendance et notamment de la nationalisation des hydrocarbures.

1 L'évaluation des exportations algériennes

Les matières premières non transformées représentent l'ossature de la structure des exportations algériennes ainsi que les exportations hors hydrocarbure estimées seulement à 6% de la totalité des exportations de l'Algérie.

Le secteur des hydrocarbures a été plus important pour l'économie algérienne et ses stratégies de commerce extérieur il représentant environ 30 % du PIB, 60% des recettes budgétaires et près de 95 %des recettes d'exportations.

L'Algérie possède la dixième plus grande réserve de gaz naturel au monde ce qui en fait un important exportateur non négligeable sur la scène internationale.

L'Algérie a pu maintenir la stabilité macroéconomique grâce à ses explorations d'hydrocarbures, de constituer d'importantes réserves en devises et changé et maintenir un niveau de dette extérieure très faible alors que les cours mondiaux étaient élevés, mais en 2020 a connu une chute spectaculaire du prix de l'or noir due essentiellement à l'apparition de la pandémie covid19.

Le graphique ci-dessous nous fournis de plus amples informations concernant l'évolution des exportations algériennes de 2015 à 2020 :

Figure II. 1: L'évolution des exportations algériennes de 2015 à 2020

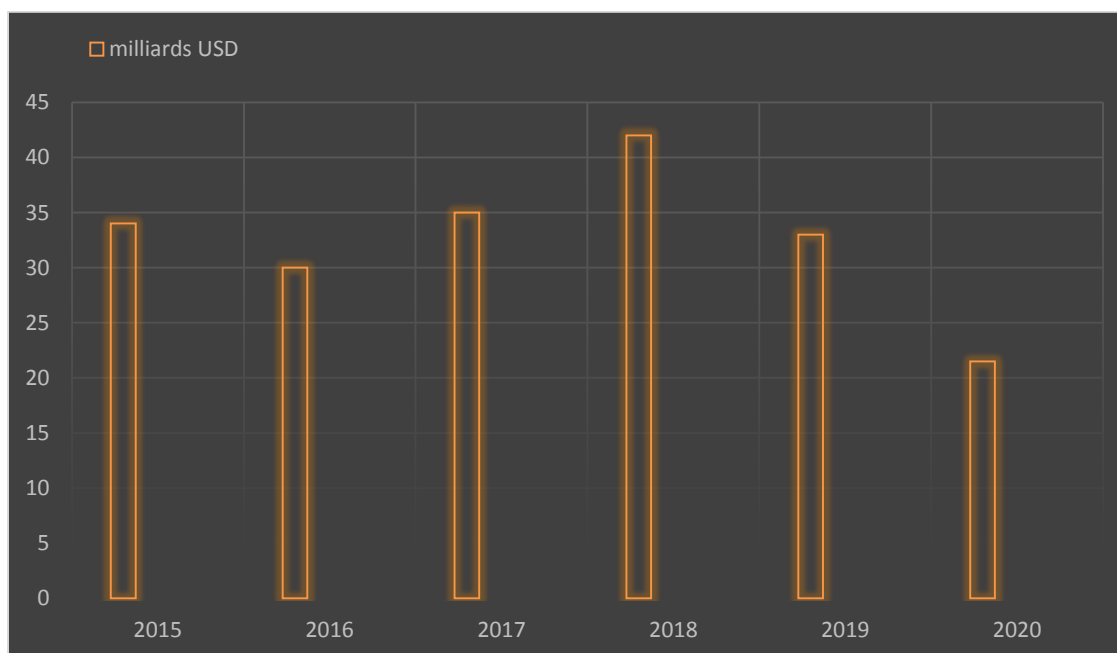
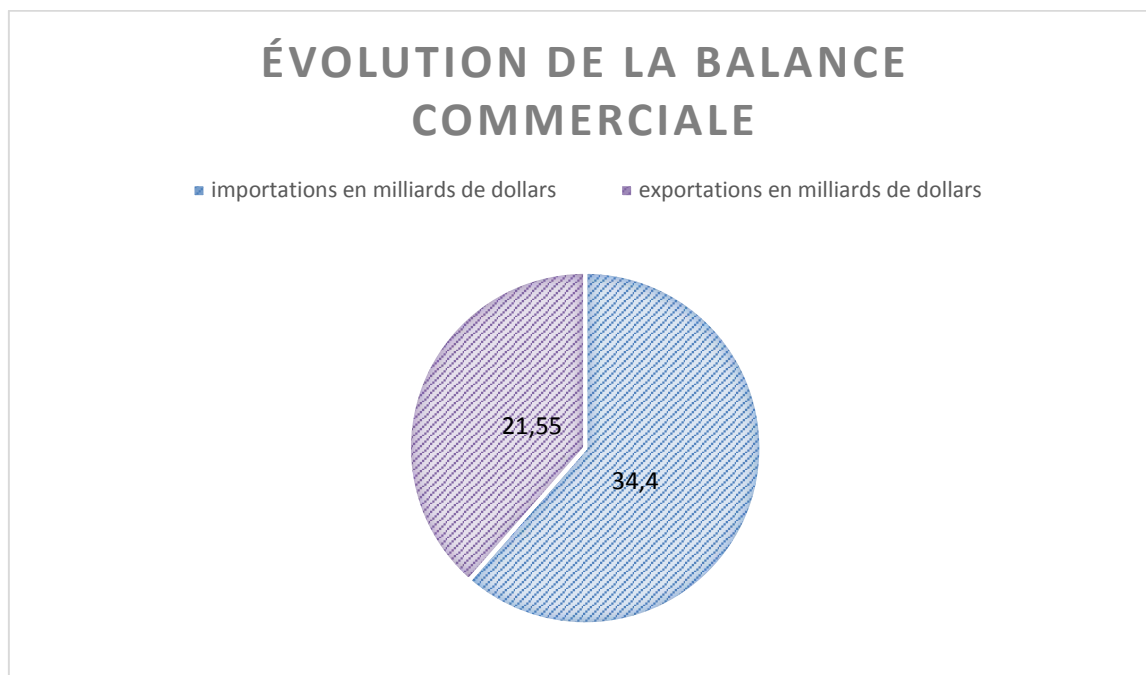


Figure II. 2 : Evolution de la balance commerciale pour l'année 2020

Au terme de l'année 2020 le commerce extérieur a enregistré ce qui suit :



Source : www.douane.gov.dz

Les exportations algériennes ont diminué en 2016 de 13.4% par rapport à l'année précédente, mais à partir de 2017 jusqu'à 2019 on constate une augmentation, cependant les exportations en 2020 ont enregistré une baisse de 34.82% par rapport à l'année 2019 pour atteindre un volume global des exportations de l'ordre de 21.55 milliards USA.

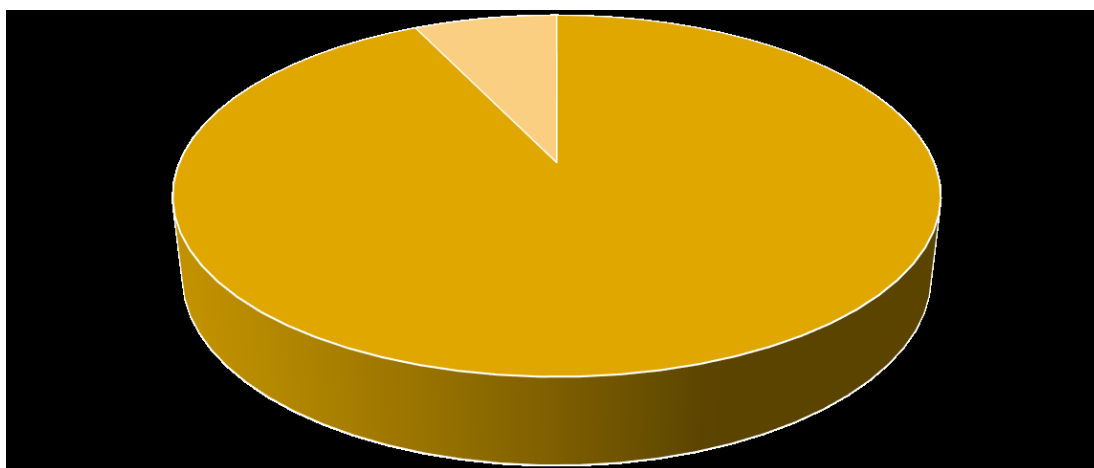
2 Les exportations hydrocarbures

Le volume des exportations algériennes hydrocarbures pandas 2020 ,2021 et 6 mois de 2022. Et remarqué qu'il y'a une augmentation d'environ de 5% de la production d'hydrocarbures, qui est passée de 175.9 millions de tonnes équivalente pétrole en 2020 à 185.2 millions de tonnes équivalent pétrole 2021. Et que le niveau de la production des raffineries est resté stable à 27.9 millions de tonnes en 2021, contre 27.8 millions tonnes en 2020. D'après SONTRACH les niveaux d'exportation ont également enregistré une

augmentation de 18% par rapport aux années 2020 et 2021, passant de 80.7 millions de tonnes d'équivalent pétrole à fin 2020 à 95 millions de tonnes d'équivalent pétrole en 2021³⁷.

Les exportations algériennes sont constituées essentiellement des hydrocarbures et représentent une part de 92.80% de la valeur globale en 2019, marquée par une baisse non négligeable de l'ordre de 14.48% par rapport à l'année 2018. Tandis que, les exportations hors hydrocarbure restent toujours marginales avec seulement une part de 7.20% de la valeur globale des exportations soit l'équivalent de 2.58 millions USD, enregistre ainsi une baisse de 11.80%³⁸.

Figure II. 3: La structure des exportations algériennes 2019



Source : Les données de CNIS 2019

3 Les exportations hors hydrocarbures en Algérie

À la fin des années 80, l'Algérie a passé de l'économie administrative à l'économie de marché ce changement s'est accentué par une ouverture internationale qui lui offre une opportunité pour le commerce extérieur et aux exportations en particulier, et à l'origine de ce passage de l'économie administrative à l'économie de marché, à une transformation accentuée par une ouverture internationale qui offre des opportunités pour le commerce extérieur et à l'exportation en particulier.

³⁷ <https://www.algerie-eco.com> le 13/06/2022 à 22 ; 14h

³⁸ Les données de CNIS 2019

Nous abordons l'évolution de la structure du commerce extérieur algérien en ciblant les exportations hors hydrocarbures, la politique algérienne en matière de soutien à l'exportation hors hydrocarbure ainsi que les dispositifs et les mesures prises pour appuyer ce genre d'exportation.

Malgré les dispositifs de soutien que l'Algérie a mis en œuvre, sa balance commerciale demeure déficitaire.

Cette situation indique que notre économie n'est guère solide car la primauté du secteur énergétique ne favorise pas la floraison d'autres secteurs, industriel, agricole et autre touristique, ceci explique par ailleurs la part minime et insignifiante des exportations hors hydrocarbures de notre pays depuis belles beurettes.

Tableau II. 1: Les principaux produits hors hydrocarbures exportés :

Valeurs en millions USD

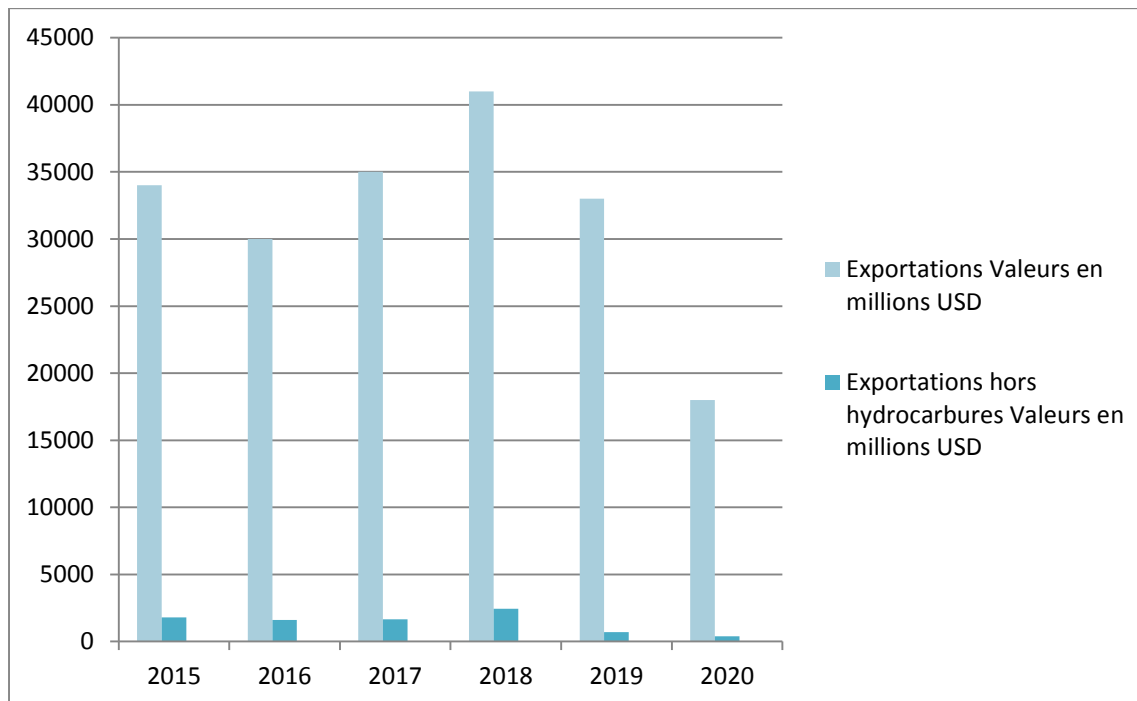
Principaux produit	Année 2015	Année 2016	Année 2017	Année 2018	Année 2019	Année 2020
Engrais minéraux ou chimique d'azote	419.44	447.68	327.04	917.47	274.23	
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons	524.88	388.18	561.24	613.63	136.02	
Ammoniac anhydres	477.02	323.92	341.95	446.75	97.23	
Sucre de	149.85	231.65	225.64	233.03	91.96	

Chapitre 02 : Exportations hors hydrocarbures et dispositifs d'accompagnement

canne ou de betterave						
Dattes	34.70	77.99	52.37	64.19	32.63	
Hydrocarbures cycliques	52.05	37.52	55.13	50.95	9.72	
Alcools acycliques	29.28	36.32	27.46	37.80	-	
Hydrogène gaz rare	27.28	24.39	25.42	33.06	19.89	
Machine à laver le linge	-	-	33.78	27.12	-	
Ciments	-	-	0.63	24.93	25.87	
Files câbles et autres conducteurs isolés	1.79	19.19	-	-	-	
Phosphates de calcium naturels	-	-	-	-	24.52	
Autres	-	-	-	-	149.79	
Sous totale	1812	1613	1650	2449	712.08	

Source : données du CNIS www.douane.gov.dz

Figure II. 4: Evolution des exportations hors hydrocarbures entre 2015-2020 en millions USD :



Source : réaliser par nous-mêmes à partir des données du CNIS. www.douane.gov.dz

Le volume global des exportations hors hydrocarbures reste toujours marginal avec un taux de 6.16 de toutes les exportations algériennes, ce qui équivaut à 1.78 milliards d'USD.

Le tableau ci-dessus énumère les principaux produits exportés hors hydrocarbures durant la période 2015 à 2020.

Il s'agit notamment d'engrais minéraux ou chimique azote, des huiles émanant de la distillation des goudrons de houille, de l'ammoniac anhydre ou en solution aqueuse, des sucres de canne ou de betteraves ainsi que les dattes et les figues.

Ces filiales à elles seules parmi les 928 exportateurs réalisent plus de 70 des exportations hors hydrocarbures.

Il convient de spécifier que les exportations des ciments hydrauliques ont connu une hausse considérable en atteignant près de 25.87 milliards de dollars USD.

4 Les contraintes liées à l'exportation hors hydrocarbures

Algérie qui savoir sans aucun problème aux différents produits venant de l'étranger, demeure un pays d'où il est vraiment très difficile pour un opérateur d'explorateur ses produits. Les exportateurs se heurtent à de nombreuses entraves, à commencer par la prospection jusqu'au règlement final en passant par la négociation, l'acheminement, les opérations douaniers et transport.

4.1 Les contraintes internes :

On va expliquer dans le point suivant les types des contraintes internes qui pèsent sur le processus d'exportation des entreprises.

4.1.1 Les contraintes liées à la compétence de managériales de l'entreprise

En définissant la firme comme étant un ensemble de ressources productives, la croissance de cette dernière, notamment à travers le développement des exportations, peut être limitée par ses capacités managériales en particulier :

-la difficulté de la direction générale de l'entreprise à reconnaître l'existence d'une demande étrangère, qui peut être satisfaite par son offre, et adaptée aux services liés aux produits qui peuvent fournir les ressources disponibles ;

- La difficulté de l'entreprise à combiner des ressources nouvelles et des ressources disponibles nécessaires pour être compétitive dans un nouveau marché géographique ;

- La propension de la direction à accepter les risques inhérents aux tentatives d'utilisation de nouvelles combinaisons de ressources afin de satisfaire de nouvelles demandes du marché³⁹.

³⁹ NIOSI Jorge, ZHEGU MAJLINDA « étude sur l'accompagnement à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises québécoises », université de Québec à Montréal, Aout 2011 .p8.

4.1.2 Les contraintes liées appareil productif de l'entreprise exportatrice⁴⁰

Il est évident que les entreprises exportatrices se caractérisent par une productivité supérieure à celle de l'entreprise dans le même secteur opérant uniquement sur le marché national. Cette productivité est donc nécessaire pour démarrer l'activité export, Or, une entreprise peut être contrainte dans son développement international, notamment dans les cas suivants :

- une entreprise dont l'appareil de production n'est pas souple et flexible aura du mal à répondre rapidement à la demande étrangère. En effet, la technologie dépassée, et le manque d'investissement dans l'acquisition de nouveaux équipements peuvent être à l'origine de la faible compétitivité de l'entreprise face à la concurrence.
- La non maîtrise des coûts supplémentaires spécifiques liés à l'activité export. Ces coûts ne peuvent être réduits que par la mise en place des techniques de gestion avancées.

4.2 L'administration de l'export

Il existe beaucoup des entreprises exportatrices particulièrement celles des pays en développement manquent de structure orientée vers le développement des exportations. En effet, un département export dédié n'est pas mis en œuvre, le service commercial accumulation tant les affaires sur le marché national que quelques dossiers à l'exportation. Les périodes de réalisation ne sont occupations sur le marché national que quelques dossiers à l'exportation. Les délais d'exécution ne pas respecter, et des erreurs sont commises.

4.3 Les contraintes externes

Dans le point suivant on va essayer de diriger les principales contraintes qu'une entreprise exportatrice fait face dans son environnement international.

4.3.1 Contraintes liées à la prospection

Ses contraintes sont expliquées dans les factures suivantes :

⁴⁰IDERI LAMINE, HABTICHE SAMIR mémoire mestre thème : Exportation en Algérie : Oscillation entre promotion, dépendance et contraintes cas la IFRI université Abderrahmane mira de Bejaia, 2013-2014

-Les coûts liés à la phase de prospection (achats de services dans le pays de prospection, transports ...) pouvant qu'une grande partie ne rentre pas dans l'énumération couverte par le FSPE, du fait que les remboursements concernent seulement des couts de :

- engendrés par la participation aux foires et expositions officielles, en plus d'être subordonnées à l'obligation d'obtenir un accord à priori pour en bénéficier, ce qui limite l'attrait.

- Manque d'événement sur les marchés, du fait que les organismes ne jouent pas leur rôle ou vendent des événements non actualisés.

L'intérêt des opérations se porte de plus en plus vers les foires et salons spécialisés, pratiquement absents du programme officiel, l'entreprise est ainsi obligée d'assurer elle-même les dépenses de prospection, sachant que les services fiscaux ne reconnaissent pas les facteurs émis à l'étranger.

4.3.2 Complexité des procédures douanières

Les chefs d'entreprise examinés par l'exportation se compatissent de la complexité des procédures douanières et administratives à l'exportation, ce qui a des conséquences néfastes en limites de délais et de couts de transaction, on peut relever à ce niveau certains problèmes télé que :

-Les longs délais d'inspection, notamment aux frontières, opération préjudiciable pour les produits périssables. A cet effet, le temps entre l'appel à la douane et le dédouanement effectif est de 88 heures⁴¹si la marchandise est dédouanée au point d'embarquement et 72heures pour le dédouanement à l'usine, ce qui en matière de délais, ne change pas grande chose. En outre, entre la fin du dédouanement et l'embarquement des marchandises, il s'écoule un temps assez long de 24 heures en moyenne.

- Les grandes périodes d'intervention des services douaniers, même s'ils sont écourtés lorsque l'entreprise dispose d'un entrepôt sous douane, cette facilitation n'est malheureusement pas connue par tous les commerçants.

⁴¹ Diagnostic des besoins et attentes des exportateurs et étude des potentialités de placement des produit nationaux sur les marchés étrangers, étude réalisée par ECOTHECNICS pour ANEXAL et le SFI, février 2004.

Section 02 : L'organisme de la promotion de l'exportation en Algérie

Dans cette section on va définir les organismes liés à l'opération des exportations hors hydrocarbures en Algérie avec définition de ses objectifs sa rôle.

1 Les organismes liés aux exportations hors hydrocarbures

Pour soutenir et renforcer le commerce extérieur de la l'Algérie en matière d'exportation plusieurs organismes ont été créé à savoir d'organisme suivante :

1.1 L'agence Nationale de Promotion du commerce extérieur

S'inscrivant en1996par le décret exécutif n°04-174du12juin 2004⁴² dans une politique d'expansion des échange commerciaux et d'intégration mondiale⁴³. L'agence national de promotion du commerce extérieur est un organisme étatique a qui a pour objectif d'informer, de conseiller, d'apporter le soutien nécessaire aux opérateurs algériens dans la prospection de marché extérieurs.⁴⁴

Ainsi dans le cadre de la politique nationale de promotion du commerce extérieur⁴⁵, l'agence est chargée :

- D'assurer la gestion des instrumentes de promotion des exportations hors hydrocarbures avec la gestion dynamique du réseau national d'information commercial, économique sur les marchés extérieurs⁴⁶.
- De prépare, d'organiser et d'exister les entreprises algériennes dans les foires et manifestation économique à l'étranger d'animer les missions de prospection et d'expansion commerciales, ainsi d'assister les concrétisations d'affaires avec leurs partenaires étrangers⁴⁷.

Toute fois, c'est organisation qui est censé apporter un meilleur soutien aux exportateurs algériens⁴⁸.

⁴²Mohamed ASSAD Allah MATALLAH, Thèses doctorat sur LES EXPORTATIONS AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES EN ALGÉRIE : ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES, École Nationale Supérieure Agronomique (ENSA) El-Harrach – Alger2020/2021, P61

⁴³ LOI de finance n°04-174 du juin 2004

⁴⁴ Documentation ALGEX

⁴⁵ Titre de site <https://WWW.algex.dz/>

⁴⁶Décret exécutif N°08-313-du 05octobre 2008

⁴⁷ Décret exécutif n°04-174 du juin 2004

⁴⁸ BENINI MOHAMED, « Forum de commerce extérieur », revue d'ALGEX, n°10-3eme trimestre 2011, p41

Les principales missions d'agence national de promotion du commerce extérieur s'articulent autour des actions visant à :

- Promouvoir le produit algérien à travers l'accompagnement et le conseil prodigué à l'opérateur algérien.
- Analyser les marchés extérieurs en développant la veille commerciale et réglementaire ainsi que les études prospectives.
- Organiser la participation algérienne aux foires et manifestations économiques à l'étranger et les rencontres d'affaires.
- Identifier le potentiel national d'exportation par une meilleure connaissance de la production nationale.
- Gérer des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices⁴⁹.

1.2 Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie de l'exportation

Permet de vendre à crédit en toute sécurité, tant en Algérie qu'à l'étranger, compagnie algérienne d'assurance et de garantie de l'exportation est régie, entre autres, par l'article n°04 de 96/06 l'ordonnée qui 10/01/1996 dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurance pour :

_ Son propre compte et sous le contrôle de l'Etat les risques commerciaux⁵⁰ avec 80% de leurs montant, le risque politique à 90% et à 60% du risque non rapatriement des matériels exposés à l'étranger⁵¹.

La compagnie algérienne d'assurance et de garantie de l'exportation exerce une double activité :

- Pour son propre compte où elle engage ses fonds propres (risque commercial) ;
- Pour le compte de l'Etat et sous son contrôle (risque politique, risque de non transfert) ou elle va engager les fonds de l'Etat⁵².

⁴⁹<https://www.algex.dz> consulté le 15/05/2022

⁵⁰<https://www.CAGEX.dz> consulte le 15/05/2022

⁵¹ Loi de finance pour 1996

⁵²Mohamed ASSAD Allah MATALLAH, Thèses doctorat sur LES EXPORTATIONS AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES EN ALGÉRIE : ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES, École Nationale Supérieure Agronomique (ENSA) El-Harrach – Alger 2020/2021 P62

1.2.1 Les missions de Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie de l'exportation

- Couverture des risques à l'exportation
- Représenté comme une banque de données en matière d'accès à l'information sur le marché extérieur.
- Coassurance et réassurance.
- Assurance « foires »

La compagnie a pour mission d'encourager et de promouvoir l'exportation algérienne en dehors des hors hydrocarbures et de garantir les rentrés à crédit au profit des opérateurs économiques activant sur le marché nation⁵³.

2 Les avantages liés à cet organisme d'assurance-crédit

Cet éventail de produit anis par la compagnie algérienne d'assurance et de garantie de l'exportation, crée des avantages indéniables pour les entreprises exportatrices, il donne accès au financement bancaires par le droit aux indemnités pouvant être strass frés aux banques sur demande de l'assuré et accessoirement il permet la sécurisation des paiements, accroît la compétitivité par le biais de conditions d'accompagnement de l'offre commercial⁵⁴.

2.1 L'association nationale des exportateurs algériens

Crée le 10 juin 2001, et régie par la loi n°90/31 du 24 décembre 1990 ainsi que par ces statuts particuliers⁵⁵.

Elle est chargée de défendre l'intérêt matérielle et moraux de ses membres, de participer par des contributions à la mise en œuvre de la stratégie de promotion des exportations et l'échange d'expériences entre les adhérents. Elle collecte l'information économique et assure sa diffusion à ses membres⁵⁶.

2.1.1 Les avantages L'association nationale des exportateurs algériens

- ✓ Rassembler et fédérer les exportateurs algériens

⁵³<https://www.cagex.dz/index> ,consulte le 17/05/2022

⁵⁴ Droit des affaires comparant « l'entreprise face aux règles de commerce extérieure de l'Algérie, ». voir marchand Stephen

⁵⁵Lois finance n°90/31 du 24/12/1990

⁵⁶<https://www.untca.dz/partner/associa.principale> ,consulte le 15/05/2022

- ✓ Défensive à la définition d'une stratégie de promotion des exportations
- ✓ Promouvoir la recherche du partenariat à travers les réseaux d'information.
- ✓ Organiser et participer aux salons spécifiques et manifestation économique en Algérie et à l'étranger.
- ✓ ANEXAL a pour objectif de promouvoir et faciliter l'exportation des produits⁵⁷.

2.1.2 Les activités de L'association nationale des exportateurs algériens

Elles sont nombreuses et multiformes, les principales sont :

- ✓ Collecte d'information économique auprès des chambres de commerce, d'agence nationale de promotion du commerce extérieur (exprimé) du centre national d'information statistique, d'office national des statistiques algérien, des banques, des représentations commerciales des ambassades, etc.
- ✓ Diffusion d'information utiles (opportunités d'affaire, lois décrets, circulaires, d'applications...etc.) à l'ensemble des adhérents et opérateurs économique.
- ✓ Participation aux rencontres, journées d'tendes, réunions de coordination de travail l'organisées par les institutions et organismes publique, les auxiliaires à l'exportation ainsi que les organismes internationaux⁵⁸.

2.2 Le fonds spécial pour la promotion des exportations

A été institué par la loi de finances pour 1996. Il est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de marché extérieurs⁵⁹.

Depuis sa création en 1996, ce FSPE a mis en œuvre deux rubriques de soutien aux exportations parmi les plusieurs rubriques on distingue deux rubriques essentielles sont :

- La prisent charge d'une partie des frais de transport international des marchandises exportées.
- La pris en charge à l'occasion de la participation aux foiras à l'étranger, d'une partie des Frans de transport.

⁵⁷<https://www.algex.dz>, consulte le 15/05/2022

⁵⁸ www.anexal.dz .4ploads juin 2019

⁵⁹ Loi finance pour 1996

2.2.1 Remboursement des frais de transport

Ces taux de remboursement sont de 25% pour le transport des marchandises exportées et 65% et 35% pour les frais de participation aux foires à l'étranger.

2.2.2 Remboursements des frais liés aux participations aux foires à l'étranger

Le ministre du commerce dispose d'un deuxième instrument pour la promotion des exportations hors hydrocarbures à travers l'organisation des foires à l'étranger, qui il s'agit de la programmation qui compose des représentations de départements ministériels.

Chambre algérienne de commerce et d'agence nationale de promotion du commerce extérieur ainsi que la représentation des exportateurs à travers leurs associations, association nationale des exportations algériennes ce programme comporte une dizaine de participations aux foires internationales et expositions spécifiques de produits algériens qui bénéficient d'un taux de soutien à hauteur de 65%⁶⁰.

Le fonds spécial pour la promotion des exportations a été créé pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures à travers la prise en charge d'une partie des frais liés au transport des marchandises et la participation des entreprises aux foires et salons à l'étranger selon les taux ci-après.

2.3 La société algérienne des foires des exportations

Est société par action issue de la modification opérée le 24 décembre 1990 à l'ancien office national des foires et exportation, l'activité principale du service de la foire internationale d'Alger est la prise en charge de la gestion des infrastructures du site à DAR EL BEIDA (ex : Maison Blanche), et d'organiser la foire internationale qui est créée par décret n°71-83 du 29 décembre 1971 qui a pour mission suivante :

- Organisation des foires salons spécialisés et exposition à caractère local, régional, national et international.
- Organisation de la participation algérienne aux foires et expositions à l'étranger.
- Assistance aux opérateurs économiques en matière de commerce international.

⁶⁰Communication présentée par monsieur ATI TAKARLI, Directeur de la promotion des exportations au ministre du commerce, à l'occasion de la tenue de la convention France Maghreb, Paris les 5 et 6 /02/2008.

- Organisation de rencontres professionnelles, séminaires et conférences SAFAX-SPA à un objectif social principal :

L'organisation des foires salons spécialisés et expositions spécifiques (au plan local, régional et international), exploitation et développement des structures de son patrimoine (infrastructures pour les expositions)⁶¹.

2.4 La chambre Algérienne de commerce et d'industrie

Créée par le décret exécutif n°96-93 du 03 mars 1996, la chambre de commerce mixte, une structure importante sur laquelle beaucoup de pays s'appuient pour développer le commerce extérieur, donc est une action, si elle s'inscrit dans une politique bien élaborée qui pourrait jouer le rôle d'accélérateur d'affaires, un objectif principal, c'est de promouvoir le made in Algeria et aider les produits algériens à se faire connaître en dehors de leurs frontières et d'autre part encourager les entreprises du pays partenaire à s'implanter en Algérie, de transférer leurs savoir-faire pour booster l'économie de notre pays, à un rôle très important dans l'attraction des investissements directs étrangers⁶².

Notre mission principale à la chambre algérienne de commerce et d'industrie est d'accompagner les nouveaux arrivants dans leurs démarches d'installation ainsi que l'ensemble des communautés immigrantes dans leurs processus d'intégration à la société d'accueil⁶³.

2.5 Le couloir vert :

De caractère virtuel, il constitue une facilitation qui est accordée depuis septembre 2006 à l'exportation de dattes, et consiste à l'assouplissement du passage en douane de la marchandise, qui subit un contrôle documentaire qui se traduit par une fluidité générant une réduction considérable des coûts étendus à l'exportation de produits périssables, produits agricoles et frais et produits de la pêche⁶⁴.

⁶¹www.safex.dz/ouafex-histoire, consulté le 17/05/2022

⁶²<https://www.algerie-conseil-export.com> SMAI LALMAS, président de l'association algérienne conseil export ACE

⁶³<https://CACI-bc.org/ara-propos>, consulté le 15/05/2022

⁶⁴ Machiste de commerce Algérie /direction de la promotion des exportations convention France Maghreb, Paris le 05/02/2008

Section 03 : Avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures

Les avantages sont présentés tous les crédits et réductions d'impôts accordés en contrepartie d'investissements ou dépenses diverses. Il sont aussi surnommés 'niches fiscales' en référence à l'opportunité de baisse d'impôt induite par certains investissements.

La législation fiscale algérienne accorde de nombreux avantages pour les opérations d'exportation suivante :

1 Les Avantages fiscaux

Certaines exonérations fiscales sont accordées aux activités d'exportation. Elles concernent la taxe sur l'activité professionnelle, la taxe sur la valeur ajoutée et l'impôt sur le bénéfice des sociétés.

1.1 Exonération en matière d'impôts directs

- ✓ Exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés et suppression de la condition de réinvestissement de leurs bénéfices ou revenus, pour les opérations de vente et les services destinés à l'exportation.
- ✓ Exclusion de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation. Le montant des opérations de vente, de transport ou de courtage qui portent sur des objets ou marchandises destinés directement à l'exportation, y compris toutes les opérations de procession ainsi que les opérations de traitement pour la fabrication de produits pétroliers destinés directement à l'exportation⁶⁵.
- ✓ Suppression du versement forfaitaire : Cette exonération s'applique au chiffre d'affaire réalisé en devises

1.2 Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaire

- Exemption de la taxe sur la valeur ajoutée pour les affaires de vente et de façon portant sur les marchandises exportées, sous certaines conditions.
- Franchise de la taxe sur la valeur ajoutée : Les exportateurs peuvent bénéficier de l'achat en franchise de la taxe sur la valeur ajoutée quand ils effectuent des achats ou importations de

⁶⁵ Ibid. P5

marchandises destinés soit à l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit à être incorporés dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou le l'emballage des produits destinés à l'exportation, ainsi que le service lies directement à l'opération d'exportation.⁶⁶

2 Régimes douaniers suspensifs à l'exploration

L'administration des douanes a procédé à l'allègement de certaines procédures douanières, à travers les régimes douaniers qui sont régit par la loi n°79-07 du 21 juillet 1979⁶⁷, modifiée et complétée par la loi n°98-10 du 22 AOUT 1998. Ces régimes comprennent :

2.1 L'entrepôt des douanes

Les conditions de manœuvre de l'entrepôt public et privé sont fixées par les décisions des directeurs généraux des douanes n°05 et n°06 du 03 février 1999⁶⁸. L'entrepôt des douanes est un régime douanier qui permet à l'exportation de placer leurs marchandises dans les locaux appropriés (dans les ports, aéroports, gare ferroviaire ou postes frontaliers terrestres) en attendant leur embarquement à destination de l'étranger⁶⁹. sous contrôle douanier dans les locaux chargés par l'administration des douanes en suspension des droit et taxes et des mesures d'aide à caractère économique .

2.2 Admission temporaire

La décision du directeur général des douanes n°04 et n°16 du 03 février 1999⁷⁰. Déterminer les modalités et conditions d'application de l'accès temporaire à l'exportation en l'état.

L'admission temporaire permet de suspendre le règlement du droit de douane sur les marchandises importées à être transformées, perfectionnement actif et l'exportation en l'état, à recevoir un complément de transformation avant d'être réexportées⁷¹

⁶⁶ Mémoire thème contraintes et perspective d'internationalisation des entreprise algériennes hors hydrocarbures cas ce vital 2016/2017

⁶⁷ La loi finance n°79-07 du 21/07/1979

⁶⁸ La décision n°05 et n°06 du 03/02/1999.

⁶⁹ L'Agence Nationale pour la promotion du commerce Extérieurs cadre incitatif à l'export, p6

⁷⁰ La décision n°04 et n° 06 du 03/02/1999.

2.3 Réapprovisionnement en franchise

Les articles 186,187 du code des douanes et la décision d'application du directeur général des douanes n°17 du 3 février 1999 est relatif au réapprovisionnement en franchise, ce dernier est un régime douanier qui permet d'importer, en loyauté des droit et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristique techniques à celles qui, occupées sur le marché intérieur, on est utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif ⁷².

2.4 Exportation temporaire

Ce régime est défini par les articles de 193 à 196 du code douanes et la décision du directeur général des douanes n°13 du 03 février 1999.Ce régime permet exportation temporaire, sans application des mesures des prohibitions à caractère économique et dans un but défini, de marchandises destinées à être réimportées dans délai détermine soit en l'état ou après avoir subi une transformation, un complément de main d'œuvre ou une réparation⁷³.

Afin de réaliser une part importante des exportations hors hydrocarbures de l'ensemble des exportations en Algérie. Au cours des dernières années, le gouvernement Algérie a mis en place toute ces meures. Cependant, il ne suffit pas, parce qu'il ne cible pas entièrement les exportations hors hydrocarbures.

Conclusion

Depuis presque cinq décennies la dépendance de l'Algérie envers les hydrocarbures reste prépondérante. En conséquence les exportations des hydrocarbures représentent la plus grande part des exportations globales, par contre les exportations hors hydrocarbures restent marginales.

De ce fait, malgré la part infime des exportations hors hydrocarbures elles demeurent existantes et réalisables grâce à la volonté de l'état qui a déclenché une dynamique de mise en œuvre d'un processus de réformes économiques substantielles en faveur d'une politique

⁷¹ BENTAHAR K, Direction Générale des Douanes, « les facilitations douanières et le statut de l'opérateur économique agréé »p4.

⁷² Articles 174 à 185 du code des douanes.

⁷³ Ministre du commerce, direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures »avril2007, p6.

intégrale de l'ouverture de l'économie locale sur le marché international et de la diversification des produits destinés à l'exportation.

Chapitre 03

Eléments de logistique internationale

Introduction

Toute entreprise qui achète ou vend des marchandises à l'international doit définir avec son partenaire commercial les obligations de chacun au cours de la transaction en matière de transport de la marchandise.

L'entreprise peut alors préciser ces obligations dans le contrat en y mentionnant l'incoterm qui lui convient. Cet incoterm définira, chaque étape de la transaction : qui assume les frais, qui doit contacter une assurance pour couvrir les risques et qui doit fournir tel ou tel document.

Dans ce chapitre, nous allons présenter dans la première section, les incoterms qui sont des règles internationales utilisés dans le commerce pour définir les obligations de chaque partie (vendeur, acheteur) dans la transaction commerciale : livraison, assurance, transport, risque, document obligatoire. La deuxième section est consacrée à la présentation des différents modes de transport de marchandises à l'international, et dans la troisième section, nous présentons les instruments et les techniques de paiement à l'international ainsi que les opérations douanières.

Section 01 : Généralités sur les incoterms

La maîtrise des incoterms est un préalable de la compétitivité logistique des entreprises industrielles des pays en développement qui transforme les ressources naturelles en produits finis et/ou semi-finis exportables sur les marchés internationaux est une nécessité. En effet, les agents économiques doivent maîtriser la logistique internationale à travers les règles des incoterms.⁷⁴

1 Présentation des incoterms

Les Incoterms (**International Commercial Terms**) ou Conditions Internationales de Ventes (CIV) en français, réunissent les conditions générales de vente et d'achat dans le cadre de contrats commerciaux à l'international, notamment celles relatives à la livraison. Il s'agit

⁷⁴Moise Donald Dailly, Logistique et transport international de marchandises, 1^{er} édition L'Harmattan, 2013, P44

La Chambre de Commerce Internationale (ICC : International Chamber of Commerce) est un organisme créé en 1919 et basé à Paris dont le but est de représenter les entreprises de tous les pays et de favoriser les échanges commerciaux.

de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur) lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international. Les Incoterms déterminent les règles appliquées dans le commerce international, c'est-à-dire les obligations du vendeur et de l'acheteur, et particulièrement les modalités de livraison des marchandises, telles que :

- La prise en charge du transport ;
- Les assurances ;
- Les formalités douanières ;
- Les droits et les taxes ;
- Les transferts des risques inhérents au transport.

Les Incoterms ont été établis par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) en 1936. Le but de ces normes internationales était et est d'ailleurs toujours de fixer un cadre de conditions générales de vente facilitant les transactions commerciales dans le domaine de l'import-export. Ainsi, les Incoterms peuvent être utilisés dans le monde entier et sont mis à jour suivant les évolutions économiques mondiales et les grandes tendances dans le commerce international. De ce fait, en 2020, une nouvelle version des Incoterms a été publiée, venant remplacer celle de 2010 qui commençait à être obsolète.

Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le

Vendeur :

Les frais : l'incoterm indique le lieu de transfert de la responsabilité de règlement des frais d'acheminement du vendeur à l'acheteur.

Les risques : l'incoterm indique le lieu et le moment où les risques seront à encourir par le vendeur.

Les documents à fournir : l'incoterm indique à qui est appropriée la responsabilité de fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises, le vendeur ou l'acheteur.

2 Rôle des incoterms

Ils ont pour but de définir les droits et les devoirs des acheteurs (importateurs) et des vendeurs (exportateurs) qui participent aux échanges commerciaux internationaux.

Concrètement, dans un contrat de vente international, les Incoterms vont clarifier les points suivants :⁷⁵

- Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre des dispositions notamment en terme d'assurance ;
- Indiquer qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport ;
- Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus ;
- Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou d'empotage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

3 Caractéristiques des incoterms

- L'usage des incoterms est facultatif (aucun texte de loi ne les rend obligatoires).

75LEGAY.D.op-cité.p200

- L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur. Le transfert de propriété est régi par des règles juridiques différentes selon les pays.
- Lorsque les parties en présence stipulent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'incoterm officiel, c'est le contenu du contrat qui prévaut.
- Les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu. Par exemple : FOB Bejaia.

4 Les catégories des incoterms⁷⁶ :

Les incoterms sont répertoriés en deux catégories :

4.1 Les incoterms selon le type de vente

Les incoterms sont définis par des sigles répartis en deux catégories :

- *Les incoterms de vente au départ* : (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR) : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur.

- *Les incoterms de vente à l'arrivée* : (DAT, DAP, DDP) : les risques du transport principal sont supportés par le vendeur.

Tableau III. 1: La répartition des incoterms selon le type de vente

Vente au Départ (VD) Aux risques et périls de l'acheteur	Vente à l'Arrivée (VA) Aux risques et périls du vendeur
<i>EXW</i>	DAT
<i>FCA</i>	DAP
<i>FAS</i>	DDP
<i>FOB</i>	
<i>CPT</i>	

⁷⁶CHEVALIER.D, DUPIL.F, Transporter à l'international, Ed. Foucher, 1eEd, Vanves, 2009, p40

<i>CIP</i>	
<i>CIF</i>	
<i>CFR</i>	

Source : GUIDE pratique -1^{ère} édition 2013 de Mise Donald Dailly «la logistique et transport international de marchandises »

4.2 L'incoterms selon le mode de transport

Les Incoterms se distinguent en Incoterms maritimes et Incoterms Multimodaux.

Tableau III. 2: La répartition des incoterms selon le mode transport

Groupes	Maritimes et Fluviaux	Multimodaux (tous modes de transport)
E		<i>EXW</i>
F	<i>FAS et FOB</i>	<i>FCA</i>
C	<i>CFR et CIF</i>	<i>CPT et CIP</i>
D		<i>DAT, DAP et DDP</i>

Source : GUIDE pratique -1^{ère} édition 2013 de Mise Donald Dailly «la logistique et transport international de marchandises »

5 La classification des incoterms ⁷⁷

Depuis le 1er Janvier 2011, les incoterms 2000 sont devenus les incoterms ICC 2010. Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présenter comme suit :

⁷⁷ CORRINE P, commerce international ,4eme ed DUNOD, paris, 2002, page62.

5.1 EXW (EX Works)

Le vendeur a le minimum de responsabilités, sa seule obligation étant de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans son usine. Tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur qui fournit également le véhicule, sauf convention contraire, l'acheteur est responsable du changement. La mise sous douane exports est à la charge de l'acheteur.

5.2 FCA (Free-Carrier)

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur, il doit acquitter le prix du transport de puis l'entrepôt du transporteur jusqu'au lieu de livraison. Le vendeur doit livrer les marchandises au transporteur désigné par l'acheteur, c'est au moment où le transporteur prend en charge la marchandise qu'intervient le transfert des frais et risques. En cas de camion complet, conteneur complet, le vendeur est responsable du chargement, et l'acheteur du déchargement à leurs propres frais et risques. Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge du vendeur.

5.3 FAS (Free AlongsideShip)

Le vendeur a pour obligations de livrer la marchandise le long du navire sur le quai ou dans les allèges. L'acheteur doit supporter tous les frais, il désigne le navire, paie le fret maritime. Tous les frais et risques de perte ou de dommage inhérents au transport de marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur. Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge de vendeur.

5.4 FOB (Free On Bord)

Le vendeur doit mettre la marchandise à bord du navire au port d'embarquement convenu dans le contrat de vente. Il doit s'occuper des formalités d'exportation et met sous douane la marchandise en vue de son exportation. C'est l'acheteur qui choisit le navire et paie le fret maritime, dès que la marchandise passe en état le bastingage du navire, les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

5.5 CFR (Cost and Freight)

Le vendeur choisit le navire et paie le fret maritime jusqu'au port de destination convenu. Il est également responsable du changement sur navire et des formalités d'exportation. Il met sous douane la marchandise en vue de son exportation dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages aux marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur.

5.6 CIF (Cost, Insurance and Freight)

Il ressemble au CFR, mais le vendeur a l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours de transport maritime, et c'est lui qui paie la prime. Il doit au minimum souscrire une assurance FPA (Franche d'Avaries Particulières) sur la valeur CFR majorée de 10%. Elle doit être libellée dans la monnaie du contrat. Dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages des marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés à l'acheteur.

5.7 CPT (Carriage Paid to)

Le transporteur est choisi par le vendeur qui paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu. Dès que la marchandise est remise au transporteur, c'est l'acheteur qui prend en charge les risques d'avarie ou de perte de marchandise, ainsi que l'augmentation des coûts en cours de transport.

Le chargement et la mise sous douane sont à la charge de l'exportateur, le dédouanement et le déchargement sont à la charge de l'acheteur.

5.8 CIP (Carriage, Insurance, Paid to)

En plus des obligations du CPT, le vendeur doit fournir une assurance transport contre les risques d'avaries ou de perte de la marchandise pendant le transport. Elle doit couvrir au minimum le prix des marchandises majoré de 10%.

5.9 DDP (DeliveredDutyPaid)

Cet incoterm implique l'obligation maximum pour le vendeur ; C'est le vendeur qui s'occupe de tout, il doit commander et payer le transport, et aussi il doit dédouaner les marchandises à l'import, payer les droits et taxes exigibles, il est responsable de tous les risques et frais jusqu'à la livraison chez l'acheteur.

5.10 DAP (Deliverdat place)

Le vendeur doit livrer les marchandises en mettant à la disposition de l'acheteur le moyen de transport arrivant prêt pour être déchargées à l'endroit convenu si spécifier, au lieu de destination convenu, à la date ou dans les délais convenus.

6 Répartition des incoterms selon les opérations prises en charges par le vendeur (l'exportateur) ou l'acheteur (l'importateur)

Tableau III. 3: Synthèse des opérations prises en charge par le vendeur l'acheteur

Type de vente	Incoterms de vente au départ								Incoterms de vente à l'arrivée			
Situation	Départ usine	Fret payé par l'acheteur			Fret payé par le vendeur					Marchandise rendue dédouanée à destination tous frais payés par le vendeur		
Incoterms / Opérations	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	

Chargement usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Fret	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Poste acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

A : Coût à la charge de l'acheteur non obligatoire

V: Coût à la charge du vendeur

***** : non obligatoire.

Source : MADELEINE.N, IMPORTER : Inclus les incoterms 2010, des conseils, des exemples, des avis d'experts, 4ème édition d'organisation 2011, p65.

7 Les changements contenus dans la version 2020⁷⁸

Introduits pour la première fois en 1936, ils ont été révisés régulièrement pour tenir compte de l'évolution du commerce international ; depuis 1980, ils sont mis à jour tous les 10 ans. Les révisions des Incoterms concernent autant leur fond que leur forme, elles améliorent certains aspects et apportent une explication détaillée sur la façon de choisir la règle la plus appropriée pour un contrat de vente.

La Chambre De Commerce Internationale (CCI) a procédé, comme elle le fait donc, régulièrement, à la mise à jour des Incoterms concernant leurs conditions de commerce international pour la vente de marchandises. La nouvelle version des Incoterms 2020 est entrée en vigueur le 1er janvier 2020.

Bien évidemment, les Incoterms (version 2020) tiennent compte de la croissance de l'économie, de l'attention grandissante portée à la sécurité dans le transport des marchandises, de la souplesse de la couverture d'assurance.

Certains des changements dans la nouvelle édition des Incoterms 2020 sont :

- **DAT changera pour devenir DPU** : DAT signifie « *Delivered-At-Terminal* » (livré au terminal) et remplacé par DPU, qui veut dire « *Delivered-At-Place Unloaded* » (livraison déchargée sur place). Il s'agit de l'évolution ayant l'impact le plus significatif en termes d'évaluation en douane.

Dans la version 2010, la seule différence entre **DAT** et **DAP** se situait dans le fait que pour le **DAT**, le vendeur livrait les marchandises une fois **déchargées** du moyen de transport se présentant sur le terminal, alors que pour le **DAP**, les marchandises étaient considérées comme livrées une fois mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport sans être déchargées.

Dans la version 2020, nous constatons une double mise à jour des règles DAT et DAP :

L'ordre dans lequel apparaissent les deux Incoterms a été inversé : le DAP, où la livraison intervient avant le déchargement des marchandises à destination, arrive à présent avant l'ancien DAT ;

78 GUY L, Incoterms 2020 ; nouveautés et difficultés pratique, canlidocs 4384 , <http://canli.ca/t/xpkw>, consulté le 17/05/2022

- L'appellation **DPU** (*Delivered at Place Unloaded, livraison déchargée sur place*), remplace la règle DAT (livré au terminal), dans la mesure où le lieu de destination n'est pas seulement un terminal. Ce dernier signifie que l'exportateur livre les marchandises et transfère les risques à l'importateur une fois les marchandises déchargées au lieu de destination convenu. Le dédouanement à l'importation et les frais afférents demeurent à la charge de l'importateur.
- **Intégration de dispositions relatives à la sécurité** : intrinsèquement liés aux exigences de transport, une rubrique spécifique aux impératifs de sûreté-sécurité a été intégrée dans la version 2020, ainsi que les coûts inhérents à ces impératifs.
- **Changement d'assurance concernant les CIP/CIF** : La version 2010 imposait au vendeur un niveau de couverture minimale identique pour les deux règles. La règle Incoterms **CIP** impose désormais une obligation de couverture « *tous risques* », qui augmente le niveau d'assurance et donc le coût de la prime à la charge du vendeur.
- **Clarification des coûts** : La version 2020 a défini les obligations de coût pour l'acheteur et le vendeur. Le principe est que le *vendeur est responsable des frais jusqu'au point de livraison* et l'acheteur, pour les frais au-delà de ce point. Ce changement apporte une réponse au sujet du nombre croissant de différends au sujet de la répartition des coûts, notamment ceux qui surviennent à l'intérieur ou à proximité du port de livraison.
- **Exigences en matière de sécurité** : La sécurité des transports est devenue la nouvelle norme (exemple : *contrôle obligatoire des conteneurs*). Les Incoterms 2020 placent les exigences liées à la sécurité du transport au premier plan.
- **FCA et FOB** : Le terme FOB est généralement utilisé pour les envois de conteneurs. De ce fait, l'exportateur prend des risques car il perd le contrôle du conteneur à son arrivée au port et reste responsable jusqu'au chargement du conteneur, ce qui l'expose aux coûts et risques. L'Incoterms a été modifié pour permettre aux parties de convenir que l'importateur ordonne au transporteur d'émettre le connaissement de bord à l'exportateur.

C'est-à-dire que désormais, l'acheteur peut instruire le transporteur d'émettre un connaissement de bord après avoir fait le chargement au vendeur. Le vendeur sera tenu de remettre le connaissement à l'acheteur. Lorsque cette option est utilisée, le

vendeur n'assume aucune obligation envers l'acheteur en ce qui concerne les conditions du contrat de transport.

Section02 : Les modes de transport de marchandise à l'international

Dans cette section, nous allons présenter les différents modes de transport international.

1 Les différents types de transport international⁷⁹

Pour effectuer une transaction internationale (exportation ou importation), il faut choisir un moyen de transport approprié.

Le choix s'effectue entre six modes de transport : route, air, fer, mer, voies fluviales. Le plus souvent, il est nécessaire de recourir pour assurer une prestation de porte à porte, à plusieurs modes de transport de manière successive (avec rupture de charge) : par exemple, pré-acheminement routier, transport principal maritime, post-acheminement ferroviaire, de manière combinée (sans rupture de charge) : par exemple ferroutage, navires rouliers.

1.1 Le transport maritime ⁸⁰

Il est, en volume de marchandises transportées, le premier moyen de transport utilisé dans le monde, spécialement pour les destinations lointaines. On entend par transport maritime tout transport de marchandises ou de biens effectués par mer, ainsi le transport maritime se taille une place de choix dans le commerce international. Ce mode de transport utilise en majorité les conteneurs car il permet un gain de temps et de sécurité qui ne peut être négligés, de même il réduit le coût de manutention et des assurances. Le transport maritime est généralement approprié pour le transport des quantités de marchandises importantes et volumineuses.

⁷⁹Moise Donald Dailly , Logistique et transport international de marchandises, 1^{er} édition 2013, P44

⁸⁰ Legrand. G, Martini .H, Gestion des opérations Import-export, DUNOD , 2eme édition ,paris 2008, page16-17

Tableau III. 4: Avantages et inconvénients de transport maritime et leur caractéristique

Mode de transport	Avantages	Inconvénients	Caractéristiques et techniques
Transport maritime	<ul style="list-style-type: none"> -Adapté aux expéditions lointaines. - Prix avantageux et adapté pour transport de produits lourds et volumineux. - Conteneurisation : permet de diminuer le nombre de rupture de charge et réduit le coût de la manutention. 	<ul style="list-style-type: none"> - Délais de livraison importants - Encombrement portuaire de certaines zones ; - Certaines lignes ne sont pas conteneurisées ; - Rupture de charge et manutention source d'avaries. - Assurances plus élevées et emballage plus onéreux 	<ul style="list-style-type: none"> -Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisés). -Utilisation très répandue de conteneur : évite les ruptures de charge (gain de temps et de sécurité), réduisent les coûts de la manutention et des assurances

Source : élaboré par nos à partir de source diverse

1.2 Le transport aérien

On entend par transport aérien tout transport de marchandises ou de biens par les airs, ce service est offert par des compagnies aériennes. Le transport aérien ne représente que 1% en poids, mais 25% en valeur du commerce international. Sa part de marché croît régulièrement. Ce mode de transport est le plus rapide, le plus sécurisé, mais aussi le plus coûteux. Par conséquent, les opérateurs le réservent aux marchandises à haute valeur ajoutée, fragile, légères, peu volumineuses, peu encombrantes, aux petites expéditions et aux envois urgents⁸¹.

⁸¹MASSABIE- FRANCOIS, (Martine) : Commerce international, Edition BREAL, France, 2008, P.34.

Tableau III. 5: Avantages et inconvénients de transport aérien et leur caractéristique

Mode de transport	Avantages	Inconvénients	Caractéristiques et techniques
Transport aérien	<ul style="list-style-type: none"> -Rapidités, sécurités pour la marchandise (manutention horizontale). -Emballages peu coûteux. -Frais financiers et de stockage moindre. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût au kilo relativement élevé. - Les produits transportés doivent être à forte valeur ajoutée. -Capacité limitée. -Interdit à certains produits dangereux. 	<ul style="list-style-type: none"> -Appareils mixtes et tout cargo. -Chargement en ULD (unit load service ou unité de chargement).

Source : élaboré par nos à partir de source diverse

1.3 Le transport Routier

Il est le seul moyen capable de réaliser un service « porte-à-porte », ce qui veut dire que le transport routier permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur.

Tableau III. 6: Avantages et inconvénients de transport routier et leur caractéristique

Mode de transport	Avantages	Inconvénients	Caractéristiques et techniques
Transport routier	<ul style="list-style-type: none"> - Service domicile/domicile, sans rupture de charge. - Souplesse d'utilisation et délais courts grâce aux 	<ul style="list-style-type: none"> -Délais et sécurité variables car dépendants des pays parcourus. - Coût élevé pour les destinations lointaines. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pratique la conteneurisation et possibilités de combiner rail et route

	<p>infrastructures routières et aux procédures douanières allégées.</p> <p>-Gamme de services étendue (le groupage...)</p> <p>- Prix avantageux.</p> <p>-Complément indispensable des autres modes de transport</p>	<p>- Peu adapté aux grandes quantités</p>	
--	---	---	--

Source : élaboré par nos à partir de source diverse

1.4 Le transport Ferroviaire

Le transport ferroviaire se fait par les réseaux ferrés, il utilise généralement les Expéditions par wagons isolés entre 5 et 60 tonnes, ou par train entier pour des tonnages supérieurs. il est à noter, que le transport ferroviaire de marchandises n'est pas utilisé dans la Plupart des régions du monde par manque de voie ferrée liants ces nations. Le transport Ferroviaire complète le transport maritime ou aérien à l'arrivée et au départ.⁸²

Tableau III. 7: Avantages et inconvénients de transport ferroviaire et leur caractéristique

Mode de transport	Avantages	Inconvénients	Caractéristiques et techniques
Transport ferroviaire	<p>-Développement du transport combinés et possibilités de porte à porte.</p> <p>-Fluidité du trafic et respect</p>	<p>-Inadapté aux distances courtes.</p> <p>-Limite du réseau ferroviaire.</p>	<p>-Expédition par wagon isolé entre 5et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages</p>

⁸² Ghislaine (LEGRAND) et Hubert (MARTINI) : commerce international, Edition DUNOD, Paris, 2008, p.55.

	des délais. -Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants	-Nécessite un pré- et un post-acheminement en dehors du combiné. -Ruptures de charge	supérieurs (automobiles, pondéreux, granulats, etc.). -Diversité de matériels disponible et utilisation de caisses mobiles.
--	---	---	--

Source : élaboré par nos à partir de source diverse

1.5 Le transport Fluvial

Le transport fluvial est le transport de marchandises ou de biens par voie d'eau (fleuve et canaux), il garde une importance significative pour le transport de marchandises dans les pays dotés d'un réseau des voies navigables bien équipés ou favorisés

Tableau III. 8: Avantages et inconvénients de transport fluvial et leur caractéristique

Mode de transport	Avantages	Inconvénients	Caractéristiques et techniques
Transport fluvial	-Prix très bas. - Adapté aux marchandises pondéreuses (300 à 2500 tonnes selon les convois).	- Réseau fluvial limité -Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport. - Coût de pré et post-acheminement.	-Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux (Europe du nord, bassin rhénan, quelques livraisons Flavio maritimes).

Source : élaboré par nos à partir de source diverse

1.6 Le transport multimodal

C'est un transport d'unité de charge avec différents moyens de transport (maritime, routier...) sous un seul document et un seul contrat du transport. Le transport multimodal s'est développé suite à la révolution créée par l'arrivée du conteneur dans les années 60 et est une réponse adéquate à ces problématiques. Chaque marchandise empotée dans un conteneur peut traverser le monde entier via la route, le bateau, le chemin de fer, des barges en fonction des lieux de départ ou de destinations tout en réduisant le temps de transbordement entre deux moyens de transport. De par le fait que le transport se fait sur plusieurs véhicules différents pour arriver à sa destination finale, il est appelé multimodal.

Tableau III. 9: Avantages et inconvénients de transport multimodal et leur caractéristique

Mode de transport	Avantages	Inconvénients	Caractéristiques et techniques
Transport multimodal	<ul style="list-style-type: none"> - Capacité de transport en grandes quantités sur de longues distances. - Minimise les temps d'attente sur la route et dispense de la nécessité de stockage au niveau des étapes intermédiaires. - Réduit le risque de détérioration de la marchandise, de par le transport en conteneurs fermés du point de départ au point d'arrivée 	<ul style="list-style-type: none"> - Les ruptures de charge entre les moyens de transport engendrent des coûts supplémentaires et des risques pour la marchandise 	<ul style="list-style-type: none"> - Combine entre différents moyens de transport

Source : élaboré par nos à partir de source diverse

2 Les phases de l'opération de transport international

Chaque opération de transport international passe par 6 phases essentielles. Chaque phase est assurée par le vendeur (exportateur) ou l'acheteur (importateur) selon le contrat choisi.

Tableau III. 10: Opération de transport international

1	2	3	4	5	6
Préparation Etiquetage et Emballage	Remise de la marchandise Au transporteur	Contrôle de la marchandise au départ	Dédouanement export	Contrôle de la marchandise à l'arrivée	Dédouanement import
Vendeur	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Transporteur ou commissionnaire	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Destinataire (Acheteur ou transitaire)	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm

Source : élaboré par nos à partir de source diverse

Section 03 : Les instruments et les techniques de paiement à l'international et les opérations douanières

1 Les instruments de paiement international

Les instruments de paiement représentent la forme que peut revêtir le paiement tel que le chèque, le virement international, le billet à ordre et la lettre de change.

1.1 Le chèque

Est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire⁸³

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (*obligation de faire le change*) ou du risque de non-paiement (*somme importante*), qui sont ⁸⁴ :

- **Le chèque d'entreprise** : il n'y a pas garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur
- **Le chèque de banque** : il est tiré par une banque sur ses propres caisses ou celles d'une autre, et offre une garantie commerciale mais ne protège pas contre les risques bancaires.
- **Le chèque de voyage** : chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré- imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques.
- **Le chèque certifié** : il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve achetée à l'étranger.
- **Le chèque visé** : très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement. Certains chèques sont plus spécifiques.

83 MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine. Les techniques bancaires. Edition Dunod. Paris, 2008, p71

84 LASARY. Le commerce international. Edition Dunod, 2005. p192

- **La lettre-chèque** : réservé aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire.
- **Le chèque de retrait** : permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

Tableau III. 11: Avantages et inconvénients du chèque

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Facilité d'utilisation. - Commissions faibles sur les chèques de montant élevé. - Peu coûteux. - Moyen de paiement très utilisé. 	<ul style="list-style-type: none"> - Émission à l'initiative de l'acheteur. - La durée d'encaissement varie. - Le chèque peut être volé, perdu, falsifié.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Gestion des opérations impo -export* », 2ème édition, Edition Dunod, paris, 2008, P 102.

1.2 Le virement international

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement »⁸⁵.

⁸⁵ CHAPDELIENE TEAMO.M, *Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal , BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.*

1.2.1 Les types de virement international

- **Le virement par courrier** : Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
- **Le virement par télex** : Est un moyen plus rapide que virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur⁸⁶.
- **Le virement par réseau Swift** (*society for Worldwide Interbank Financial télécommunication*) : C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.

1.3 Les effets de commerce

On cite deux catégories des effets de commerce :

1.3.1 La lettre de change (*bill of exchange*) (B/L)

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (*tireur*) donne mandat pur et simple à une personne désignée (*tiré*) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à une date déterminée (*l'échéance*), au porteur légitime (*bénéficiaire*) de la lettre de change⁸⁷

Tableau III. 12: Avantages et inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
-L'effet émis à l'initiative du vendeur. -Matérialise une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque	-Les risques d'impayé, de perte et de vol. -Soumise à l'initiative de l'acheteur.

⁸⁶ DUBOIN.J et DUPHIL.F, *Exporter pratique du commerce international*, 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000, P. 152

⁸⁷ BEGUIN .J-Marc , *L'essentielle des techniques bancaires* .édition Eyrolle .2008 , p56

<p>-Détermine la date de paiement ;</p> <p>-La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.</p>	<p>-Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.</p> <p>-Ce mode de paiement pas très répandu.</p>
--	---

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3ème édition, Edition Dunod, paris, 2010.

1.3.2 Le billet à ordre (*promissory note*)

« L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission de billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger au souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier »⁸⁸

Le billet à ordre (B/O) est rarement utilisé dans le commerce extérieur, sauf entre un client emprunteur et la banque qui le finance.

Tableau III. 13: Avantages et inconvénients de billet à ordre

Avantages	Inconvénients
<p>-Reconnaissance de dette.</p> <p>-Négociable et s'échange par endos.</p> <p>-Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).</p>	<p>-Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés.</p> <p>-Risque de perte ou de vol.</p> <p>-Emis à l'initiative de l'acheteur</p>

⁸⁸ LEGRAND.G et MARTIN.H.Op.cit .p132

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », 3ème éd, Edition Dunod, Paris, 2010.

1.4 Les techniques de paiement

Les techniques de paiement sont les différentes procédures à suivre pour que le paiement puisse être réalisé. On distingue l'encaissement simple, la remise documentaire et le crédit documentaire.

1.4.1 L'encaissement simple : L'encaissement simple est un encaissement au vu de la

Facture. Le paiement est à la maîtrise de l'acheteur, la technique n'offre donc pas réellement de sécurité de paiement au vendeur. L'exportateur le réservera à ses clients solvables qu'il connaît parfaitement ; le virement simple est utilisé pour le paiement d'acompte ou en cas de paiement à la commande⁸⁹

Tableau III. 14: Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> -Simplicité de la procédure. -Modération des coûts. -Rapidité. -Souplesse. 	<ul style="list-style-type: none"> -Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer -De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement

⁸⁹Koening,G, stratégie concurrentielles , édition EMS 1995. P131

Source : LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, *gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, Paris.

1.4.2 La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou contre acceptation d'effets de commerce.⁹⁰ La remise documentaire peut se faire selon deux formes⁹¹

- **Documents contre paiement (D/P)**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

- **Documents contre acceptation (D/A)**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Tableau III. 15: avantages et inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
-L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire	-L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer.

⁹⁰ GAVALDA et SOUFFLET Instruments de paiement et de crédit, Lithec ,5eme édition, p100

⁹¹BEGUIN.J-M, et BERNAR.D-A, Essentiel des techniques bancaires, Ed ,EYRZS ,Paris,2008,p15

<p>avant de prendre la livraison de la marchandise.</p> <p>-Le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates et les coûts sont peu élevés.</p>	<p>-Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transport engagés.</p>
--	--

Source : LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, *gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, Paris.

1.4.3 Crédit documentaire

Le crédit documentaire est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte (à l'aide des documents émis) la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis. C'est la forme de règlement conçue par excellence pour le commerce international⁹². Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et du coût plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires sont classés en trois (03) catégories :

- **Le crédit documentaire révocable**

Ce type de crédit peut être annulé ou modifié à tout moment par la banque émettrice à son initiative ou à celle de l'importateur sans que le vendeur ne puisse s'y opposer. Il est rarement utilisé puisqu'il ne procure pas la garantie voulue par l'exportateur.

- **Le crédit documentaire irrévocable**

C'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur, tant que la validité n'a pas expiré (article 10 des RUU). Il crée donc pour la banque émettrice un engagement ferme de payer.

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Ce type de crédit assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. Cette forme de crédit

⁹² BOUYAKOUBA, F, l'entreprise et le financement bancaire, édition Casbah, Algérie, 2000, p 263.

documentaire est la plus utilisée dans notre pays comme instrument de règlement des importations.

Tableau III. 16: Avantages et inconvénients de crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
<p>-Le crédit documentaire est une confirmation de commande.</p> <p>-le crédit documentaire est un contrat financier.</p> <p>-Le crédit documentaire est engagement bancaire.</p>	<p>-Lourdeur administrative.</p> <p>-Risque de réserve documentaire</p>

Source : LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, *gestion des opérations Import-export*, DUNOD, Paris, 2008, p143

2 Présentation des opérations douanières

La loi douanière fait obligation à tout importateur ou exportateur de conduire et de présenter ses marchandises à un bureau de douane ouvert à cet effet. Pour accomplir cette obligation, le code des douanes prévoit un ensemble de formalités à satisfaire sous peine de sanctions. Certaines de ces formalités sont exigées avant l'arrivée des marchandises au bureau de douane, d'autres dès que les marchandises y sont parvenues : les premières constituent la conduite en douane des marchandises, les secondes consacrent la mise en douane c'est-à-dire qu'elles permettent à l'administration des douanes de prendre régulièrement en charge les marchandises.

2.1 Définition de la douane

C'est un service administratif responsable de l'application de la législation douanière et de perception des droits et taxes et qui est également chargée de l'application d'autres lois

et règlements relatifs à l'importation, à l'exportation, à l'acheminement ou au stockage des marchandises.⁹³

- Est une institution fiscale et de sécurité chargé notamment de la perception des droits et taxes dû à l'entrée de la marchandise sur le territoire ; mais aussi de la surveillance du territoire et de nombreuses missions sécuritaires, son activité est réglementaire par le droit national mais aussi par les accords internationaux (OMC, traite de libre échange).⁹⁴

La douane a pour missions de :

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

2.2 Le dédouanement de la marchandise

Pour mettre une marchandise à la vente sur un territoire étranger, il faut acquitter un certain nombre d'opérations appelées dédouanement. Le dédouanement de la marchandise se fait et à l'import et à l'export, il consiste à réaliser les opérations suivantes⁹⁵ :

- Conduire et présenter la marchandise dans un bureau de douane (sauf procédure simplifiée à domicile).
- Déposer une déclaration en détail pour assigner un régime douanier.
- Produire les titres ou les documents requis par les réglementations particulières.
- Payer les droits et taxes exigibles. (ce point ne s'applique pas à l'exportation).

93KSOURI, Idir : Les régimes douaniers (intitulés, bases légales, bénéficiaires et procédures), Grand - Alger – Livres Editions, 2007.

94Saada TAGUEN , Mémoire d'analyse administratif appliquée, thème « procédures de dédouanement des Marchandises

95MEYER.V, ROUN. C, techniques de commerce international, Ed. NTHAN, Paris, 2000, p74.

2.2.1 Les éléments fondamentaux de la déclaration en douane

Le point essentiel des formalités de dédouanement est constitué par la déclaration de douane qui permet d'assigner un statut juridique précis à la marchandise (régime) et dont les éléments fondamentaux sont : l'espèce tarifaire, la valeur et l'origine.

2.2.1.1 L'espèce tarifaire

L'espèce tarifaire « correspond à la dénomination attribuée à la marchandise dans le tarif douanier. C'est d'elle que dépend le taux de base des droits susceptibles d'être prélevés »⁹⁶ La détermination de l'espèce tarifaire est indispensable pour la fixation des droits dédouane ainsi que pour les contrôles du commerce extérieur.

2.2.1.2 L'origine

L'origine est une information nécessaire au traitement différencié de la marchandise, établi soit par l'administration des douanes du pays exportateur, soit par la chambre de commerce, il a pour objet d'attester le lieu d'origine de la marchandise.

L'origine permet donc de déterminer ⁹⁷:

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

2.2.1.3 La valeur en douane

La valeur en douane est le troisième élément clé de pour l'application des mesures douanières et notamment pour l'opération de taxation. Elle sera également utile pour la mise en œuvre de cautions dans le cadre des régimes douaniers, et déterminera l'application éventuelle de mesures de contrôle douanier.

⁹⁶Catherine TEULE-MARTINI, La douane, instrument de la stratégie international, Ed.Economica, Paris, 1995, p74

⁹⁷G.LEGRAND et H.MARTINI, Management des opérations du commerce international, Ed. DUNOD, 8e Ed, Paris, 2007, p54.

C'est « l'assiette sur laquelle est appliqué le taux des droits ad-valorem ou des cautions, également, sur laquelle est calculé le montant de la TVA »⁹⁸. A l'exportation la valeur à déclarer est la valeur de la marchandise hors taxe, à la sortie du territoire national.

2.2.2 Les formalités de dédouanement de la marchandise

Les formalités de dédouanement des marchandises à destination ou en provenance de l'étranger permettent les contrôles et la taxation douanière. Ces formalités sont accomplies par le détenteur de la marchandise. Afin de dédouaner une marchandise, il est nécessaire d'accomplir tout un ensemble de formalités pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires, douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées.

2.2.2.1 La déclaration des marchandises⁹⁹

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

2.2.2.2 La conduite et la mise en douane

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

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

2.2.2.3 L'établissement et la vérification de la déclaration en détail

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

98 TEULE-MARTINI. C, op-cité, p07.

99 BERR.J, CLAUDE, TREMEAU HENRI OP CIT, PAGE 177

2.2.2.4 L'établissement de la déclaration en détail

La déclaration en détail est l'acte par lequel le déclarant désigne le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes pour les besoins du contrôle douanier (élaboration des statistiques du commerce extérieur). La déclaration en détail doit être signée par le déclarant.

2.2.2.5 Le dépôt de la déclaration en détail

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

2.2.2.6 Le contrôle et la vérification de la déclaration

L'enregistrement de la déclaration signifie que la douane l'a reconnu recevable, et c'est ce qui se fait automatiquement par le système informatique, cependant, cette recevabilité ne concerne que l'aspect formel de cette dernière. L'enregistrement de la déclaration par le système informatique de gestion (SIGAD) a pour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes, ainsi, il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur de cette date.

La vérification est traduite par l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurants sur la déclaration et les documents.

Une fois la déclaration est admise conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes

2.2.2.7 La liquidation et l'acquittement des droits et taxes

Le fait générateur de la créance du trésor public est l'enregistrement de la déclaration en détail, c'est donc la date prise en compte pour l'application des taux des droits et taxes exigibles pour cette marchandise. Dans le cas d'abaissement de taux des droits et taxes, le déclarant peut bénéficier de nouveau taux si l'autorisation d'enlever les marchandises n'a pas encore été donnée par les agents des douanes.

Les droits et taxes liquidés dus sont payables en espèce ou par tout autre moyen de paiement ayant le pouvoir libératoire par le déclarant ou toute autre personne agissant pour son compte. Il est prévu aussi, le cas de remboursement de ces droits et taxes en cas de renvoi des marchandises au fournisseur ou leur destruction contrôlée par la douane ou lorsqu'ils ont été payés à tort.

2.3 Les procédures de dédouanement de la marchandise

L'ensemble des opérations qui conduira à l'établissement de la déclaration s'appelle les procédures de dédouanement. Les modalités de dédouanement regroupent toutes les opérations physiques et administratives que doit effectuer l'importateur ou l'exportateur.

Quand une marchandise franchit la frontière (export ou import), elle assujettie à une formalité particulière : l'établissement de la déclaration en détail. Cette déclaration constitue l'acte par lequel le déclarant manifeste sa volonté de placer la marchandise sous un régime douanier d'import ou d'export et s'engage à accomplir les obligations qui découlent du régime douanier. On distingue deux procédures : la procédure de droit commun et les procédures simplifiées.

2.3.1 La procédure de droit commun

La procédure de droit commun prévoit des délais de dédouanement très courts et l'utilisation du document administratif unique (DAU). Cette procédure oblige le déclarant à établir une déclaration pour chaque opération et à tenir compte d'un ensemble de contraintes heures d'ouverture des bureaux, paiement au coup par coup de la liquidation douanière, contrôle et immobilisation de la marchandise ou du moyen de transport.

Le déclarant doit également fournir un certain nombre de documents d'accompagnement qui sont ¹⁰⁰ :

- 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 ;

100LEGRAND.G et MARTINI.H, op-cité, p54.

- La liste de colisage permettant la vérification des marchandises par le destinataire, le transporteur ou la douane ;
- D'autres documents peuvent se révéler nécessaires tels que : licence d'importation ou d'exportation, certificat d'origine, sanitaire ou phytosanitaire, certificat de circulation.

2.3.2 La procédure simplifiée

Les procédures simplifiées de dédouanement visent à réduire la lourdeur, le coût et les contraintes logistiques de la procédure de droit commun. Elles s'avèrent davantage compatibles avec une gestion en flux tendus. Donc les entreprises peuvent bénéficier de ces formalités de dédouanement allégées qui sont ¹⁰¹ :

2.3.2.1 La procédure de déclaration simplifiée (PDS)

Cette procédure a pour objectif de favoriser un dédouanement sans attendre que l'ensemble des formalités de dédouanement ait été accompli.

Pour l'exportation : elle rend possible la fourniture anticipée des informations nécessaires au dédouanement avant l'expédition de la marchandise.

Pour l'importation : le déclarant dépose une déclaration incomplète (la marchandise n'étant pas encore arrivée, il manque également de documents...).

La PDS peut être utilisé pour le dédouanement des marchandises dans des lieux situés en dehors du bureau de douane tels que les locaux du bénéficiaire, magasins...le déclarant doit effectuer ensuite une déclaration de régularisation.

2.3.2.2 La procédure de dédouanement à domicile (PDD)

Cette procédure permet d'effectuer le dédouanement dans les installations du bénéficiaire, sans passage par le bureau des douanes, et donc d'effectuer le chargement et le déchargement 24h sur 24h sans information préalable du service des douanes, pour les marchandises non sensibles. Elle est applicable quel que soit le régime douanier d'importation ou d'exportation. Son octroi fait l'objet d'une convention entre l'opérateur et le receveur du bureau de douane (bureau de domiciliation).

101PASCO.C, Commerce International, Dunod, 4e Ed, Paris, 2002, p99.

2.3.2.3 La procédure de dédouanement à domicile avec domiciliation unique (PDU)

Elle permet la centralisation des formalités dans un bureau unique et s'adresse aux entreprises qui ont un grand nombre de sites recourant à des PDD : elle leur permet de centraliser leurs formalités de dédouanement auprès d'un bureau de domiciliation unique, qui transmet en temps réel les informations aux bureaux de rattachement.

2.3.2.4 La procédure de dédouanement express (PDE)

Cette procédure vise les sociétés de fret express qui simplifient le dédouanement des envois express. Elle instaure la transmission des données par EDI (Echanges de Données Informatisées) notamment à l'importation. Cette procédure peut toutefois être utilisée en mode manuel.

2.4 Les régimes douaniers

Lors du dédouanement, la procédure précise la situation juridique attribuée à la marchandise, c'est-à-dire le régime sous lequel elle est placée. Toute entreprise importatrice ou exportatrice indique, le régime douanier attribué à sa marchandise, dont le choix dépend de l'utilisation qu'elle fera. Le régime douanier est le statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Il détermine si les droits et taxes seront acquittés ou non, si les contrôles du commerce extérieur seront accomplis ou non. Il concerne les importations et les exportations. Le choix du régime est fonction de l'usage que l'entreprise réserve à la marchandise¹⁰².

On distingue deux catégories de régimes :

- Régimes généraux ou définitifs.
- Régimes suspensifs (le transit et entrepôt).

Les informations nécessaires au fonctionnement des régimes douaniers sont données par¹⁰³ :

- **Le code des douanes** : Ce code traite des principaux généraux relatifs à la législation, l'organisation et le fonctionnement du service des douanes.

102. PASCO.C, op-cité, p92

103BELOTTI.J, Le transport international de marchandise ,Ed. VUIBERT, Paris, 1992, p63.

- **Des règlements particuliers** : Ces règlements détaillent les questions techniques. Leur mise à jour est publiée dans le bulletin officiel des douanes.
- **Un tarif douanier** : Le tarif des douanes est l'un des outils du dédouanement et de la collecte des statistiques du commerce international. Il gère la « nomenclature douanière » structure complexe permettant d'identifier les marchandises à des niveaux plus au moins agrégés. A partir du code de la marchandise, information de base de la déclaration en douane, il détermine pour chaque opération (importation et exportation), le régime douanier applicable (droits et taxes à payer, réglementation à appliquer).

2.4.1 Les régimes définitifs

S'applique automatiquement si aucun régime provisoire n'est autorisé ou choisi par l'entreprise.

2.4.1.1 A l'exportation : Le régime en simple sortie

Ce régime concerne les marchandises qui sortent définitivement du territoire à destination de pays tiers. Il est assorti d'obligations mineures telles que la détermination de la valeur en douane et il dispense de la facturation de la TVA.

2.4.1.2 A l'importation : Le régime de mise en libre pratique et la mise à la consommation

A l'importation, on distingue deux types de régime qui sont :

- **La mise en libre pratique**

Le régime de « mise en libre pratique » autorise la libre circulation des marchandises au sein d'un territoire douanier et leur confère. Si elles sont d'origine tierce, le caractère de marchandises communautaires. On applique ainsi les mesures tarifaires et réglementaires tarifaires.

- **La mise à la consommation**

Le principe, lorsqu'une marchandise pénètre sur territoire douanier, elle peut être mise en vente sur le marché dès le paiement des droits et taxes. La mise à consommation correspond ainsi à l'application des mesures réglementaires nationales et fait l'objet d'une déclaration, du paiement de la TVA et des autres taxes fiscales.

2.4.2 Les régimes suspensifs

Les régimes suspensifs ont pour effet de suspendre le paiement des droits et taxes et l'application de certaines mesures de contrôle du commerce extérieur, on distingue les régimes transit et économique.

2.4.2.1 *Le transit*

Les régimes de transit permettent de mieux gérer les flux logistiques de l'entreprise et de transporter les marchandises non dédouanées en suspension de droits et de taxes et de toute mesure de politique commerciale, d'un bureau de douane de départ à un bureau de destination. C'est un régime de contrôle administratif sur l'acheminement des marchandises entre deux ou plusieurs pays ou entre deux localités d'un même pays lorsque ces marchandises sont sous douane.

Ce régime a pour objectif de faciliter le mouvement international des marchandises, en évitant de faire des déclarations d'entrée et de sortie successives au passage des frontières pendant toute la durée du transport.

On distingue de différentes formes de transit, dont le choix est lié à la nature du moyen de transport et aux pays impliqués par les opérations.

- **Le transit national**

Le transit national s'applique dans le cas où la marchandise circule entre deux bureaux de douane d'une même nation.

- **Le transit international**

Le transit international est relatif au déplacement de marchandises d'un pays à un autre, cela par un passage par des bureaux de frontières. On distingue deux formes de transit en fonction de mode de transport utilisé à savoir : le transit international routier (TIR) et le transit international ferroviaire (TIF).

- **Le transit communautaire**

Le transit communautaire est relatif au déplacement de la marchandise au sein d'une union douanière, en vue de la création du marché unique, un régime spécifique. Ce régime a été mis en place dans le but d'alléger les formalités de circulation entre les pays membres.

Les régimes économiques

Ils ont été conçus pour développer la compétitivité des entreprises sur les marchés internationaux. Ils leur permettent d'effectuer un certain nombre d'opération en suspension totale ou partielle de droit et sans application de mesure de politique commerciale communautaire.

Les régimes économiques peuvent être classés en fonction de leur finalité économique, selon la fonction stockage (les régimes d'entreposage), la fonction de transformation des marchandises et la fonction d'utilisation.

Conclusion

Pour une grande majorité des entreprises, les caractéristiques de livraison lors d'un achat ou d'une vente s'inscrivent dans une démarche stratégique. Pourtant, ces dernières ne sont pas toujours au fait des subtilités qui peuvent exister dans ce langage international, entraînant des coûts et des risques non-anticipés.

Pour commencer, le choix de l'incoterm fait partie de la négociation commerciale. Globalement, il doit être décidé en fonction des capacités organisationnelles des entreprises, du moyen de transport utilisé, du niveau de service que l'on souhaite apporter à son client ou bien recevoir de son fournisseur, des pratiques de la concurrence ou encore du type de marchandises exportées.

En plus du choix de l'incoterm et du mode de transport, il faut également penser au choix judicieux des moyens de paiement qui est un élément déterminant de la bonne fin des transactions.

Chapitre 04

Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc par CEVITAL

Introduction

CEVITAL agroalimentaire occupe une place prépondérante sur le marché algérien : elle a fait passer l'Algérie du statut de pays importateur de certains produits agroalimentaires au statut exportateur. L'entreprise a connu, une évolution remarquable à l'échelle nationale et s'est même internationalisé. Son activité est aujourd'hui largement diversifiée, agroalimentaire, distribution, transport-logistique, commercialisation de grandes marques Internationales.

Dans ce chapitre, nous allons identifier en premier l'entreprise CEVITAL, sa situation géographique, ses différentes filiales, sa structure organisationnelle et les tâches de chacune de ses directions, tout cela sera développé dans la première section. Puis, dans la deuxième, nous ferons un travail comparatif en évaluant l'évolution de l'exportation de sucre pendant ces cinq dernières années. La troisième section sera consacrée à l'étude pratique de l'exportation du sucre raffiné par CEVITAL.

Section 01 : Présentation de l'entreprise CEVITAL

CEVITAL est un Groupe familial qui s'est bâti sur une histoire, un parcours et des valeurs qui ont fait sa réussite et sa renommée. Il est la première entreprise privée algérienne à avoir investi dans des secteurs d'activités diversifiés, elle a traversé d'importantes étapes historiques pour atteindre sa taille et sa notoriété actuelle.

CEVITA est l'une des entreprises algériennes, qui ont su s'imposer sur le marché. Elle est la première entreprise privée dans l'industrie de raffinage d'huile brute sur le marché algérien. Elle a été créée en mai 1998 par l'entrepreneur ISSAD REBRAB avec un capital privé de 68,760 Milliards de dinars, c'est une société par actions dont les actionnaires principaux sont Mr ISSAD et fils (Omar, Malik, Linda, Yacine et Salim) elle est l'un des fleurons de l'industrie agroalimentaire en Algérie qui est constituée de plusieurs unités de production, équipées de la dernière technologie et poursuit son développement par divers projets en cours de réalisation. Son expansion et son développement durant les cinq dernières années, fait d'elle un important pourvoyeur d'emplois et de richesses.

CEVITAL Food est passé de 500 salariés en 1999 à 4500 salariés en 2013, son capital n'a pas cessé de s'accroître depuis sa création, il a été en 1998 à 8 000000,00 DA, il est passé à 18 031 842 714 Milliards de DA en 2012.

1 Situation géographique

Le complexe CEVITAL est situé à l'arrière-port de BEJAIA à 200 ML du quai : Ce terrain à l'origine marécageux et inconstructible a été récupéré en partie d'une décharge publique, viabilisée avec la dernière technologie de consolidation des sols par le système de colonnes ballastées (337 KM de colonnes ballastées de 18 ML chacune ont été réalisées) ainsi qu'une partie à gagner sur la mer.

- **A BEJAIA :**

Ils ont entrepris la construction des installations suivantes :

- Raffinerie Huile ;
- Margarinerie ;
- Silos portuaires ;
- Raffinerie de Sucre

- **A EL Kseur :**

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

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

Sa capacité de production est de 14 400 T par an. Le plan de développement de cette unité portera à 150 000/an en 2010.

- **A Tizi-Ouzou (AgouniGuehrane) :**

Au cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètres : l'Unité d'Eau minéral Lalla-Khadija a été inaugurée en juin 2007.

2 Les différentes activités de l'entreprise

Le complexe Agroalimentaire est composé de plusieurs unités de production :

- **Huiles végétales**

Les huiles de table : ils sont connus sous les appellations différentes :

-Fleurial^{plus}100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E).

-Elio et Fridor : ce sont des huiles 100% végétales sans cholestérol, contiennent de la vitamine E dans des bouteilles de diverses contenances allant de (1 à 5 litres), après qu'elles ont subi plusieurs étapes de raffinage et d'analyse.

La capacité de production est de 570 000 tonnes/an, sa part sur le marché national est de 70% et ses exportations sont vers le Maghreb et le moyen orient, en projet pour l'Europe.

- **Margarinerie et graisse végétale**

CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamines (A, D, E) certaines margarines sont destinées à la consommation directe telle que Matina, Rania, le beurre gourmand et Fleurial, d'autres sont spécialement produites pour les besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, à l'exemple de la parisienne et Medina « smen ». Sa capacité de production est de 180 000 tonnes/an et part du marché national est de 30% seulement. Sachant que CEVITAL exporte une partie de cette production vers l'Europe, le Maghreb et Moyen-Orient.

- **Le sucre blanc**

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

CEVITAL produit aussi de sucre liquide pour les besoins de l'industrie agroalimentaire et plus précisément des boissons gazeuses.

L'entreprise entrée en production de ce sucre mi de septembre 2009, sa capacité de production est de 1 800 000 tonnes/an, sa part du marché national 85% ; ses exportations en 2009 s'élèvent à 350 000 tonnes/an, CEVITAL FOOD prévoit 900 000 tonnes/an en 2013.

- **Sucre liquide**

La capacité de production de sucre liquide par l'entreprise CEVITAL est de 219 000 tonnes/an et ses exportations sont de 25 000 tonnes/an en prospection.

- **Silos portuaires**

Le complexe CEVITAL FOOD dispose d'une capacité maximale de 182 000 tonnes et d'un terminal de déchargement portuaire de 2000 tonnes par heure ; un projet est en cours de réalisation.

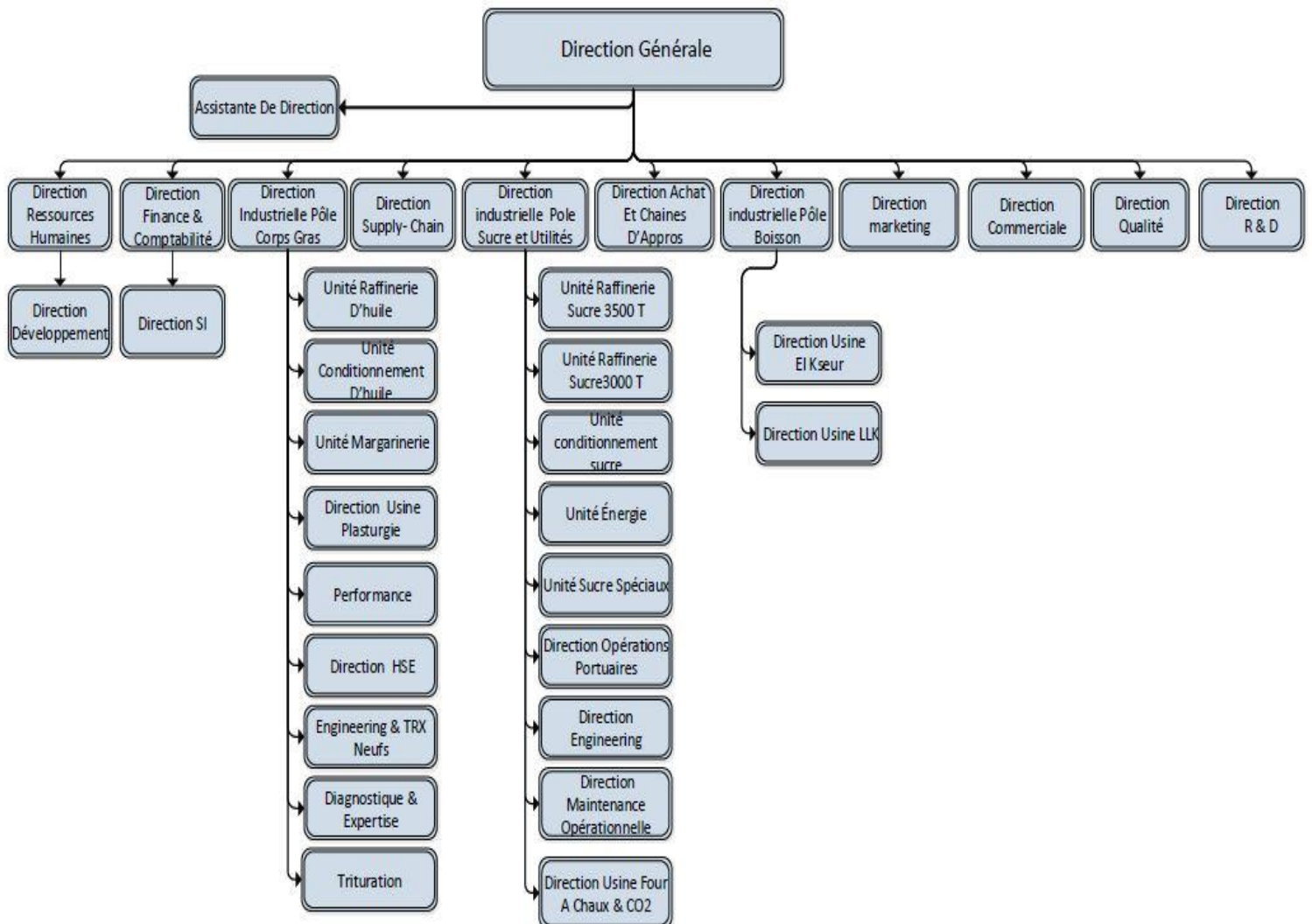
La capacité de stockage actuelle est de 120 000 tonnes en 24 silos verticaux et de 50 000 tonnes en silos horizontaux. En 2013, la capacité de stockage était de 200 000 tonnes en 25 silos verticaux et de 200 000 tonnes silos horizontales.

- **Boissons**

CEVITAL produit plusieurs boissons telles que l'Eau minérale, le jus de fruits (Tchina).

Après que l'entreprise a réalisé une deuxième raffinerie du sucre en 2009, dont la capacité de production 3000tonnes/jour, la capacité de production de l'entreprise passera à5000tonnes/jour, donc elle a réalisé un excédent de 2000 tonnes, cet excédent sera destiné à la satisfaction de la demande nationale et à l'exportation. Cela va induire une augmentation du volume de ses exportations d'une part et l'augmentation de son chiffre d'affaires d'autre part.

Figure IV. 1: Organigramme de CEVITAL



Source : Document interne à l'entreprise

2.1 Direction générale

Elle est composée d'un directeur général, deux directeurs adjoints et une assistante. Elle est aussi composée d'une direction d'hygiène et de sécurité chargée de veiller sur le bien humain et matériel du complexe ainsi que la maintenance du bord (nettoyage et propreté...) la direction générale a pour mission de coordonner entre les différentes directions, motiver le personnel, contrôler et prendre les meilleures décisions.

2.2 La direction Marketing

Pour atteindre les objectifs de l'Entreprise, le Marketing CEVITAL pilote les marques et les gammes de produits. Son principal levier est la connaissance des consommateurs, leurs besoins, leurs usages, ainsi que la veille sur marchés internationaux et sur la concurrence.

Les équipes Marketing produisent des recommandations d'innovation, de rénovation, d'animation Publi-promotionnelle sur les marques et métiers CEVITAL. Ces recommandations, validées, sont mises en œuvre par des groupes de projets pluridisciplinaires (Développement, industriel, Approvisionnement, commercial et finances) coordonnés par le Marketing, jusqu'au lancement proprement dit et à son évaluation.

2.3 La direction des ventes et commerciale

La direction commerciale représente un service important qui participe à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique commerciale de CEVITAL. Elle a en charge de commercialiser toutes les gammes des produits et le développement du fichier clients de l'entreprise, elle se compose de :

- **Service administration des ventes** : Il s'occupe des ventes au niveau national. Il est composé 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.
- **Service national des ventes** : Ce service s'occupe de l'élaboration de la politique de distribution, de l'élaboration des stratégies face aux concurrents et de la gestion des campagnes de promotion.

2.4 La direction approvisionnement

Sa mission est d'assurer l'approvisionnement en matières premières. Elle met en place les mécanismes permettant de satisfaire les besoins en matières et services dans les meilleurs

délais, avec la meilleure qualité et aux moindres coûts afin de permettre la réalisation des objectifs de production et de vente.

2.5 La direction système d'informations

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

2.6 La direction des finances et comptabilité

La direction finance a pour missions de :

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

2.7 La direction Industrielle

- Chargée de l'évolution industrielle des sites de production. Elle définit, avec la direction générale, les objectifs et le budget de chaque site.
- Analyse les dysfonctionnements sur chaque site (équipement, organisation...) et recherche les solutions technique ou humaines pour améliorer en permanence la productivité, la qualité des produits et des conditions de travail.
- Anticipe les besoins en matériel et supervise leur achat (étude technique, tarif, installation...).
- Est responsable de la politique environnement et sécurité.
- Participe aux études de faisabilité des nouveaux produits.

2.8 La direction Approvisionnements

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

2.9 La direction logistique

Expédie les produits finis (sucre, huile, margarine, Eau minérale ...), qui consistent à charger les camions à livrer aux clients sur site et des dépôts logistiques. Elle assure et gère le transport de tous les produits finis, que ce soit en moyens propres (camions de CEVITAL), affrétés ou moyens de transport des clients.

2.10 La direction des Ressources humaines

Cette direction définit et propose à la direction générale les principes de gestion des ressources humaines, et assure un support administratif de qualité à l'ensemble du personnel de Cevital. Elle a aussi comme mission : le recrutement, la gestion des carrières, la gestion de la performance et des rémunérations, la formation du personnel, la participation avec la direction générale à l'élaboration de la politique de communication afin de développer l'adhésion du personnel aux objectifs fixés par l'organisation.

2.10.1 La direction des silos

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

2.10.2 La direction des Silos

- Elle décharge les matières premières arrivées par navire ou camions vers les points de Stockage.
- Elle stock dans les conditions optimales les matières premières.
- Elle entretient et maintient en état de service les installations des unités silos.

2.10.3 La direction des boissons

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

- Unité LALLA KHEDIDJA à Agouni-gueghrane (Wilaya de TIZI OUZOU) a pour vocation principale la production d'eau minérale et de boissons carbonatées à partir de la célèbre source de LALLA KHEDIDJA.
- Unité plastique, installée dans la même localité, assure la production des besoins en emballages pour les produits de Margarine et les Huiles et à terme des palettes, des étiquettes, etc.
- Unité COJEK, implantée dans la zone industrielle d'El Kseur, Cojek est une SPA filiale de Cevital et qui a pour vocation la transformation de fruits et légumes frais en Jus, Nectars et conserves. Le groupe ambitionne d'être leader dans cette activité après la mise en œuvre d'un important plan de développement.

2.10.4 La direction Pôle Sucre

Le pôle sucre est constitué de 04 unités de production. Sa vocation est de produire du sucre solide et liquide dans le respect des normes de qualité, de la préservation du milieu naturel et de la sécurité des personnes. Ces produits sont destinés aux industriels et aux particuliers et ce pour le marché local et à l'export.

2.10.5 La direction corps Gras

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

2.11 La direction QHSE (Qualité Hygiène Sécurité et Environnement)

La direction QHSE met en place, maintient et améliore les différents systèmes de management et référentiels pour se conformer aux standards internationaux. Elle veille au respect des exigences réglementaires produites, environnements et sécurités, et garantit la sécurité du personnel et la pérennité des installations. Elle contrôle et assure ainsi la qualité de tous les produits de CEVITAL et répond aux exigences des clients.

2.12 La direction énergie et utilités

C'est la production et la destruction pour les différentes unités, avec en prime une qualité propre à chaque processus : D'environ 450 M3/H d'eau (brute, osmose, adoucie et ultra pure) ; de la vapeur ultra haute pression 300T/H et basse pression 500T/H. de L'électricité Haute Tension, Moyenne et Basse Tension, avec une capacité de 50Mw.

2.13 La direction maintenance et travaux neufs

- Met en place et intègre de nouveaux équipements industriels et procédés.
- Planifie et assure la maintenance pour l'ensemble des installations.
- Gere et déploie avec le Directeur industriel et les Directeurs de Pôles les projets définition du processus jusqu'à la mise en route de la ligne ou de l'atelier) .
- Rédige les cahiers des charges en interne.
- Négocie avec les fournisseurs et les intervenants extérieurs.

Section 02 : Evolution de l'exportation de sucre au sein de l'entreprise CEVITAL

Dans cette partie, nous allons essayer d'analyser l'évolution des exportations de sucre de l'entreprise SPA agroalimentaire CEVITAL.

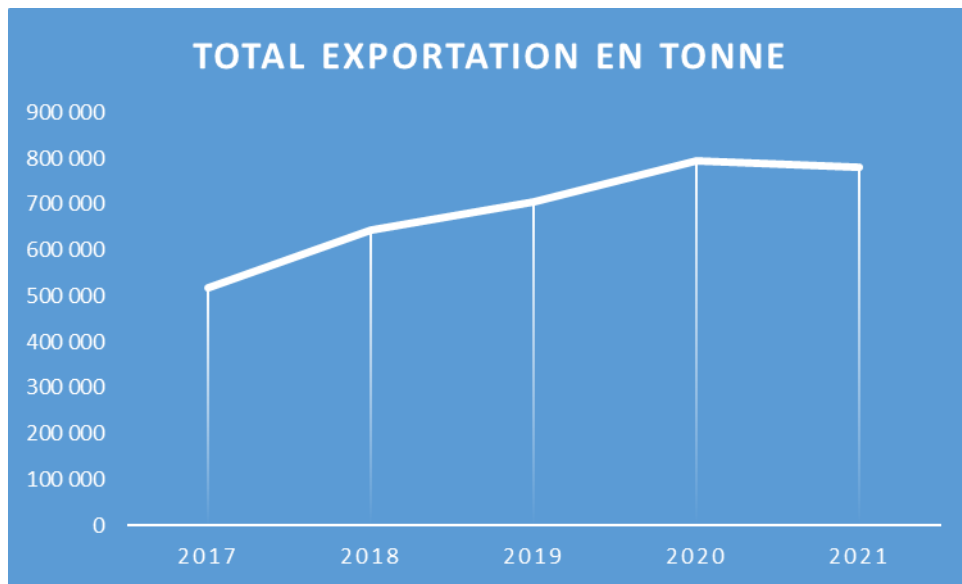
1 Evolution de l'exportation de sucre de CEVITAL pendant les cinq dernières années

Tableau IV. 1: Exportations de sucre de CEVITAL de 2017 jusqu'à 2021

Année	2017	2018	2019	2020	2021
Total exportation en Tonnes	518 416	643 048	704 289	795 449	781 671

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise CEVITAL

Figure IV. 2: Présentation de volume d'exportation de sucre de 2017 jusqu'à 2021



Source : Réalisé par nous -mêmes à partir des données du tableau ci-dessus

D'après le tableau et la courbe, nous avons remarqué que le niveau des exportations de CEVITAL a augmenté entre 2017 et 2021. Où il est à noter que la quantité exportée en 2017 était de 518 416 tonnes, et en 2018 elle est de 643 048 tonnes, et en 2019 elle est arrivée à 704 289 tonnes, et entre 2020 et 2021 on constate une légère baisse puisque la quantité exportée était de 795 449 et est devenue 781 671. D'après cette augmentation, on peut conclure que le chiffre d'affaires a augmenté, parce que ses produits sont en demande sur le marché, en particulier le produit sucrier, il est requis sur divers marchés du monde car il est de bonne qualité. Ce qui veut dire aussi que l'entreprise a la capacité de production.

2 La répartition géographique des exportations de l'entreprise CEVITAL :

Tableau IV. 2 : Présentation de la répartition géographique des exportations de CEVITAL en 2021

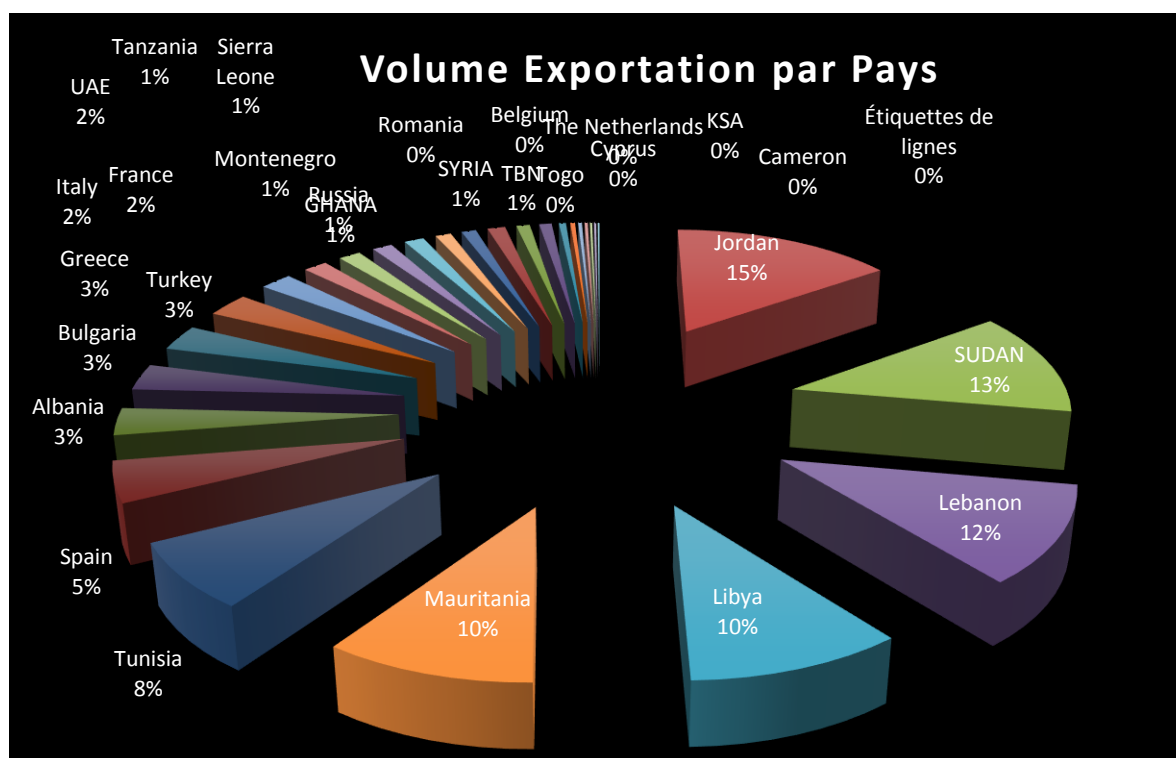
Régions	Pourcentage
Afrique	36,91%

Asie	34,28%
Europe	28,81%
Amérique	0%

Source : établi par nous-mêmes à partir d'un document interne de CEVITAL

A partir de ce tableau on peut dire que CEVITAL a une large répartition géographique notamment les continents du globe. Et les plus grandes exportations sont vers le continent africain avec la moitié de 36,91%, suivi par l'Asie avec un pourcentage de 34,28%, l'Europe avec un pourcentage de 28,81% , et enfin l'Amérique avec pourcentage de 0%.

Figure IV. 3: La répartition géographique des exportations de sucre en 2021



Source : Document interne du service transit de CEVITAL

D'après le graphe ci-dessus, nous remarquons que les exportations de sucre durant année 2021 est de 15% pour la Jordanie, le grand pays importateur du Moyen-Orient. Le Soudan importe 13% de sucre de CEVITAL, la troisième place est réservée au Liban qui importe 12% de sucre algérienne, dans la quatrième place, il y a deux pays qui importent la

même quantité de sucre à savoir la Lybie et la Mauritanie avec pourcentage de 10%. La présence de différentes régions qui importent le sucre de CEVITAL prouve la bonne qualité des produits et la qualité des services rendus aux clients. Il y a aussi des pays qui importent du sucre à un faible taux, comme l'Espagne avec un taux de 5%, la Turquie 3%, la Russie 1%. Quant à Monténégro et Cameroun le pourcentage est de 0%.

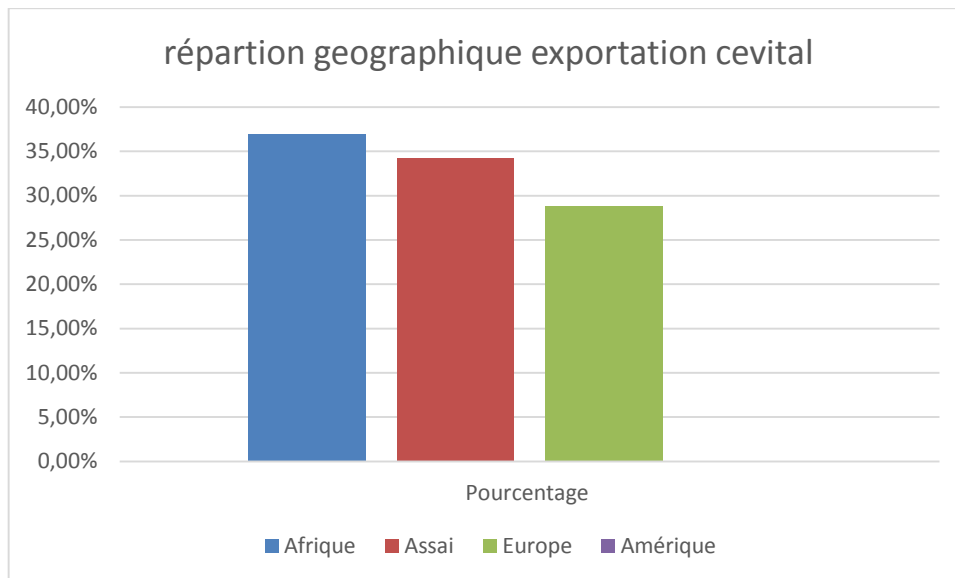
Tableau IV. 3: Exportations de CEVITAL par région en 2021 quantité et pourcentage

	Afrique	Asie	Europe	Américain
Total exportation ou T	283 625	263 378,8	221 380,16	0
Pourcentage %	36,91	34,28	28,8	0

Source réalise par nous a partir des données CEVITAL

D'après le tableau ci-dessus, on peut constater que la plus grande part des exportations de CEVITAL en 2020 est accaparée par la région africaine avec une quantité de 283 625 Tonnes ce qui représente environ de 36,91%, suivi par l'Asie avec 263 378 T d'une part de 34,28% du volume des exportations, puis l'Europe d'une part de 221 380,16T équivalent de 28,81%, on distingue aussi que l'Amérique cette année n'a pas importé.

Figure IV. 4 : Présentation de la répartition par régions de l'exportation du sucre blanc en 2021



Source : élaborer par nous-mêmes à partir du tableau précédent

On constate que la plus grande partie de la part des exportation de 2021 est destinée au continent africain en particulier (le Soudan avec un taux 102 000t , la Lybie avec 84 800...). Et aussi la Tunisie avec une part marginal de 63500T .

En deuxième position, nous retrouvons l'Asie où la plus grande part est réservée (à la Jordanie avec un taux de 123 355 T, le Liban avec un taux de 93 434 T, et Turquie avec un taux de 23 909,8T...).

L'Europe est représentée par l'Espagne avec un taux de 39576,72t, par une quantité totale de 31 114T et l'Albanie avec une part de 26 543T, puis il y a l'Italie et la Grèce avec un taux de 17749,94T et 25 500T. L'Amérique, cette année n'a pas importé le sucre de CEVITAL.

En 2021, les grands producteurs du sucre blanc comme les Indiens, les Pakistanais et l'Asie et l'Europe ont eu une baisse de la production, cette baisse est dû à la propagation de la pandémie en Amérique et en Europe.

A partir ces analyses, nous constatons que l'entreprise CEVITAL a énormément de capacités et d'ambitions de conquérir les marchés de l'Afrique subsaharienne, et de concurrencer les plus grands producteurs du monde.

3 Le transport utilisé dans l'opération d'exportation par l'entreprise CEVITAL

Le transport maritime se fait de deux manières :

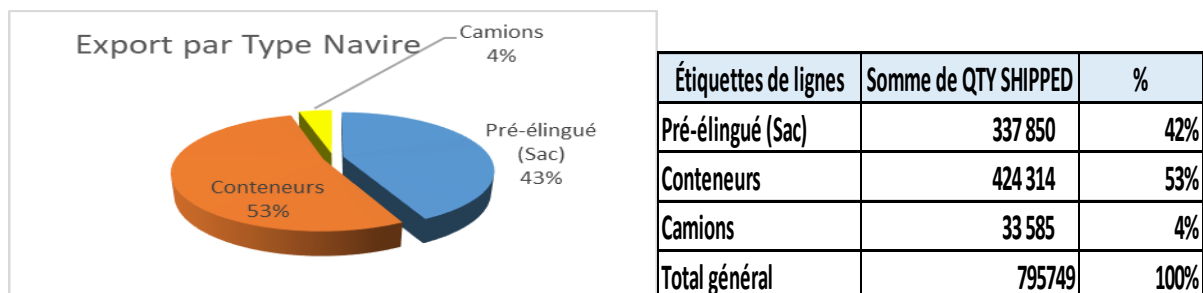
- **La ligne régulière (conférence maritime) :** Ce type de transport se fait par des navires conteneurisés afin de transporter des produits finis, semi finis ou des matières premières.
- **Conventionnel (Tramping) :** Les navires conventionnels sont aussi appelés « cargos de divers » « ou cargos mixtes » lorsqu'ils transportent les marchandises qui peuvent être en sac, en vrac, ou peuvent être emballées dans des formats non conventionnels (caisses, rouleaux de papiers) ou transportées à l'unité (voitures, grues).

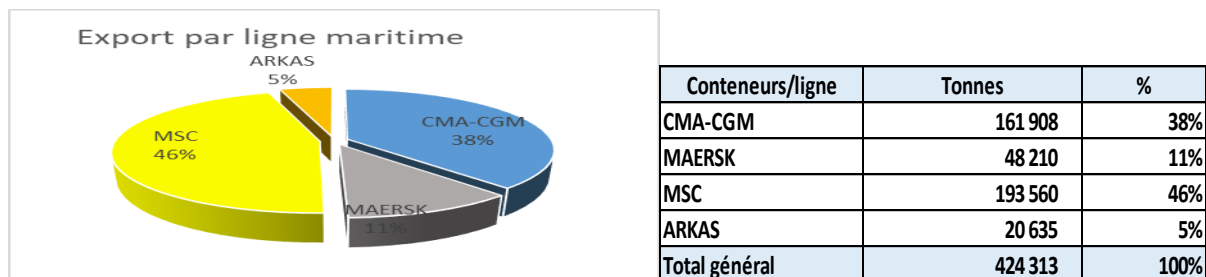
CEVITAL est une entreprise qui s'appuie sur le transport maritime dans sa démarche d'exportations, comme nous pouvons conclure à partir des données des graphes fournis que l'entreprise préfère le transport maritime. Pour année 2020 l'entreprise s'est basée sur le type de navire et conteneurs avec un pourcentage de 54% l'équivalent de 424 314 SHIP PED, et pré élingué avec un pourcentage de 43% avec une somme QTY SHIP PED 337 850, 4% pour les camions l'équivalent de 33 585 SHIP PES.

Le type maritime MSC a un pourcentage de 46%, le CMA-CGM avec taux de 161 908 soit 38%, 11% pour le MAERSK l'équivalente de 48 210 t, 5% pour le ARKAS avec une quantité de 20 635t, 193 560t pour le MSC soit 46%.

La solution de transport de marchandise la plus utilisée par l'entreprise CEVITAL dans ses échanges internationaux est le transport maritime, grâce à son positionnement au niveau du port de Bejaia. Ce choix permet à l'entreprise de transporter des quantités importantes de marchandise avec une réduction des coûts.

Figure IV. 5 : Présentation de transport maritime





Source : Le documente interne de service d'exportation d'entreprise CEVITAL

Section03 : La démarche d'exportation du sucre à l'international

Dans sa démarche d'exportation du sucre, CEVITAL effectue un ensemble d'opérations passant par plusieurs étapes. Dans cette section, nous retenons dans d'un premier temps, les différentes étapes d'une opération d'exportation. Ensuite, nous présenterons un exemple d'une opération d'exportation du sucre vers l'Espagne.

1 Le processus d'une opération d'exportation

Le tableau ci-dessous reprend les différentes étapes du processus d'une opération d'exportation réalisée au sein de l'entreprise CEVITAL

Tableau IV. 4: le processus d'une opération d'exportation

Les étapes d'une opération d'exportation	Direction et structure concerné	Opérations à effectuer
Réception de la demande	Direction commerciale	-Négociation des contrats de vente à l'international -Transmission de la facture pro-forma au client -Calcul de la cotation
	Direction logistique	-Transmettre au service export la liste d'emportage relatif au chargement des produits (dans des TC 20, 40, dry, produit palettisé,

		non palettisé...)
Couverture du L/C par le client	Direction des finances et comptabilité	<p>-Transmission du L/C à la direction commerciale ;</p> <p>-Domiciliation de la facture définitive transmise par la direction</p> <p>Commerciale</p>
	Direction commerciale	<p>-Vérification et confirmation des conditions mentionnées sur le L/C conformément au contrat et/ou à la facture pro Forma.</p> <p>-Vérification de la liste des documents exigés par le client.</p> <p>-S'assurer que les termes sont respectés.</p> <p>-Établissement de la facture définitive et la remettre à la DFC pour domiciliation.</p> <p>-Lancement de l'opération auprès de toutes les directions Concernées.</p>
Suivi qualité	Le laboratoire	<p>-Contrôle la conformité des normes physico-chimique, relative aux fiches techniques.</p> <p>-L'établissement des certificats</p>

		demandés par le client, à savoir : certificat d'analyse, de santé, phytosanitaire, de qualité et d'emballage.
Préparation de la production	Raffinerie de sucre	-Commande des emballages et étiquettes, en considérant les spécifications exigées par le client. -Mise à disposition de la commande du client.
Préparation de l'expédition	Direction logistique département plateforme	-Affectation des TC (transport conteneur) par contrat, et la mise à disposition des expéditions produit les TC à la demande suivant la production
	Direction pôle corps service expédition	-Réception des TC sur les quais d'empotage. -Transmission de l'état d'empotage au Département Export Béjaia.
	Direction transit	-Enlèvement des TC auprès des armateurs à la réception de la facture définitive. -Remise de l'ensemble des documents transit au DEB à savoir : -L'ensemble du B/L, certificat de transport
	Département Export	-Remise des documents suivants : la liste de colisage, la facture

		commerciale, l'ensemble du B/L ; Certificat d'origine -Préparation des documents demandés par l'acheteur, conformément à la L/C (la lettre de crédit
Rapatriement des fonds	Département Export	-Remise des documents à la Direction des Finances et Comptabilités conformément à la L/C. - Remise du SWIFT, relatif au virement effectué par le client ;
	Direction des Finances et Comptabilités	-Confirmation du transfert des fonds et la transmission de l'attestation de rapatriement au Département Export Béjaïa et à la Direction Transit.

Source : élaboré par nos à partir la documentation du service export.

2 Etude d'une opération d'exportation de sucre en Espagne

2.1 La réception de la demande

C'est la première étape pour toute opération d'exportation avec l'intervention des traders qui sont des sociétés spécialisées dans la négociation des contrats des ventes à l'international.

Leurs missions consistent à faire suivre l'évolution des prix dans la bourse, négocier des contrats de vente à l'international et la transmission de la facture pro-forma au client

ANTEI international par le service commercial et cela après avoir négocié les clauses du contrat telles que : la quantité, le prix, le délai de livraison, l'incoterms utilisé ...etc.

Leur siège est situé au niveau de Genève en suisse, ses membres travaillent au compte de CEVITAL, avec un département Trade à Alger.

2.2 L'établissement de la facture commerciale

Elle est établie par le département TRADE (Alger), elle devra être domiciliée auprès de la banque de CEVITAL agroalimentaire pour le compte du client ANTEI international. (Annexe 01).

2.3 L'établissement de la notice

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

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

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

Notre cas pratique, est une vente CFR Spain, le TRADE formalise la commande reçue par son client sous forme d'un document dit : « notice d'expédition » qui est envoyée et diffusée par courrier électronique au département « logistique export » mais également à l'ensemble des services concernés par cette opération à savoir : le service conditionnement sucre, le service expéditions, le service magasinage des produits finis et le service transport.

Cette notice porte nom de client ANTEI international SA qui a fait une commande de 330 tonnes de sucre blanc raffiné, conditionné dans des sacs appelés Big-bag empotée dans des conteneurs sur une ligne maritime régulière CMA-CGM choisie par l'exportateur selon les coûts proposés par la compagnie. L'incoterm utilisé par l'entreprise CEVITAL est le CFR.

Parmi les documents de cette opération, la présence de la Société Générale de surveillance (SGS) reconnue au niveau mondial, qui est obligatoire afin de contrôler la normalisation des produits exportés.

Cette notice contient aussi le numéro SCWS21035/4 qui est le document indispensable pour le déclenchement de toute opération d'exportation, elle reprend toutes les notifications afférentes à cette expédition ; à savoir : (Annexe 02)

- Le nom et l'adresse du client
- La qualité du produit : la commande passée par le client est le sucre blanc raffiné de l'Algérie avec des spécifications.
- La quantité et le type de conditionnement.
- Le marquage, palette fumigée.
- Type de documents, B/L, liste de colisage.
- L'incoterm utilisé : la vente va se faire en CFR, CEVITAL va s'acquitter l'emballage, le chargement usine, pré acheminement, la douane export et la manutention départ.

2.4 La préparation de la production

Dans cette étape, il est important d'établir des maquettes relatives aux étiquettes exigées par le client et l'emballage relatif aux spécificités de la marchandise, par la suite, le chef de service donne l'ordre de lancement de la production à condition de respecter les délais engagés.

2.5 La préparation des conteneurs

Après l'arrivée de la commande, le service export sollicite les compagnies maritimes, et conclut le contrat d'affrètement afin de mettre en leur disposition des conteneurs vides. Une fois les conteneurs réservés, un agent de surveillance ou un agent contrôleurs passe pour contrôler tous les conteneurs et les nettoyer, ensuite les habiller en papier kraft pour éviter toute salissure des sacs de sucre et les protéger contre l'humidité. (Annexe03)

2.6 Suivi qualité

Le laboratoire contrôle la conformité des normes physico-chimiques relatives aux fiches techniques. Il établit également des certificats demandés par le client, à savoir : certificat d'analyse, certificat de santé, certificat phytosanitaire, certificat de qualité et d'emballage.

2.7 L'empotage et le scellement

La plate-forme logistique envoie au service export la liste des TCs qui comportent le numéro, le nombre et les références des conteneurs. Elle se fait dans le but de réaliser un tableau de bord journalier et les envoyer à l'armateur pour vérifier que le nombre de conteneurs correspond à celui inscrit dans la notice d'expédition et la vérification du numéro et de la référence du conteneur.

L'empotage si la faite de chargé la marchandise dans les conteneurs avec la présence l'inspecteur de douane. Une fois que la marchandise est bien chargée dans les conteneurs le chef de département export adresse une demande d'autorisation de scellement et d'empotage a l'inspecteur principale des brigades des douane de Bejaia pour procéder aux scellement qui consiste à bloquer le conteneur (Annexe 04)

2.8 La mise à quai des conteneurs

Après le scellement des conteneurs une vérification de la concordance des informations de la liste des conteneurs est faite par la police des airs et des frontières, afin de donner l'autorisation de la mise à quai. (Annexe 05) cette autorisation contient le nom de l'exportateur, le nom de la ligne maritime et le pays de destination.se document contient une liste jointe des numéros de série, des conteneurs signés par le chargeur. (Annexe06)

2.9 Le dédouanement

La déclaration en douane représente le document principal pour le dédouanement de la marchandise. Elle est établie par la direction transit export et regroupe toutes les informations nécessaires qui concernent la marchandise (nature de marchandise, la valeur de la marchandise, la domiciliation bancaire, le poids net et le poids brut, le pays d'achat, destination, origine de la marchandise, espèce tarifaire et elle est introduite dans système SIGAD (système informatisé de gestion automatisé de douane) par le déclarant en douane. Une fois validée, elle est imprimée sur un document officiel délivré par l'administration des douanes nommé « primatat ».

Une fois le dossier constitué de :(primatat, facture commerciale domiciliée, engagement de rapatriement, liste de colisage, registre de commerce et carte fiscale) il sera déposé au niveau du bureau de recevabilité de l'inspection principale à la section IPS.

L'agent des douanes vérifie l'ensemble des documents annexés et transmet le dossier aux inspecteurs et vérificateurs des douanes pour contrôler les documents et la marchandise.

Une fois la vérification est effectuée, le dossier sera transmis au niveau de la recette principale des douanes pour l'acquittement des différentes redevances douanières. Cet acte est matérialisé par la délivrance d'une quittance de paiement au déclarant en douane (Annexe07). Ce dernier va établir un document « bon à enlever » (Annexe08). (Ce document autorise l'embarquement de la marchandise et redevances à payer).

2.10 Le paiement

CEVITAL utilise lors de ses transactions commerciales internationales le crédit documentaire (Credoc). Cette technique étant sécurisée et très sûre, l'entreprise se retrouve couverte contre le risque de non-paiement et en plus, elle offre l'avantage d'être rapide.

Dans le cas d'exportation de sucre, l'entreprise importatrice verse 70 % du montant à la confirmation de la commande et de la marchandise et 30% à sa livraison (Annexe09)

2.11 Rapatriement de fonds

Une fois les formalités administratives accomplies, l'engagement de rapatriement des devises est alors déclaré par l'entreprise à l'égard de l'inspecteur principal aux sections de douanes IPS d'où la nécessité pour l'entreprise d'envoyer trois exemplaires et joindre bien évidemment la facture commerciale, sur un des trois exemplaires la douane accorde son autorisation du départ de l'expédition et effectue une déclaration sur système SIGAD de la marchandise à l'export et elle remet à l'entreprise un document final justifiant l'opération d'export.

Une fois tous les documents de dédouanement réunis, à savoir :

- La déclaration d'exportation (Annexe10)
- La liste de colisage (Annexe11)
- La déclaration sur l'honneur (Annexe12)
- Le certificat d'origine (Annexe13)

Le service transit les transmet à la direction commerciale pour les envoyer au client. Enfin, une fois le navire arrive à quai, le chargé des opérations portuaires établie une matrice du bill of lading (les informations concernant la marchandise, destination, compagnie maritime) il l'envoi à l'armateur pour établir le draft bill of lading pour qu'il puisse élaborer le connaissement après la confirmation du responsable export. (Annexe14)

Conclusion

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.

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 est de conquérir de nouvelles parts de marché pour l'entreprise exportatrice et pour cela, ils mettent en œuvre toutes les stratégies existantes pour réussir l'opération d'exportation et surtout pour affronter l'international et dégager des gains, tout en gérant les différents risques engagés par une prise de position sur le marché.

Le transport maritime demeure toujours le moyen le plus sollicité par l'entreprise CEVITAL dans l'acheminement des marchandises vu les avantages et privilèges qu'il procure au développement de son activité d'exportation.

Conclusion Générale

Conclusion générale

CEVITAL Agroalimentaire est l'une des plus grandes entreprises qui appartient au Groupe CEVITAL, et plus particulièrement à sa filiale CEVITAL Food.

CEVITAL est l'un des plus importants groupes privés en Algérie, mais aussi dans le continent africain. L'entreprise a connu une évolution remarquable à l'échelle nationale et s'est même internationalisée. Son activité est aujourd'hui largement diversifiée, agroalimentaire, distribution, transport-logistique, commercialisation de grandes marques internationales.

Il s'agit du second exportateur 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. La maîtrise de la chaîne logistique est primordiale dans la procédure d'exportation afin d'assurer le transport des marchandises. En Algérie, CEVITAL est l'une des entreprises les plus performantes aussi bien à l'échelle nationale qu'à l'international.

Le travail que nous avons mené au sein de l'entreprise CEVITAL, plus précisément au niveau du département de la logistique, nous a permis de collecter les informations nécessaires afin d'apporter des éléments de réponse à notre problématique. Grâce aux renseignements fournis par le chef du département de la logistique, nous avons eu une idée plus détaillée sur la procédure d'exportation du sucre blanc raffiné.

L'entreprise CEVITAL dispose d'une boîte de négociation en Suisse, d'où la nécessité de travailler en collaboration avec des Traders internationaux chargés de mener des négociations avec des clients avant de franchir le territoire international.

En ce qui concerne la démarche d'exportation, l'entreprise CEVITAL dispose d'un plan d'exportation propre à elle : il se présente sous forme d'un ensemble d'étapes établies par le service planification export qui retrace la procédure d'exportation depuis le déclenchement de la commande du client jusqu'au rapatriement des fonds.

Le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat. Pour ce faire, les deux parties doivent se mettre d'accord sur les termes relatifs à ce dernier. Notons que l'entreprise CEVITAL s'appuie beaucoup plus sur le choix de l'incoterm et l'ensemble de ses expéditions se font par l'incoterm CFR.

Le mode de transport le plus utilisé par le complexe agroalimentaire CEVITAL est celui du transport maritime qui occupe une part très importante dans cette entreprise plus 99% de ses exportations sont effectués par la voix 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.

L'entreprise CEVITAL constitue un modèle de réussite industrielle dont la notoriété dépasse les frontières nationales. La stratégie de cette entreprise qui est tournée en grande partie vers l'exportation, la diversification de ses produits ainsi qu'un déploiement à l'international par l'acquisition d'entreprises à l'étranger, lui a permis de se développer pour atteindre une taille et une place capable de concurrencer d'autres groupes d'envergure mondiale.

Bibliographie

- ✓ Ahmed Silem et Jean-Marie Albertini, « *Lexique d'économie* », Dalloz, 7^{ème} édition, Paris, 2002, p 68.
- ✓ AMELON J. Cardebat « Les nouveaux défis de l'internationalisation », 1^{ère} édition, De Boeck, 2010 ; p138
- ✓ AMELON J. Cardebat « Les nouveaux défis de l'internationalisation », 1^{ère} édition, De Boeck, 2010 ; p139
- ✓ ANARAKDIM Siham et BAKOUR Nadjette « La chaîne logistique du sucre à l'international : Cas de CEVITAL » pour l'obtention du diplôme du master en science commerciales université de Bejaia, promotion 2017-2018, p41 et p 42
- ✓ André Marchal ; Logistique globale, supplychain management, Edition ellipses, Paris, 2006, p 145
- ✓ Baglin (G) et autres, Management industriel et logistique, conception et pilotage de la supplychain, Edition ECONOMICA, 4^e Edition, France, Paris, p 188
- ✓ BEGUIN .J-Marc, L'essentielle des techniques bancaires .édition Eyrolle.2008, p56
- ✓ BEGUIN.J-M, BERNAR.D-A, « Essentiel des techniques bancaires», Ed EYRZS, Paris, 2008, p15
- ✓ BELOTTI.J, « Le transport international de marchandise », Ed. VUIBERT, Paris, 1992, p63
- ✓ BENCHAIRA (S), « Management et suivi de la performance de la chaîne logistique portuaire cas des ports de Tanger et Casablanca », diplôme de cycle des études supérieures spécialisées management portuaire et maritime, université AbdelmalakEssadi, 2007.
- ✓ BENINI MOHAMED, « Forum de commerce extérieur », revue d'ALGEX, n°10-3^{eme} trimestre 2011, p41
- ✓ BENTAHAR K, Direction Générale des Douanes, « les facilitations douanières et le statut de l'opérateur économique agréé » p4
- ✓ BERR.J, CLAUDE, TREMEAU HENRI OP CIT, PAGE 177

- ✓ BOUYAKOUBA, F, « L'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Algérie, 2000, p 263.
- ✓ BRUNET (H), LEDENN(Y), « *La démarche logistique* », édition AFNOR, paris1992, p.45
- ✓ Catherine TEULE-MARTINI, «La douane, instrument de la stratégie international »,
- ✓ CHAPDELIENE TEAMO.M, « *Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar*
- ✓ Charles. P,Kinderberger. P et Lender. H(1981), « Economie internationale »,Economica Paris, p117.
- ✓ CHEVALIER.D, DUPIL.F, «Transporter à l'international », Ed. Foucher, 1eEd, Vanves, 2009, p40
- ✓ Communication présentée par monsieur ATI TAKARLI, Directeur de la promotion des exportations au ministre du commerce, à l'occasion de la tenue de la convention France Maghreb, paris les 5 et 6 /02/2008.
- ✓ CORRINE P, commerce international ,4eme Ed DUNOD, paris, 2002, page62
- ✓ D.TIXIER, H.MATHE ET J.COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et Enjeux, DUNOD, PARIS, 1983, p 12
- ✓ D.Tixier, H.Mathe et J.Colin, « *La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux* », Dunod, Paris ,1983. P38
- ✓ David Doriol et Thierry Sauvage ; « Management des achats et de la supplychain », Edition Magnard Vuibert ; paris ; avril 2010 ; p 23
- ✓ Diagnostic des besoins et attentes des exportateurs et étude des potentialités de placement des produit nationaux sur les marchés étrangers, étude réalisée par ECOTHECNICS pour ANEXAL et le SFI, févriers 2004
- ✓ Droit des affaires comparent « L'entreprise face aux règles de commerce extérieure de l'Algérie, » .voir marchand Stephen
- ✓ DUBOIN.J et DUPHIL.F, « *Exporter pratique du commerce international* », 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000, P. 152
- ✓ Finances et développement, décembre 1990, vol 33, numéro 4 BIRD, p 36
- ✓ G.LEGRAND et H.MARTINI, « Management des opérations du commerce international », Ed. DUNOD, 2008, 18
- ✓ GAVALDA et SOUFFLET, « Instruments de paiement et de crédit », Lithec,5eme édition, p100

- ✓ Ghislaine (LEGRAND) et Hubert (MARTINI), « Commerce international », Edition DUNOD, Paris, 2008, p.55
- ✓ GUY L ,Incoterms 2020 ; nouveautés et difficultés pratique , canlidocs 4384
- ✓ IDERI LAMINE, HABTICHE SAMIR mémoire mastre thème : « Exportation en Algérie : Oscillation entre promotion, dépendance et contraintes cas la IFRI », université Abderrahmane mira de Bejaia, 2013-2014
- ✓ Koenig,G, « stratégie concurrentielles » , édition EMS 1995. P131
- ✓ KSOURI, Idir,« Les régimes douaniers (intitulés, bases légales, bénéficiaires et procédures », Grand - Alger –
- ✓ LASARY,« Le commerce international », Edition Dunod ,2005.p192
- ✓ LEGAY.D.op-cité.p200
- ✓ Legrand. G, Martini .H, « Gestion des opérations Import-export », DUNOD, 2eme édition ,paris 2008, page16-17
- ✓ LEGRAND.G et MARTIN.H.Op.cit .p132
- ✓ Livres Editions, 2007.
- ✓ YVES PIMOR et MICHEL FINDER,« Logistique production-distribution-soutien », 5e édition, édition DUNOD, année 2008, P 69.
- ✓ MASSABIE- FRANCOIS, (Martine), « Commerce international », Edition BREAL, France, 2008, P.34.
- ✓ MEDAN Pierre et GRATACAP Anne, « logistique et supply chaîne management », *Op. cit*, p9.
- ✓ Mémoire thème contraintes et perspective d'internationalisation des entreprise algériennes hors hydrocarbures cas ce vital 2016/2017
- ✓ MEYER.V, ROUN. C, « techniques de commerce international », Ed. NTHAN, Paris, 2000, p74.
- ✓ Ministre du commerce, direction de la promotion des exportations, ‘recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures’, avril2007, p5
- ✓ Mohamed ASSAD Allah MATALLAH, « Les exportations agricoles et agroalimentaires en Algérie état des lieux et perspectives », École Nationale Supérieure Agronomique (ENSA) El-Harrach – Alger2020/2021, P61

- ✓ Moise Donald Dailly, « Logistique et transport international de marchandises », 1^{er} édition 2013, P44
- ✓ Moise Donald Dailly, Logistique et transport international de marchandises, 1^{er} édition L'Harmattan, 2013, P44
- ✓ MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, « les techniques bancaires », éditionDunod, Paris, 2008, p71
- ✓ Moulin. J, « lexique de gestion », 6eme édition, Paris, 2003, p19.
- ✓ Naji JAMMAL, « Commerce international, mondialisation, enjeux et applications », Éditions du renouveau pédagogique INC, 2em édition, Canada, 2009, p 340.
- ✓ NIOSI Jorge et ZHEGU MAJLINDA, « Etude sur l'accompagnement à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises québécoises », université de Québec à Montréal, Aout 2011 .p8
- ✓ PAVEAU. J et DUPHIL. F, Pratiques du commerce international, Edition, FOUCHER, 2003, p244
- ✓ P .MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chaine management », DUNOD, Paris, 2008, p9
- ✓ PASCO.C, « Commerce International », Dunod, 4e Ed, Paris, 2002, p99.
- ✓ PASCO.C, op-cité, p92
- ✓ Saada TAGUEN, Mémoire d'analyse administratif appliquée, thème « Procédures de dédouanement », BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.
- ✓ Stratégie logistique, «Alexandre Le Grand précurseur de la logistique moderne?», Mars 2003 –n°54, p134
- ✓ TEULE-MARTINI. C, op-cité, p07.
- ✓ Yves Simon et Samir Mannai, « *Techniques financières internationale* », economica, 7^{ème} édition, Paris

Les documents

- ✓ Articles 174 à 185 du code des douanes
- ✓ Décret exécutif n°04-174 du juin 2004
- ✓ Décret exécutif N°08-313-du 05octobre 2008
- ✓ Décret n°96-93du 03/03/1996
- ✓ Documentation ALGEX

- ✓ finance n°79-07 du 21/07/1979
- ✓ La décision n°04 et n° 06 du 03/02/1999.
- ✓ La décision n°05 et n°06 du 03/02/1999.
- ✓ La loi L'Agence Nationale pour la promotion du commerce Extérieurs cadre incitatif à l'export, p6
- ✓ Les données de CNIS 2019
- ✓ Les leviers de l'optimisation de la chaîne logistique internationale dans le cadre de transport routier. Cas de l'entreprise NUMILOG (groupe CEVITAL de Bouira), mémoire fin de cycle 2017/2018. p16
- ✓ Loi de finance n°04-174 du juin 2004
- ✓ Loi de finance pour 1996
- ✓ Loi finance pour 1996
- ✓ Loi n°90/31 du 24 décembre 1990
- ✓ Lois finance n°90/31 du 24/12/1990
- ✓ Machiste de commerce Algérie /direction de la promotion des exportations convention France Maghreb, paris le 05/02/2008

Les sites internet

- ✓ <https://e.20-bal.com/ekonomika/4706/index.html>
- ✓ <https://www.leschocs.fr/monde/enjeux-internationaux/coronavirus-la-chute-du-commerce-mondial-est-moins-importante-que-prevu-1303316>
- ✓ <https://www.gefco.net/tr/glossaire/définition/logistique-internationale> consulter le 05-04-2022.à 16H
- ✓ <https://www.algerie-eco.com> le 13/06/2022 à 22 ; 14h
- ✓ <https://www.algex.dz>
- ✓ <https://www.CAGEX.dz>
- ✓ <https://www.cagex.dz/index>
- ✓ <http://canli.ca/t/xpkw>, consulté le 17/05/2022
- ✓ <http://www.ALGEX.dz>¹www.safex.dz/oùafex-histoire
- ✓ <https://CACI-bc.org/ara-propos>

- ✓ <https://www.algerieconseilexport.com> SMAI LALMAS, président de l'association algérienne conseil export ACE
- ✓ <https://www.algex.dz>
- ✓ <https://www.untca.dz/partner/associa.principale> .
- ✓ www.anexal.dz .4ploads juin 2019

Annexes

Table des matières

Liste des figures.....	I
Liste des tableaux.....	II
Sommaire.....	III

Introduction générale.....	1
-----------------------------------	----------

Chapitre 01 : Généralités sur le commerce international et logistique

Section 01 : L'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la Révolution industrielle jusqu'à nos jours

1	Définition du commerce extérieur.....	5
2	L'évolution du commerce mondial	5
2.1	Le développement des échanges de 1800 à 1945.....	5
2.2	Les grandes évolutions du commerce international depuis 1945	6
2.3	L'âge d'or de la croissance du CI de 1950 à 1973	7
2.4	La rupture de 1973	7
2.5	Le retour à une forte croissance depuis le milieu des années 1980.....	7
2.6	L'impact de la crise sanitaire sur le commerce international.....	9
3	Les théories traditionnelles du commerce international.....	10
3.1	La théorie mercantiliste	10
3.2	La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith.....	11
3.3	La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo.....	12
3.4	La théorie HOS.....	13
4	Les nouvelles théories du commerce international.....	14
4.1	La théorie de cycle de vie de Vernon	14
4.2	La théorie stratégique du commerce international	16
4.3	La théorie éclectique de J .Duning (paradigmeOLI)	16

Section 02 : Notions générales sur la logistique et supply chain

1	Historique de la logistique.....	17
2	Définitions de la logistique.....	18
3	Objectifs de la logistique	19
4	Les enjeux de la logistique	20
5	Définitions de la Supply Chain.....	21
5.1	Les étapes de la Supply Chain : sont résumées dans les points suivants.....	22
5.1.1	Achat et approvisionnement.....	22
5.1.2	La production	23

5.1.3	Le stockage.....	23
5.1.4	La distribution	23
5.1.5	Le transport.....	23
5.1.6	La vente	24
5.2	Les enjeux de la chaîne logistique.....	24
5.2.1	Les prix / les coûts.....	24
5.2.2	La qualité des produits.....	24
5.2.3	Le délai de distribution.....	25
5.2.4	La flexibilité	25
5.2.5	Le niveau de service	25
5.2.6	Les risques	26
5.2.7	Axes de progrès	26
5.3	La composition de la chaîne logistique	26
5.3.1	Le niveau stratégique.....	26
5.3.2	Le niveau tactique.....	26
5.3.3	Le niveau opérationnel	26

Section 03 : La chaîne logistique internationale

1	Définition de la chaîne logistique internationale.....	27
2	Les intervenants à caractère financiers.....	27
2.1	Les Banques	27
2.2	Les assurances	28
3	Les intervenants à caractère administratif	28
3.1	La douane	28
3.2	Les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire	29
4	Les autres intervenants	29
4.1	Le chargeur :.....	29
4.2	Le groupeur de marchandises	29
4.3	Le transitaire (ou commissionnaire de transport).....	29
4.4	Le transporteur :	30
4.5	Le courtier en douane (ou commissionnaire en douane).....	30

Chapitre 02 : Exportations hors hydrocarbures et dispositifs d'accompagnement

Section 01 : Les exportations algériennes hors hydrocarbures

1	L'évaluation des exportations algériennes	33
2	Les exportations hydrocarbures.....	34
3	Les exportations hors hydrocarbures en Algérie	35

4	Les contraintes lies ou exportation hors hydrocarbures	39
4.1	Les contraintes internes :	39
4.1.1	Les contraintes liées à la compétence de managériales de l'entreprise	39
4.1.2	Les contraintes liées appareil productif de l'entreprise exportatrice	40
4.2	L'administration de l'export.....	40
4.3	Les contraintes externes	40
4.3.1	Contraintes liées à la prospection	40
4.3.2	Complexité des procédures douanières	41

Section 02 : L'organisme de la promotion de l'exportation en Algérie

1	Les organismes liés aux exportations hors hydrocarbures	42
1.1	L'agence Nationale de Promotion du commerce extérieur	42
1.2	Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie de l'exportation	43
1.2.1	Les missions de Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie de l'exportation... ..	44
2	Les avantages lies à cet organisme d'assurance-crédit.....	44
2.1	L'association nationale des exportateurs algériens	44
2.1.1	Les avantages L'association nationale des exportateurs algériens	44
2.1.2	Les activités de L'association nationale des exportateurs algériens.....	45
2.2	Le fonds spécial pour la promotion des exportations	45
2.2.1	Remboursement des frais de transport.....	46
2.2.2	Remboursements des frais lies aux participations aux foies à l'étranger	46
2.3	La société algérienne des foires des exportations.....	46
2.4	La chambre Algérienne de commerce et d'industrie.....	47
2.5	Le couloir vert :	47

Section 03 : Avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures

1	Les Avantages fiscaux.....	48
1.1	Exonération en matière d'impôts directs.....	48
1.2	Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaire.....	48
2	Régimes douaniers suspensifs à l'exploration.....	49
2.1	L'entrepôt des douanes.....	49
2.2	Admission temporaire	49
2.3	Réapprovisionnement en franchise.....	50
2.4	Exportation temporaire.....	50

Chapitre 03 : Eléments de logistique internationale

Section 01 : Généralités sur les incoterms

1	Présentation des incoterms	52
2	Rôle des incoterms	54
3	Caractéristiques des incoterm.....	54
4	Les catégories des incoterms :.....	55
4.1	Les incoterms selon le type de vente.....	55
4.2	L'incoterms selon le mode de transport	56
5	La classification des incoterms	56
5.1	EXW (EX Works)	57
5.2	FCA (Free-Carrier).....	57
5.3	FAS (Free AlongsideShip)	57
5.4	FOB (Free On Bord).....	57
5.5	CFR (Cost and Freight)	58
5.6	CIF (Cost, Insurance and Freight)	58
5.7	CPT (CarriagePaid to).....	58
5.8	CIP (Carriage, Insurance, Paid to).....	58
5.9	DDP (DeliveredDutyPaid).....	59
5.10	DAP (Deliverdat place).....	59
6	Répartition des incoterms selon les opérations prises en charges par le vendeur (l'exportateur) ou l'acheteur (l'importateur)	59
7	Les changements contenus dans la version 2020	61

Section 02 : Les modes de transport de marchandise à l'international

1	Les différents types de transport international	63
1.1	Le transport maritime	63
1.2	Le transport aérien.....	64
1.3	Le transport Routier.....	65
1.4	Le transport Ferroviaire.....	66
1.5	Le transport Fluvial	67
1.6	Le transport multimodal	68
2	Les phases de l'opération de transport international	69

Section 03 : Les instruments et les techniques de paiement à l'international et les opérations douanières

1	Les instruments de paiement international	69
---	---	----

1.1	Le chèque	70
1.2	Le virement international	71
1.2.1	Les types de virement international.....	72
1.3	Les effets de commerce	72
1.3.1	La lettre de change (<i>bill of exchange</i>) (<i>B/L</i>).....	72
1.3.2	Le billet à ordre (<i>promissory note</i>).....	73
1.4	Les techniques de paiement.....	74
1.4.1	L'encaissement simple : L'encaissement simple est un encaissement au vu de la.....	74
1.4.2	La remise documentaire	75
1.4.3	Crédit documentaire	76
2	Présentation des opérations douanières	77
2.1	Définition de la douane	77
2.2	Le dédouanement de la marchandise.....	78
2.2.1	Les éléments fondamentaux de la déclaration en douane.....	79
2.2.2	Les formalités de dédouanement de la marchandise	80
2.3	Les procédures de dédouanement de la marchandise	82
2.3.1	La procédure de droit commun.....	82
2.3.2	La procédure simplifiée	83
2.4	Les régimes douaniers	84
2.4.1	Les régimes définitifs	85
2.4.2	Les régimes suspensifs	86

Chapitre 04 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc par CEVITAL

Section 01 : Présentation de l'entreprise CEVITAL

1	Situation géographique.....	89
2	Les différentes activités de l'entreprise	89
2.1	Direction générale	92
2.2	La direction Marketing.....	92
2.3	La direction des ventes et commerciale.....	92
2.4	La direction approvisionnement	92
2.5	La direction système d'informations	93
2.6	La direction des finances et comptabilité	93
2.7	La direction Industrielle	93
2.8	La direction Approvisionnements	94
2.9	La direction logistique.....	94
2.10	La direction des Ressources humaines	94

2.10.1	La direction des silos	94
2.10.2	La direction des Silos	94
2.10.3	La direction des boissons.....	95
2.10.4	La direction Pôle Sucre	95
2.10.5	La direction corps Gras	95
2.11	La direction QHSE (Qualité Hygiène Sécurité et Environnement).....	95
2.12	La direction énergie et utilités	96
2.13	La direction maintenance et travaux neufs	96
Section 02 : Evolution de l'exportation de sucre au sein de l'entreprise CEVITAL		
1	Evolution de l'exportation de sucre de CEVITAL pendant les cinq dernières années.....	96
2	La répartition géographique des exportations de l'entreprise CEVITAL :	97
3	Le transport utilisé dans l'opération d'exportation par l'entreprise CEVITAL	101
Section 03 : La démarche d'exportation du sucre à l'international		
1	Le processus d'une opération d'exportation.....	102
2	Etude d'une opération d'exportation de sucre en Espagne.....	105
2.1	La réception de la demande.....	105
2.2	L'établissement de la facture commerciale	106
2.3	L'établissement de la notice	106
2.4	La préparation de la production.....	107
2.5	La préparation des conteneurs	107
2.6	Suivi qualité.....	107
2.7	L'emportage et le scellement.....	108
2.8	La mise à quai des conteneurs	108
2.9	Le dédouanement	108
2.10	Le paiement	109
2.11	Rapatriement de fonds.....	109
Conclusion Générale		111
Bibliographie		IV
Annexes.....		X

Résumé

Dans tout projet d'internalisation, il est important de choisir d'un plan logistique adéquat. L'importance d'une gestion logistique adéquate réside dans deux facteurs essentiels : service client et frais. Dans ces derniers se trouvent des éléments tels que l'assurance, le stockage, la manutention, le chargement et le déchargement, l'emballage entre autres la réduction des coûts est l'une des conséquences d'une bonne conception de plan logistique, le processus de création du plan doit être efficace et efficient.

L'objet de notre mémoire est d'expliquer le processus d'exportation de sucre : le cas de l'entreprise CEVITAL. Pour cela, nous avons effectué un stage au sein de cette entreprise.

Au cours de ce dernier, nous avons constaté que CEVITAL dispose d'une boîte de négociation en Suisse qui lui permet de mener des négociations avec les clients avant de franchir le territoire international pour minimiser les risques. Il est également à noter que l'entreprise adapte une démarche d'exportation qui comprend un diagnostic export, une stratégie marketing, l'expédition et le paiement.

Mots clés : logistique, processus d'exportations, CEVITAL

Abstract

In any internalization project, it is important to choose an adequate logistics plan. The importance of proper logistics management lies in two essential factors: customer service and costs. In the latter are elements such as insurance, storage, handling, loading and unloading, packaging among other cost reduction is one of the consequences of a good design of the logistics plan, the Plan creation process must be effective and efficient.

The purpose of our thesis is to explain the sugar export process: the case of the CEVITAL company. For this, we did an internship within this company. During the latter, we found that CEVITAL has a negotiation box in Switzerland which allows it to conduct negotiations with customers before crossing international territory to minimize risks. It should also be noted that the company adapts an export approach that includes an export diagnosis, a marketing strategy, shipping and payment.

Keywords : logistics, export process, CEVITAL

