

Université Abderrahmane Mira de Bejaia
Faculté des sciences Economique, Commerciales et des
Science de Gestion
Département des Sciences commerciale

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en science
commerciales

Spécialité : Commerce International et Logistique

Thème

Analyse du processus d'exportation dans
la chaine logistique au sien d'une entreprise :
Cas CEVITAL

Réalisé par :

■ *YAHIAOUI Oualid*

Encadré par :

M^{me} : HALOUANE

Année universitaire : 2021-2022

Remerciements

Au terme de ce travail, je tiens à remercier ALLAH le tout puissant de m'avoir donné la santé, le courage, la volonté et la patience pour achever ce travail.

J'ai l'honneur et le plaisir de présenter ma profonde gratitude et mes sincères remerciements tout particulièrement à mon encadreur M^{me} Halouane, pour sa précieuse aide, ses conseils avisés, ses orientations et le temps qu'il m'a accordé pour mon encadrement.

Je remercie le personnel de l'entreprise Cevital de Bejaia qui a accepté afin de réaliser mon stage pratique, et particulièrement le responsable de Service transit export Mr Idrissou Samir, ainsi que ses deux collègues.

Mes vifs remerciements vont également aux membres de jury pour l'intérêt qu'il ont porté à ma recherche en acceptant d'examiner mon travail.

J'adresse mes plus sincères remerciements à ma famille qui m'ont accompagnée, aidée, soutenue et encouragée tout au long de mes études.

Enfin, je remercie toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

*A la source de la tendresse, et de l'amour. A celle qui a su
être toujours à mes côtés dans la joie et la peine.*

*A la merveilleuse des mamans, à celle que j'aime et j'adore,
ma maman que dieu te gardé pour nous.*

*A mon père, mon exemple éternel, mon soutien moral, et
source de joie et de bonheur, et celui qui s'est toujours
sacrifié pour me voir réussir, que dieu te garde
dans son vaste paradis.*

*A mes chères grands- parents et ma tante qui ont toujours
été présent pour me soutenir, dieu les gardent*

*A mes chères soeurs Heyet ,Sabrina ,Souria et dania à ma
chère soeur Sana et son cher mari Hakîm qui
mon soutenus et crus en moi lors de
mon parcours.*

A mes chers neveux Isehak, Mariem et Lokman.

*A mes amis et mes cousin et tous ceux qui de loin ou de pré
ont contribué à la réalisation de ce travail.*

OUALID



Liste des Tableaux

Liste des tableaux

Tableaux	Titres	Pages
Tableau N°01	Les principales clauses du contrat de vente à l'international	30
Tableau N°02	Le processus d'une opération d'exportation	52
Tableau N°03	La répartition des exportations de sucre blanc par régions	55



Liste des figures

Listes des figures

Figure n°01 : La chaine logistique (Supply Chain).....	10
Figure n°02 : Les flux de la chaine logistique.....	11
Figure N°03 : structure de la fonction export.....	50
Figure N°04 : L'évolution des exportations du sucre blanc	56
Figure N°05 : répartition des exportations du sucre blanc en 2019.....	57
Figure N°06 : répartition des exportations du sucre blanc en 2020.....	58



**Liste des
abréviations**

Liste des abréviations

ASLOG : Américain Marketing Association.

BMT : Bejaia Méditerranéen Terminal.

B/L: Bill of Lading (Connaissance).

CCI: Chambre de commerce international.

CFR: Cost and freight (Coût et fret).

CGM: Compagnie Générale Maritime.

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

CIP: Carriage and Insurance Paid to (Port payé, assurance comprise, jusqu'à).

CTP: Carriage paid to (Port payé jusqu'à).

D/A : Document contre Acceptation.

D/P : Document contre paiement.

DAP: Delivred at place (Rendu à destination).

DAT: Delivred at terminal (Terminal de destination convenu).

DDP : Delivred duty paid (Rendu droits acquitté).

ECR: Efficiency Consumer Response.

EPB: Enterprise Portuaire Bejaia.

EXW: Ex Works (Sortie d'usine).

FAS: Free alongsid ship (Franco le long du navire).

FCA: Free carrier (Franco transporteur).

FOB: Free on board (Franco bord).

IPS: Inspection Principale aux sections.

L/C: La lettre de Crédit.

MCA: Compagnies Maritime d'affrètement.

PAF: Police des Aires et des Frontières.

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

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications.



Sommaire

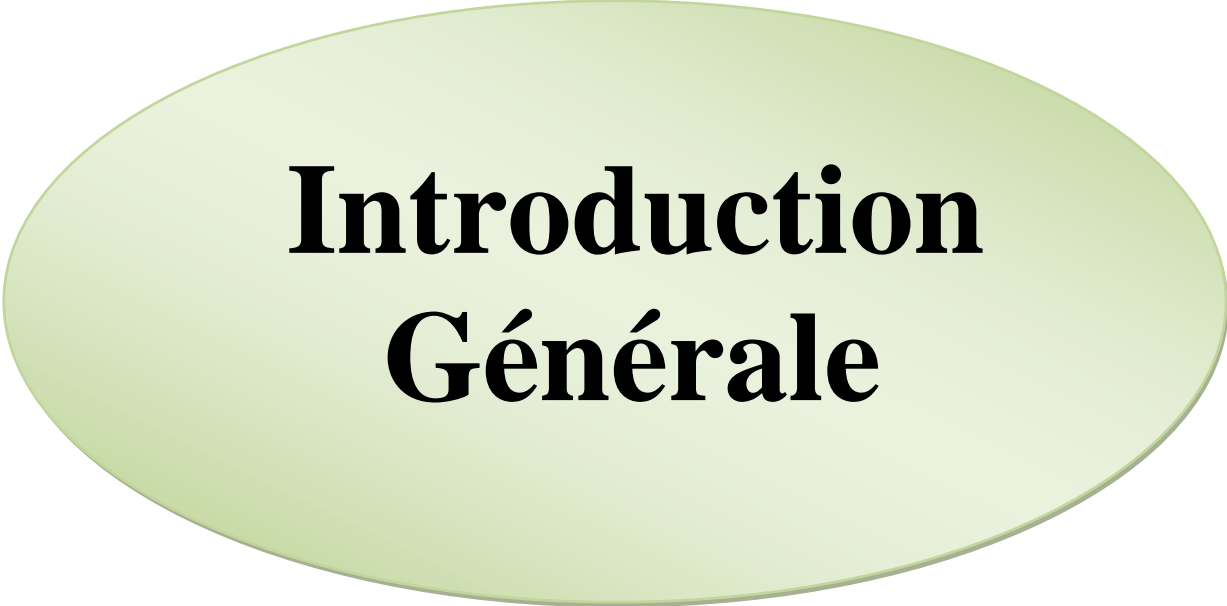
SOMMAIRE

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abreviations

Introduction générale	1
Chapitre I : Cadre conceptuel sur la logistique	3
Section01 : Généralités sur la logistique	3
Section02 : La chaine logistique (Supply Chain)	9
Section 03 : La logistique internationale.....	14
Chapitre II : Cadre conceptuel sur l'exportation	21
Section 01 : Généralités sur l'exportation	21
Section 02 : Les procédures d'exportations	27
Chapitre III : Logistique et exportation : cas du sucre blanc de Cevital	44
Section 01 : Présentation du groupe CEVITAL	44
Section 02 : Analyse de la procédure d'exportation de CEVITAL : cas du sucre blanc ..	51
Conclusion générale	66
Bibliographie	
Table des matières	
Annexe	
Résumé	



**Introduction
Générale**

Introduction générale

L'importance du commerce international dans l'activité économique mondiale est un fait Acquis. Non seulement l'histoire des faits économiques indique à quel point le développement été fondé sur le commerce international, mais tout au long de l'histoire, les relations internationales ont pu être déterminantes dans les rapports économiques, sociaux et humains des Etats.

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 leurs développements dans les différents secteurs et domaines.

Les entreprises qui interviennent dans le commerce international et ce pour l'exportation de diverses marchandises sont tenues de maîtriser l'ensemble des procédures d'exportation et spécifiquement les opérations logistiques, pour réussir une transaction commerciale internationale.

L'étape allant de la sortie du produit des entrepôts jusqu'à son arrivée à la main de l'acheteur est nommée la logistique. Jusqu'à une période récente, la logistique était considérée comme une fonction secondaire de l'entreprise. Cette fonction logistique a beaucoup évolué, son champ d'action et son rôle variant d'une entreprise à une autre, de plus en plus de multiples enjeux de la logistique sont pris en considération pour l'évolution de l'entreprise dans son environnement.

Pour exercer l'activité d'exportation l'entreprise cherche des moyens de transports internationaux (maritime, terrestres, aériennes) dans le but de livrer des produits au bon moment, bon endroit, et surtout au moindre coût. Le transport des marchandises exportées ou importées par voie maritime représentent toujours la part la plus importante en volume de commerce extérieur. Il demeure de très loin, le principal mode du transport à l'international car il est le moins coûteux et le plus adapté aux marchandises et produits lourds et volumineux.

Dans notre étude, nous nous sommes intéressées à l'analyse de la fonction logistique dans les opérations d'exportation dans une entreprise. Nous avons essayé d'examiner plus particulièrement l'exportation de sucre blanc dans l'entreprise agroalimentaire CEVITAL.

L'objectif de notre étude a été de répondre à la problématique suivante :

« Quelle est le rôle de la fonction logistique dans les opérations d'exportations ? »

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

- Quelle est la démarche d'exportation adoptée par l'entreprise CEVITAL ?
- Quel est le mode de transport le plus utilisé dans les opérations d'exportation de CEVITAL ?

Pour mener à bien cette étude et répondre à la question fondamentale évoquée précédemment, nous avons suivi la démarche suivante :

-Premièrement, sur le plan bibliographique, la consultation des ouvrages, des mémoires, des sites internet.

-Deuxièmes, le déplacement sur le terrain, à travers un stage, le contact avec les responsables directs de l'entreprise CEVITAL chargé de la prise en charge du service export-transi. Cela nous a permis de constituer un portefeuille de données très utile pour notre travail de recherche.

Afin de simplifier le concept et d'organiser notre travail de recherche, nous avons divisé notre étude en trois chapitres :

- Dans le premier chapitre, nous allons présenter un cadre conceptuel de la logistique. Ce chapitre est composé de trois sections. La première va porter sur des généralités sur la logistique, la deuxième consiste à parler sur la chaîne logistique (la supply chain) et la troisième section nous permettra de comprendre la logistique internationale.
- Dans le deuxième chapitre, nous allons parler du cadre conceptuel sur les exportations. Ce chapitre est composé de deux sections. La première va porter sur les généralités des exportations et la deuxième nous permettra de comprendre la procédure de l'activité d'exportation.
- Le dernier portera sur l'étude de cas au sein de l'entreprise agroalimentaire CEVITAL. Ce chapitre est composé de deux sections, la première portera sur la présentation de l'organisme d'accueil (CEVITAL) et la deuxième section traitera l'opération d'exportation du sucre Blanc au sein de Cevital.



**Chapitre I :
Cadre conceptuel
sur la logistique**

Introduction

La logistique a vu sa définition évoluer. Depuis sa création en 1836 jusqu' au début des années 1900, ce terme était surtout utilisé dans le domaine militaire.¹ La logistique est une fonction importante au sien de l'entreprise, car elle 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 des étapes de transformation, de stockage, et de distribution.

Ce présent chapitre est divisé en trois sections, la première section traite des généralités sur la logistique, la deuxième section est liée à la chaîne logistique et la dernière section sera consacrée à la logistique internationale.

Section01 : Généralités sur la logistique

Au sien de l'entreprise, la logistique constitue l'ensemble des organisations, méthodes et techniques de gestion des flux de matières premières et de produits finis.

Dans cette section, nous allons clarifier la notion de la logistique, son historique, son objectif, ses différents enjeux, ainsi ses activités.

1.1. Historique de la logistique

Premièrement, ce mot a d'abord une origine mathématique. Celui-ci est apparenté au mot grec *logistikos* : ce qui est relatif au raisonnement sous l'angle des mathématiques.

Deuxièmement, une origine militaire : la logistique provient du grade d'un officier en charge du «logis» des troupes, lors du combat. Selon le dictionnaire historique de la langue française Le Robert (2000), le mot logistique provient du mot grec *logistikos* qui signifie «relatif au calcul», «qui concerne le raisonnement». Il sera par la suite à l'origine du mot latin *logisticus* ayant la même signification. Le mot «logistique» est employé la première fois dans la langue française en 1590, comme un adjectif qui signifie «qui pense logiquement».²

Dans les années 50 les spécialistes de logistique militaires démobilisés après la fin de la deuxième guerre mondiale, tentèrent de transposer leurs savoir-faire au monde de l'entreprise.

¹RÉMY LE MOIGNE, Supplychain management « achat, production, logistique, transport, vente », 2^{ème} édition, Paris, 2017, p9

²<https://www.acharkaoui.com/la-logistique/ethymologie-du-mot-logistique> consulté le 03/04/2022

Cependant, de fait de la reconstruction, la recherche d'optimisation opérationnelle ne débuta que dans les années 1960-70.

Les années 80-90 furent une phase de croissance où l'on passa à une logistique ayant pour but de coordonner les différentes fonctions de l'entreprise. On commença à assister à un décloisonnement et, la notion de transversalité fit son apparition. L'entreprise passa ainsi dans une démarche de recherche de l'efficacité et de la maîtrise des coûts.³

1.2. Définition de la logistique

Le concept de la logistique adopte plusieurs définitions, nous avons choisi de citer quelques-unes afin de pouvoir comprendre qu'est-ce que la logistique.

L'une des premières définitions de la logistique est proposée en 1935 par l'American Marketing Association : *«La logistique regroupe les différentes activités réalisées par une entreprise, y compris les activités de service, durant le transfert d'un produit du site de production jusqu'au site de consommation»*.⁴

Selon JAMES L.HESKET, la logistique comme *«Gestion de toutes les activités qui contribuent à la circulation des produits et à la coordination de l'offre et de la demande dans la création d'utilité par la mise à disposition de marchandises en un moment donné»*.⁵

Selon le premier réseau français des professionnels de la Supply Chain l'ASLOG : *« La logistique est l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toute les opérations déterminant le mouvement des produits tel que localisation des usines et entrepôts, approvisionnement, gestion physique des encours de fabrications, emballage, stockage, et gestion de stock, manutention et préparation des commandes, transport et tournées de livraison»*.⁶

³ <http://logistique-pour-tous.fr/histoire-de-la-logistique/>

⁴ Rémy LE MOIGNE « supplychain management », Dunod, paris, 2017, p9.

⁵ MEDAN Pierre, GRATACAP, Anne, OP, cit, p11.

⁶ MEDAN Pierre, GRATACAP « logistique et supplychain management » Dunod, paris 2008, p12.

1.3. Les objectifs de la logistique

L'objectif traditionnel d'un système logistique est d'atteindre un niveau de service donné pour un coût minimum, mais cet objectif ne doit pas masquer les autres objectifs opérationnels de la logistique. Ces derniers déterminent la performance logistique : ⁷

- Répondre aux exigences des clients dans les meilleurs délais pour avoir une meilleure coopération entre l'industrie et le commerce.
- Réduire la variabilité dans le processus logistique qui génère des coûts élevés et des clients insatisfaits.
- La logistique permet de réduire les stocks afin de maîtriser les coûts logistiques sans sacrifier le niveau de service client,
- La logistique permet d'avoir la massification des flux recherchés par les industriels et les distributeurs par la consolidation des transports qui représentent des coûts logistiques très élevés, donc il faut faire attention au volume transporté.
- La surveillance et l'amélioration de la qualité de la chaîne qui relie le producteur et le consommateur pour parvenir au «zéro défaut» du produit servi et du service rendu.
- La logistique permet d'évaluer le coût du cycle de vie d'un produit ou d'un équipement de sa conception à son retrait.
- La logistique permet la diminution des coûts de transport et de stockage de matières premières.

La logistique a pour finalité donc de coordonner les produits en circulation de manière à ce que les produits circulent en continue pour diminuer les délais de livraison et diminuer les coûts en regroupant les produits.

1.4. Les enjeux de la logistique

Les enjeux de la logistique sont présentés comme suit:

- **La croissance de l'entreprise** : La stratégie implique une parfaite maîtrise des problèmes logistiques. (Exemple : livraison en 24h implique une gestion des flux particulièrement performante).
- **La maîtrise des coûts** : Grâce à une meilleure connaissance de l'ensemble des coûts du produit, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à l'après de

⁷ MEDAN Pierre, et GRATACAP Anne, 2008, op.cit, p15 et p16.

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.

- **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 (la sous-traitance).
- **La normalisation des produits et des processus de gestion :** L'optimisation des flux implique l'établissement des normes (standardisation de certains composants et produits, normes de coûts...).
- **La diversification de l'entreprise :** La maîtrise de la chaîne logistique permet à l'entreprise d'élargir la gamme de ces activités.
- **La flexibilité et l'adaptabilité de l'entreprise :** L'acquisition de la flexibilité et l'adaptation d'une entreprise grâce à une souplesse dans la distribution *Amont* et *Aval* ainsi qu'une meilleure maîtrise de la gestion des transports et du stockage.

1.5. Les activités de la logistique

La logistique d'une manière générale, regroupe l'ensemble des activités mises en œuvre pour assurer la disponibilité d'un bien ou d'un service, à un lieu où le besoin existe, et garantissant une gestion optimal de la combinaison « quantités, délai et coûts ». ⁸

La définition de la logistique prend un sens plus précis suivant le contexte dans lequel elle est déployée :

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

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

⁸<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Fonctions-logistiques.htm>

- Dans l'industrie, la fonction logistique regroupe toutes les activités précédentes, auxquelles s'ajoutent les opérations de :
 - Gestion des données techniques de la production ;
 - Planification des besoins en composants

- Dans les administrations, la fonction logistique regroupe généralement l'ensemble des activités de gestion des ressources physique (bâtiments, engins divers de travaux et manutention, véhicules de transport,).A ces dernières, s'ajoutent les« services généraux» (petite maintenances, entretien, sécurité...).

Cependant, on peut séparer les activités liées à la logistique en trois groupes :⁹

- Les activités directement rattachées à la production interne des biens et des services.
- Les activités de gestion des moyens de transport des personnes ou des biens vers l'extérieure de l'entreprise.
- Les activités indirectes ou activités de soutien

1.5.1. La logistique des biens et services : se répartie en :

✓ **La logistique d'approvisionnement**

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

✓ **La logistique des chaînes de fabrication**

Consiste à mettre en œuvre les activités de la planification des besoins en composants ;gestion des stocks des encours de production et de produits semi-finis ; gestion des données techniques de la production ;ordonnancement et planification de production ;manutentions entre unités de fabrication.

⁹ Idem.

✓ La logistique de distribution

Elle rassemble les activités mises en œuvre pour ravitailler les consommateurs en produits finis. Elle intègre donc l'administration des ventes (réception des commandes client, engagement sur les délais et planification des livraisons) ; la tenue des stocks et des magasins de produits finis ; la préparation des commandes; l'expédition et enfin la gestion des réseaux de distribution.

✓ La logistique de retour ou Reverse Logistics

La logistique de retour regroupe l'ensemble des activités qui contribuent à ramener vers l'usine (point d'origine) des marchandises récupérées chez le consommateur final.

1.5.2. La logistique de transport : se décompose en trois principales activités :

✓ La détermination des réseaux de transport

Il s'agit d'analyser les différents réseaux de transport et de choisir sur la base du coût global, des délais et de la qualité de service, la meilleure offre.

✓ La planification des transports

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

✓ La gestion du parc de véhicules

Elle regroupe l'ensemble des activités dont le but est de suivre l'utilisation des véhicules et de garantir la disponibilité de ces derniers pour d'éventuels besoins de transport (mise en œuvre des contrôles techniques, mise à jour des documents de bords, suivi des chauffeurs, gestions des stocks de carburant et des pièces de rechanges).

1.5.3. La logistique du soutien

La logistique de soutien consiste à la mise en œuvre d'un certain nombre d'activités non techniques, indirectement liées à la production des biens et services, mais dont la nécessité est justifiée par leur disposition à faciliter cette production.

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

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

Section02 : La chaîne logistique (Supply Chain)

La chaîne logistique représente les étapes qui devraient être effectuées pour acheminer un produit vers le consommateur.

2.1. Définition de la chaîne logistique

Le terme anglais « Supply », employé comme verbe, se traduit par « fournir » ou « approvisionnement ».

Initialement, l'expression « Supply Chain » s'utilisait pour décrire la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise. Il fallait y associer le qualificatif « intégrée » pour évoquer la chaîne globale du fournisseur au client.

Plusieurs définitions ont été données pour définir la chaîne logistique (Supply Chain) :

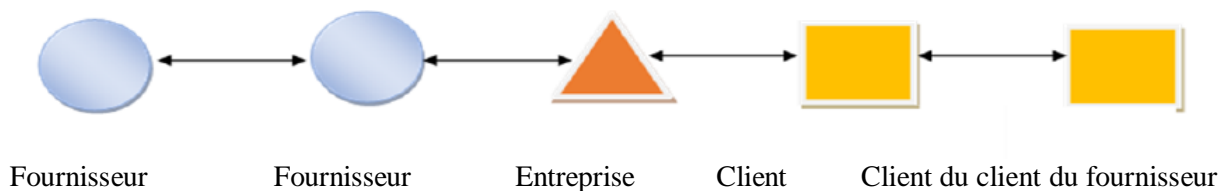
- **Définition 01 :** « *L'ensemble des fonctions de management qui supportent le cycle des flux de produits de bout en bout, d'approvisionnement et de contrôle interne des matières premières à la planification et au contrôle de l'en-cours de fabrication et à l'entreposage, l'expédition et la distribution des produits finis.* »¹⁰
- **Définition 02 :** « *Une supply chain est un réseau d'organisations (fournisseurs, usines, distributeurs, clients...) qui participent à la fabrication, la livraison la vente*

¹⁰ Rémy Le Moigne, op, cit, p8.

d'un produit à un client. Ces organisations échangent entre elles des produits, des informations et de l'argent. »¹¹

- **Définition 03** : « La fonction de la chaîne logistique dans l'entreprise est d'assurer au moindre coût la coordination de l'offre et de la demande, aux plans stratégique et tactique, ainsi que l'entretien à long terme de qualité des rapports fournisseurs-clients qui la concernent. »¹²

Figure N° 01 : La chaîne logistique (Supply Chain)



↔ Flux de produits, flux de données et /ou flux monétaires.

Source : Rémy LE MOIGNE « Supply Chain mangement » DUNOD, paris, 2017, p11.

2.2. Les flux de la logistique

En peut distinguer trois flux traversant une chaîne logistique : les flux physiques, les flux d'informations et les flux financiers : ¹³

2.2.1. Les flux physiques : Ils peuvent déclinés en flux principaux (les matières premières, les composants, les produits semi-finis et les produit finis), en flux annexes (les emballages et les contenants réutilisables, palettes, bacs plastique...) ainsi qu'en flux de retour liés au recyclage ou au service après-vente ;

¹¹WACKERMANN Gabriel « la logistique mondiale transport et communication »Edition Marketing, paris, 2005,p241.

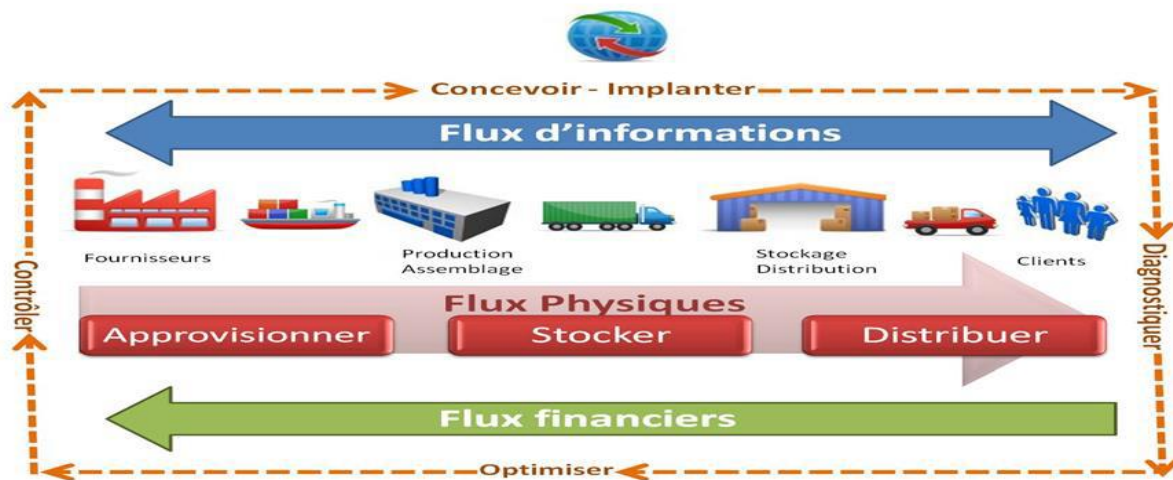
¹² Pierre Medane, CARATACAP Anne, op, cit, p19.

¹³ THIERRY Roques « Optimisez votre chaîne logistique »Edition, Afnor, 2015, p3, p4

2.2.2. Les flux d'information : Ils peuvent être déclinés en flux principaux (prévisions et commandes fermes) et en flux annexes liés à la situation logistique des flux physiques, aux capacités et aux événements concernant les flux physiques ;

2.2.3. Les flux financiers : Décomposables en flux principaux (acomptes et paiements par les «clients » des produits venant des «fournisseurs ») et en flux additionnels (pénalités en cas de retards de la livraison ou de retards de paiement).

Figure N° 02 : Les flux de la chaîne logistique.



Source : http://englishtransport.canalblog.com/albums/supply_chain/index.html

Une chaîne logistique traditionnelle correspond donc à un ensemble de processus constitués d'un flux informationnel (commandes d'aval vers l'amont), d'un flux physique (livraison d'amont vers l'aval) et d'un flux financier (factures d'amont vers l'aval et paiements d'aval vers l'amont). Les stocks entre les entreprises de la chaîne servent à faire face aux décalages entre les commandes et les livraisons et aux incertitudes susceptibles d'affecter les livraisons.

2.3. Les enjeux de la chaîne logistique

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

domination par les prix (et donc les coûts) ou différenciation, nous sommes entrés dans l'ère du prix et de la différenciation.¹⁴

Il faut maintenant être leader dans tous les domaines : prix, qualité, délai, flexibilité, niveau de service.

- A) Les prix/ les coûts :** La pression permanente sur les prix oblige les producteurs à améliorer régulièrement leur productivité et leur organisation industrielle. Cette tendance les a amenés à agir sur tous les coûts qu'ils soient directs à l'usine (main d'œuvre, machines...), indirects ou frais généraux du siège.
- B) La qualité des produits :** La qualité n'est plus vraiment un objectif dans la mesure où elle se présente comme un pré-requis pour pouvoir être compétitif. L'unité de mesure utilisée reflète bien les progrès réalisés dans ce domaine. La question ne se pose plus sous la forme du niveau de la qualité à atteindre mais plutôt du coût pour y parvenir.
- C) Le délai :** Le délai se définit comme le temps s'écoulant entre la demande du client et la réception du produit commandé. Dans l'entreprise, industrielle ou non, pour l'utilisateur, il est plus souvent perçu comme le temps entre la constatation du besoin et le moment où il peut commencer à l'utiliser. Cet écart intègre des opérations réalisées par le fournisseur (préparation de la commande, expédition ...). Mais également les tâches internes (constatation du besoin, contact avec le service achats, passation de commande, puis réception et contrôle).
- D) La flexibilité :** La flexibilité, ou capacité à réagir à des variations de la demande, se présente sous deux aspects : 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 pour modifier son plan de fabrication, réorganiser son processus et passer à un autre article.
- E) Le niveau de service :** Il s'agit de la probabilité de satisfaire la demande dans un délai donné. L'application de ce concept pose quelques difficultés, en particulier dans le choix des variables. Faut-il comparer les livraisons effectuées au nombre total de la livraison, ou plutôt choisir le nombre de lignes de commandes, les tonnes ou encore le chiffre d'affaire.
- F) Le risque:** Le fonctionnement en juste-à temps de bon nombre d'entreprise n'a fait qu'accroître la peur de l'aléa. Le coefficient de risque est alors devenu un des

¹⁴ Samir Benchaira « Management et suivi de la performance de la chaîne logistique portuaire » mémoire fin d'étude, Université Abdelmalek Essaâdi, Maroc.

indicateurs à suivre, pour l'entreprise elle-même, mais aussi pour ses clients, dont le potentiel externe provenant du marché, de la concurrence, des changes, de la législations, etc. ,et les risques interne liés à l'organisation, la technologie utilisée, le niveau de la main-d'œuvre, la gamme de produits et son renouvellement.

G) Potentiel de progrès : Le potentiel reprend des éléments subjectifs et objectifs, climat social, âge moyen de personnel, ancienneté, organisation en ateliers technologiques, communication dans l'entreprise, existence de groupes de travail, etc.

2.4. La mise en place d'une chaîne logistique

L'adaptation de la gestion de la chaîne logistique est un mécanisme stratégique pour les entreprises, car son objectif plus ciblé est d'atteindre des résultats très précis, ainsi que des améliorations à de plusieurs niveaux, à savoir la production et la distribution. La mise en place d'un modèle « Supply Chain » s'appuie sur les étapes suivantes ¹⁵:

2.4.1. Le diagnostic : il s'agit d'analyser les clients et leurs besoins, vérifier la disponibilité des produits, emplacement des stockages, système d'information et tous les flux, introduire une fonction logistique fiable dépend des estimations de prévisions.

2.4.2. Le choix de la cible : c'est la segmentation de la clientèle et la différenciation des services qu'ils attendent. L'entreprise doit analyser les besoins, comprendre ses clients, et savoir développer une offre adaptée.

2.4.3. La construction de l'offre : elle fonctionne selon les attentes des clients, la capacité de production et l'offre compétitive. La mesure de service fera en termes de qualité et de coût.

2.4.4. La mise en place des outils : comme l'ECR (Efficient Consumer Response) les nouvelles technologie de l'information et de communication qui permettent d'obtenir des informations de commande de produit du point de vente pour échanger des donnée entre les clients industriels et le fournisseurs. Permettant aux partenaires de la chaîne logistique d'agir sur la « vrai » demande d'épande d'estimations, prévisions...

2.4.5. Le fonctionnement en collaboration entre acheteur et fournisseur : il s'agit de la détermination commune de la stratégie, créer une différence mixte entre l'acheteur, le fournisseur et le transporteur (mode de transport, moyen de paiement, l'assurance ...etc.) toutes ses formes de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement sont de plus courantes.

¹⁵ <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385ad5b39a6d.pdf>

Section 03 : La logistique internationale

A l'international, la logistique a pour vocation d'accompagner les activités des firmes à l'export, elle consiste à acheminer le produit vers un client qui se trouve dans pays étranger.

Dans cette section nous parlerons de la logistique internationale, et ses intervenants ainsi les modes de transport, en fin l'importance de la logistique international dans l'exportation.

3.1. Définition de la logistique internationale

Lorsqu'un produit est exporté d'un pays à l'autre, la principale préoccupation de l'exportateur est de s'assurer que le produit en question arrive dans un port sûr sans détérioration, sans blocages liés à la réglementation de chaque pays, dans les délais et selon le coût estimé. Les différentes étapes de la distribution constituent une logistique internationale qui dépasse largement le domaine du transport internationale.

*« La logistique internationale est la pratique des méthodes de la logistique traditionnelle pour une gestion optimisée des flux de marchandises et de personnes à l'internationale. Elle intègre les activités d'importation et d'exportation des opérations de transport transfrontaliers. »*¹⁶

3.2. Les intervenants de la logistique internationale

Le transport de marchandise au sien d'un même pays est souvent réalisé de bout en bout par un seul transporteur. À l'inverse, dans le transport international, rares sont les sociétés capables d'assurer le transport de marchandises de bout en bout. Seules quelques sociétés de transport express disposent de leurs propres moyens pour prendre en charge toute la chaîne de transport du site de chargement au site de livraison.

Les principaux intervenants dans une chaîne de transport internationale sont :¹⁷

- **Organisateur de transport ou commissionnaire de transport**

L'organisateur de transport est un intermédiaire qui se charge d'organiser pour le compte d'un expéditeur, mais en son nom propre, un transport de marchandise. L'organisateur de transport choisit librement les transporteurs et les autres intermédiaires (transitaire portuaire ou

¹⁶<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Logistique-internationale.htm>. consulté le 27/04/2022, 23 :30h

¹⁷ Rémy LE MOIGNE « Supplychain management », paris, 2017, p317, p318, p319.

aéroportuaire par exemple) auxquels il fera appel pour accomplir sa mission et traite avec eux en son nom propre. L'organisateur de transport peut prendre à sa charge la chaîne de transport de bout en bout ou une partie seulement (du site de chargement au port de destination par exemple).

- **Transitaire (portuaire ou aéroportuaire) ou mandataire de transport**

Le transitaire portuaire est un agent qui assure la liaison entre deux modes de transport. Il réalise les opérations physiques (comme le chargement ou le déchargement de navires) et administratives (comme les formalités douanières).

- **Armateur**

L'armateur effectue le transport maritime de marchandises. Il peut être le propriétaire, l'exploitant ou l'affréteur d'un navire. Certains armateurs proposent un service de transport de port à port en prenant en charge le pré-acheminement et le poste-acheminement portuaire. Le plus souvent cependant, les pré et poste acheminements sont organisés par le chargeur ou son mandataire.

- **Agent maritime ou consignataire de navires**

L'armateur est représenté par un agent maritime. L'agent maritime effectue toutes les opérations physiques ou administratives que l'armateur réaliserait lui-même s'il était présent sur le port.

- **Agent de fret aérien**

L'agent de fret aérien représente dans les aéroports les compagnies de fret aérien.

- **Manutentionnaire**

Le manutentionnaire effectue les opérations d'arrimage, le chargement et de déchargement des navires. Il est également chargé de la garde des marchandises dans l'enceinte du port. Les chargeurs devaient déposer leur marchandise sur le quai.

- **Commissionnaire en douane**

Le commissionnaire en douane agit au nom et pour le compte d'un client ou en son nom propre dans la réalisation d'opérations de dédouanement import et /ou export.

- **Transitaire de transport**

Le transitaire de transport est un mandataire qui exécute les ordres de son client. Il n'a pas le choix des sous-traitants et n'est donc pas responsable de la défaillance de ces derniers.

3.3. Les différents modes de transport international

La politique logistique de l'entreprise conduit à rechercher des solutions de transport faisant intervenir un mode de transport, des techniques et des contraintes spécifiques.

Le transport international est un outil stratégique et crucial pour l'acheminement d'une marchandise ou d'un bien ou encore d'un produit donné. Généralement on distingue plusieurs modes de transport international : le transport maritime, le transport aérien, le transport routier, le transport ferroviaire, le transport fluvial et les services postaux.

Une entreprise exportatrice choisit un mode de transport optimal moins coûteux et moins risqué.

3.3.1. Le transport routier

Le transport routier est le transport de marchandises par route, directement d'une entreprise à une autre même sur longue distance. En effet, le transport routier est utilisé fréquemment lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations sur un territoire donné.

Il existe trois types de véhicules assurant le transport routier de marchandise :

- Les véhicules isolés (camions) ;
- Les véhicules articulés, composés d'un tracteur et d'une semi-remorque, souvent utilisés pour transports internationaux ;
- Les trains routiers constitués d'un camion et d'une remorque ;

Ce type de transport présente des avantages et inconvénients :

- **Les avantages :**
 - Service en porte à porte, sans rupture de charge
 - Délai relativement rapides
- **Les inconvénients :**
 - Service et délai fonction des pays parcourus et des conditions climatiques

-Développé surtout sur l'Europe continentale pour les distances moyennes.

3.3.2. Le transport aérien

Généralement, le transport aérien est utilisé pour transporter des produits dont la valeur est très élevée.

Le transport aérien représente des avantages et des inconvénients :

- **Les avantages :**
 - Rapidité, sécurité pour la marchandise
 - Emballage peu coûteux
 - Frais financiers et de stockage moindres
- **Les inconvénients :**
 - Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandise ou faible de valeur
 - Capacité limitée
 - Interdit à certains produits dangereux
 - Rupture de charge.

3.3.3. Le transport maritime

Le transport maritime est le mode le plus économique pour les échanges de longue distance. Il est également utilisé pour les échanges de courte distance dans les régions bien irriguées par les mers.

Comme tous types de transport, le transport maritime représente des avantages et des inconvénients :

- **Les avantages :**
 - Taux de fret avantageux sur destinations
 - Possibilités de stockage dans les zones portuaires
 - Tous les points du globe peuvent être desservis
- **Les inconvénients :**
 - Délais importants
 - Encombrement portuaire de certaines zones
 - Certaines lignes ne sont pas conteneurisées

- Ruptures de charge et manutention source d'avaries
- Assurance plus élevée et emballage plus onéreux.

3.3.4. Le transport ferroviaire

Ce mode de transport est très utilisé pour le transport massif. S'il est moins flexible que le transport routier, il peut dans certain cas être le plus adapté que le transport routier.

Le transport ferroviaire présente aussi plusieurs avantages et inconvénients :

- **Les avantages :**
 - Développement du transport combiné et possibilité porte à porte
 - Fluidité du trafic et respect des délais
 - Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants.
- **Les inconvénients :**
 - Compétitivité moindre pour les courtes distances
 - Limite du réseau
 - Ruptures de charge.

3.3.5. Le transport fluvial

Le transport fluvial est peu coûteux en énergie et permet de transporter des tonnages très importants. C'est le mode transport relativement lent.

Ce type de transport présente des avantages et des inconvénients :

- **Les avantages :**
 - Remarquable capacité d'emport, 300 à 2500 tonnes selon les convois
 - Faible coût
- **Les inconvénients :**
 - Lenteur et donc immobilisation de marchandise pendant le transport
 - Ruptures de charge.

3.3.6. Le transport postal

La poste est le service délivré par une opération postale et qui consiste assurer le transport et la distribution de courriers. Il permet d'expédier dans le monde entier des colis selon différentes formules, avec des formalités douanières simplifiées.

Le transport postal représente des avantages et des inconvénients :

- **Les avantages :**
 - Formalité douanières simplifiées
 - Possibilité d'utiliser des formules à des délais garantis.
- **Les inconvénients :**
 - Priorité des envois et des services offerts variant selon les destinations
 - Utilisation limitée aux petits envois.

3.4. Importance de la logistique internationale dans l'exportation

La logistique internationale joue un rôle primordial ans le commerce extérieur. La société commerciale ne peut négliger de diriger des marchandises exportées et /ou importées.

La logistique est le principal secteur d'exportation et d'importation. Elle affiche une forte croissance internationale après la mondialisation et le libre-échange partout dans le monde, la montée en puissance des pays émergent, le développement de nouvelles technologies ainsi que l'explosion du e-commerce.

Le transport est un élément essentiel dans l'exportation et l'importation, c'est la colonne vertébrale de la logistique internationale, quand l'économie international en croissance rapide le marché de transport est accompagné.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous pouvons conclure que la logistique est une fonction et une démarche essentielle à l'entreprise, dans les opérations internationales spécifiquement dans les activités d'exportation.

La logistique recouvre un ensemble de méthodes d'organisation et de gestion, pour un meilleur traitement des commandes, assurer l'acheminement des différentes opérations (conditionnement, stockage...etc.), et enfin distribution et transport.



**Chapitre II :
Cadre conceptuel
sur l'exportation**

Introduction

L'activité d'exportation devient une exigence incontournable du monde actuel, soit pour l'Etat ou pour l'entreprise. L'exportation est le fait de céder des produits et /ou services destinés à être commercialisés et vendus sur des marchés étrangers. On distingue entre les sociétés totalement exportatrices, dont la cession porte sur l'ensemble de sa production, et les sociétés partiellement exportatrices.

Théoriquement, l'exportation constitue la forme la plus traditionnelle du développement international des firmes.

Dans ce chapitre nous allons focaliser sur deux sections, la première est consacrée à un récapitulatif général sur l'exportation, la deuxième parle sur les procédures de l'activité d'exportation.

Section 01 : Généralités sur l'exportation.

Dans cette section nous allons faire un aperçu sur les généralités des exportations. Nous allons développer les éléments théoriques relatifs aux exportations tels que les formes d'exportation, les contraintes liées à l'exportation et les risques inhérents à l'activité d'exporter.

1.1. Définition de l'exportation

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

Cette activité économique et commerciale est considérée comme étant très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays de moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs.

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial.

¹ MICHEAL Rainelli « l'organisation mondial de commerce », la découverte, 1999, p24.

1.2. Les formes d'exportation

En fonction de la nature du contrôle que l'entreprise souhaite exercer sur la commercialisation de ses produits ou services, elle peut opter pour une exportation indirecte, directe ou concertée.²

1.2.1. L'exportation directe

Dans le cadre de l'exportation directe, l'entreprise est amenée à nouer des relations commerciales à l'étranger. Elle permet généralement une meilleure maîtrise de la commercialisation des produits et services exportés par l'entreprise. Celle-ci peut choisir de vendre directement à ses clients, mais également confier la vente de ses produits et services à des intermédiaires localisés à l'étranger (agent commercial, importateur- distributeur).³

-Agent commercial : est un commerçant mandaté par la société exportatrice pour négocier des affaires en son nom et pour son compte dans le pays importateur.

-L'importateur-distributeur : est un commerçant localisé à l'étranger, qui achète et vend sous son propre nom (ou sa propre marque) les produits de l'exportateur.

1.2.2. L'exportation indirecte (sous traitée)

L'exportation indirecte ou l'exportation sous traitée est un modèle pour les entreprises de sous-traiter les ventes à l'exportation. Dans ce but, elle recourt à un intermédiaire commercial qui a les ressources, les compétences, la connaissance et l'expérience du marché. L'intermédiaire se place entre l'exportateur et les distributeurs locaux. En général, il achète les produits à l'exportateur et les revend ensuite sur le marché à des conditions qu'il définit. Les risques de l'exportateur sont donc limités ; en contrepartie, il perd la maîtrise de la politique commerciale et ne contrôle pas les conditions de commercialisation des produits sur le marché.

1.2.3. L'exportation concertée (associée)

L'exportation concertée ou associée consiste à exporter en coopération avec les autres entreprises. L'association avec d'autres entreprises nationales permet de constituer un groupement d'exportateurs qui mettent des moyens en commun pour mener leur politique

² Ulrike MAYRHOFER « marketing international », Ed, ECONOMICA, 2004, p58.

³ Ulrike MAYRHOFER, op, cit, p59, 60.

d'exportation. Les modalités les plus connues d'exportation concertée sont : le groupement d'exportation et le portage.

- **Le groupement d'exportation** : est la mise en commun par plusieurs entreprises non concurrentes de tout ou partie de leur activité d'exportation.
- **Le portage** : est un système de coopération entre grandes entreprises et PME afin de faire bénéficier cette dernière du réseau international de la première, déjà implanté pour commercialiser ses propres produits.

1.3. Les effets de développement des exportations sur un pays

Plusieurs études ont porté sur la vérification d'une relation positive entre l'accroissement des exportations et la croissance économique. Ces études considèrent les exportations comme une variable explicative jouant un rôle promoteur dans l'augmentation de PIB.⁴

1.3.1. Le développement des exportations

Le développement des exportations est facteur de croissance économique. En effet, la croissance des exportations joue un rôle moteur de l'expansion ; la prise de conscience par les entreprises de l'existence d'une demande préalable et plus précisément la certitude d'une expansion possible des débouchés externes, les incitent à accroître leur exportation ainsi que leurs investissements.

1.3.2. Un multiplicateur d'exportation

Le multiplicateur extérieur fonctionne en économie ouverte. Toute augmentation des exportations entraîne une variation amplifiée du revenu national. En effet, l'effort à l'exportation stimule la croissance.

Les exportations se traduisent par des entrées de devises. Cela génère des revenus, et entraîne une demande supplémentaire : cette demande suscite un accroissement de la production nationale ; et cette dernière engendre de nouveaux revenus.

Ainsi, en se référant à la notion du multiplicateur Keynes, à côté du multiplicateur de l'investissement, il existe un multiplicateur de commerce extérieur qui signifie à une variation du montant des exportations correspondant un accroissement du PIB.

⁴ROLLANDE Jennyfer « l'impact des exportations sur la croissance économique », (cas de Madagascar), mémoire pour l'obtenir d'étude approfondie, Université D'Antananarivo, 2010, p24, 25.

La libération des échanges crée donc des opportunités des exportations qui déclenchent un effet multiplicateur bénéfique. Il y a lieu aussi de mentionner le caractère dynamique de cet effet, puisque les taux de croissance ne se renouvellent qu'avec une nouvelle croissance des exportations.⁵

1.3.3. Les exportations, une source de l'innovation des entreprises

La plus grande exposition des opérateurs locaux à la concurrence internationale et aux rigueurs du marché international favorise les effets d'émulation, d'absorption des innovations et donc la compétitivité des produits exportables, ce qui est favorable à la transformation. Le développement des exportations encourage ainsi l'investissement national et étranger, et permet l'accès au capital et à la technologie.

Enfin, dans un pays où la main-d'œuvre est abondante, les exportations jouent un rôle important, en absorbant cette main-d'œuvre, ils permettent la création des zones franches d'exportations ; ces zones regroupent des entreprises tournées vers l'extérieur.

1.4. Les contraintes liées à l'exportation

On distingue trois types de contraintes à l'exportation :

1.4.1 Les contraintes liées aux ressources et/ou compétences des entreprises

- ✓ Les contraintes liées aux compétences managériales de l'entreprise :
 - 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 au produit qui peuvent fournir les ressources disponibles ;
 - La difficulté de l'entreprise à combiner des ressources nouvelles et disponibles ;
- ✓ Ressources financières limitées et difficulté d'accéder aux financements

L'exportation nécessite des besoins financiers spécifiques. En effet, même si certains besoins sont communs à l'activité domestique et à l'activité internationale de l'entreprise, ils créent un besoin en financement supplémentaire. Il faut noter à cet égard que :

⁵ Jean-Marc SIROEN « L'OMC et la mondialisation des économies », Edition. ECONOMICA, Paris, 1998, p30, 31.

- Une entreprise ne disposant pas d'une surface financière suffisante, se trouve dans l'incapacité de financement des stocks supplémentaire pour répondre aux commandes venant de l'étranger.
- Les ressources financières limitées de l'entreprise contraignent son développement international, dans la mesure où ce dernier engendre de nouvelles dépenses qu'il faut couvrir, notamment les frais d'approche du marché étranger et les coûts de prospection.
- Le manque de ressources financières peut également empêcher la réalisation des innovations nécessaires à l'adaptation du produit, avec l'export augmentent les coûts de fourniture des services après-vente à l'étranger.

1.4.2 Les contraintes législatives, réglementaires et normatives

Les règlements et normes particulières à chaque pays impliquent souvent une adaptation technique ou une modification des composantes périphériques du produit. Les divergences entre les règles techniques et les procédures d'évaluation de la conformité du produit adoptées dans les différents Etats peuvent donner lieu à la création des barrières.⁶. Il s'agit principalement des règlements techniques (loi, décret, règlement des pouvoirs publics), dont l'application est obligatoire pour ne pas avoir une interdiction de commercialiser le produit sur le marché.

1.4.3 Les contraintes liées à la logistique internationale

La logistique est un levier direct sur les coûts et sur la rentabilité de l'entreprise. Quand elle n'est pas maîtrisée, la logistique internationale devient un frein à l'activité export de l'entreprise. En effet, différents coûts entravent la compétitivité internationale de l'entreprise, ces derniers peuvent être engendrés par :

- Les retards aux ports ;
- La lenteur des procédures administratives notamment au niveau des douanes ;
- L'entreposage inadéquat aux ports ;

⁶KASMI S, KENTOURI S « exportation pour les entreprises algérienne », contrainte et comportement (cas de wilaya de Bejaia), mémoire master, Université Bejaia, 2015, p19.

1.5. Les risques liés à l'exportation

Nous distinguons plusieurs types de risques auxquels sont exposées les entreprises qui s'internationalisent, notamment dans le cadre de leur stratégie d'exportation. Ces risques peuvent se manifester soit en amont de la stratégie d'exportation, soit au niveau des transactions internationales.

✓ Le risque pays (politique)

Le risque «pays» représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement.

✓ Le Risque commercial

Il s'agit du risque lié au non-paiement par l'entreprise importatrice de la somme due, qui peut s'expliquer par son incapacité financière à faire face à ses engagements (situation d'insolvabilité) ou par sa volonté de ne pas honorer ses dettes (comportement de mauvais payeurs).⁷

✓ Le Risque économique

Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des prix des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque-pays (donc inclus dans le risque politique).⁸

✓ Le Risque de change

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autre), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelque mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportation, importation, investissement, recettes sur l'investissement).⁹

⁷ Legay. D « commerce international »,Edition, Nathan, Paris, 2011, p292.

⁸ Ghislaine Legrand, Hubert Martini « commerce international », DUNOD, paris, 2010, p130.

⁹ Ghislaine Legrand, Hubert Martini « Gestion des opérations import-export », DUNOD, 2008, p107.

✓ Le Risque juridique

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué, il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.

1.6. Les avantages et inconvénient de l'exportation

Les exportations offrent de nouvelles opportunités aux entreprises afin de s'internationaliser. Pour réussir sur les marchés étrangers, il faut qu'elle soit ambitieuse et saisir les avantages qui lui permettent de réduire les risques et entraves qu'elle peut rencontrer à l'international.

• Les Avantages

- augmentation du chiffre d'affaire de l'entreprise ;
- progression des bénéfices à travers l'augmentation de la marge commerciale ;
- la régularité des ventes ;
- la compétitivité des produits à travers l'adaptation et la politique de communication ;
- gagner une autorité national et de la faire progresser ;
- la croisement du niveau de la production en bénéficiant du rendement d'échelle ;
- dynamisation de l'entreprise ;

• Les Inconvénients

- les coûts supplémentaires (publicité, achat de nouveaux matériels et recrutement des nouveaux personnels) ;
- la lenteur des durées de réalisation des projets
- la différence de monnaie de règlements ;
- l'accessibilité aux marchés étrangers ;
- la concurrence ;
- les différences culturelles ;

Section 02 : Les procédures d'exportations

Cette section est dédiée aux différentes procédures remplies lors de l'opération d'exportation, à savoir, le contrat de vente à l'international, la domiciliation bancaire, les incoterms, les instruments et les techniques de paiement.

2.1. La démarche export et ses phases

Pour réussir les exportations il faut suivre certaines étapes essentielles. Il s'agit d'effectuer un diagnostic export et à développer une stratégie marketing.

2.1.1. Le diagnostic export

Est un outil qui permet à une entreprise d'évaluer ses forces et ses faiblesses et les opportunités et les menaces qu'elle peut rencontrer sur le marché. Pour réaliser un diagnostic export, l'entreprise réalise dans un premier temps le diagnostic interne pour déterminer sa capacité d'exporter, suivi d'un diagnostic externe, pour déterminer le potentiel du pays ou du marché ou elle souhaite s'implanter.¹⁰

▪ Le diagnostic interne

Pour évaluer sa capacité d'exporter, une entreprise doit évaluer les forces qu'elle possède et les faiblesses auxquelles elle devrait remédier afin de réussir sa démarche d'exportation.

Les force sont des facteurs positifs internes qui lui sont propres : la qualité de ses produits, la notoriété, son expérience à l'international, son potentiel financier, le respect des normes, ...etc.

Les faiblesses sont les facteurs négatifs internes qui peuvent empêcher l'entreprise de réaliser ses objectifs s'ils ne sont pas remédiés : équipement vieilliss, capacité de production insuffisante, personnel non qualifié, ...etc.

▪ Le diagnostic externe

Le diagnostic externe analyse la position de l'entreprise par rapport aux opportunités et menaces d'un marché étranger.

¹⁰Denisa Mihaela-S, Sabine Inard-p « BTS commerce international», Studyrama, paris, 2013, P78.

Les opportunités sont des facteurs positifs externes de l'entreprise : conjoncture économique favorable, existence d'une demande potentielle...etc.

Les menaces sont des facteurs négatifs externes qui peuvent affecter le développement de l'entreprise sur le marché : fiscalisation importante, instabilité politique, instabilité monétaire, concurrence exacerbée...etc.

2.1.2. Développer une stratégie marketing

Construire une stratégie marketing permet de placer les consommateurs comme les concurrents. La stratégie marketing se doit d'aborder les moteurs du marketing-mix : ¹¹

➤ Produit

La position de produit aide à élaborer une stratégie de prix, le produit est-il haut gamme, moyen ou bas. La qualité aussi est un facteur déterminant, et le service après vente ou le service d'entretien, accompagné d'une garantie.

➤ Prix

Un prix export doit être réalisé et permettre de dégager une marge bénéficiaire satisfaisante. Il doit tenir compte des coûts de production, des coûts de transports et de distribution, de la stratégie de vente du produit. Il intégrera également les aspects taux de change ainsi que l'amortissement des coûts de spécifique de l'exportation (étude de marché, assurance, couverture des risques¹²).

➤ Promotion

Il existe de nombreuses façons de promouvoir un produit : les affiches publicitaires, internet, participation aux foires...

➤ distribution

La politique de distribution amène l'entreprise à choisir un canal de distribution (intermédiaires successif) et un circuit (ensemble des canaux utilisés). Le canal peut être court car limité à un seul intermédiaire ou long¹⁰.

¹⁰Ghislaine Legrand, Hubert Martini « commerce international » 3eme édition, paris, 2010, p36.

¹² Jean-Louis Amelon. Jean-Marie cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », de Boeck, 1er édition, 2010, p202.

2.2. Le contrat de vente à l'international

Le contrat de vente est au cœur du commerce international des marchandises. Cet engagement mutuel du vendeur et de l'acheteur présente des aspects spécifiques à l'international, en particulier du fait de la rencontre de deux systèmes juridiques différents. Il importe donc qu'il soit rédigé avec beaucoup d'attention et s'intéresser au cadre juridique de la vente internationale.¹³

Diverses clauses sont souvent énumérées dans ces types de contrats qu'on peut synthétiser dans le tableau suivant :

Tableau N° 01 : Les principales clauses du contrat de vente à l'international

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

¹³https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/contrat-de-vente-internationale-definition-droit-applicable/
Consulté le 11/05/2022.

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

Source : <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international>. Consulté le 11/05/2022, 21h38.

2.2.1. La formation de contrat de vente à l'international

Les quatre conditions nécessaires de formation de contrat de vente à l'international sont :

- A.** Consentement des deux parties au contrat,
- B.** Capacité de contracter (aucun des cocontractants ne doit être mineur ou majeur protégé) ;

- C. Objet déterminé ou déterminable, sont hors commerce les organes humains, la drogue et choses contraires à l'ordre public. L'objet du contrat doit appartenir au vendeur, le prix doit être déterminé ;
- D. Cause généralement définie comme le mobile d'achat qui inspire chacune des parties dans leur volonté de contracter, cette cause doit exister et être licite.

2.2.2. Les obligations de l'acheteur de vendeur

- **Les obligations du vendeur**

- Livrer les marchandises conformes en quantité, qualité, délais et lieux convenus,
- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat, et remettre tous les documents utiles.

- **Les obligations de l'acheteur**

- Payer le prix, prendre livraison des biens et vérifier la conformité des biens,
- Intenter une action en garantie contre les vices cachés dans un délai raisonnable après la découverte du dommage.

2.2.3 La domiciliation bancaire

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

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

Conformément à l'article 30 du règlement paru au journal officiel algérien n^o 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « *la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération*

»¹⁴. Ainsi la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

2.3 Les incoterms

2.3.1. Définition des incoterms

Les incoterms désignent les conditions de vente internationales (International Commercial Terms), et sont définis par la chambre de commerce internationale(CCI). Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risque entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou aéroport. Les incoterms précisent donc :

- A. Transfert de frais :** Dans une vente internationale, l'acheminement de marchandise nécessite fréquemment plusieurs transports, des dédouanements aussi bien à l'import qu'à l'export, des chargements et des déchargements.
- B. Transfert de risque :** Il est important de savoir qui doit supporter les coûts supplémentaires qui peuvent advenir en cours de voyage, aussi bien que les avaries qui peuvent être causées aux marchandises. C'est ainsi que les incoterms déterminent un point de transfert les risques.
- C. Les documents à fournir :** l'acheteur ou le vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises.

2.3.2. Présentations des zones incoterms

- **EXW (EX Works ou « a l'usine »)**

L'unique responsabilité de vendeur est de mettre la marchandise, à la disposition de l'acheteur, le vendeur n'est pas responsable de chargement de la marchandise sur le véhicule fourni par l'acheteur. L'acheteur supporte tous les frais et les risques inhérent au transport de la marchandise, de l'entreprise au lieu de destination. Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.

¹⁴ <https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m/Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair5.html>

- **FCA (free carrier ou « franco transporteur »)**

C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur, c'est lui qui paye le transport principal. Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre les marchandises entre les mains de transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. Si ce point n'est pas précisé, le vendeur a le choix du point qui lui convient le mieux au « lieu de délivrance ». Le transfert des frais et des risques intervient au moment où le transporteur « prend en charge » la marchandise. Le chargement dans les locaux du vendeur s'entend à ses frais et risques. En cas de transport d'approche, la livraison est faite véhicule non déchargé, donc tous les frais et risques de déchargement pour l'acheteur, en cas de camion complet, wagon complet, conteneur complet, c'est le vendeur qui fait le chargement et l'acheteur fait le déchargement, à leur propres frais et risque, le dédouanement à l'exportation à la charge de vendeur.

- **FAS (free alongsideship ou « franco le long du navire »)**

D'après ce terme, les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire sur le quai. Cela signifie que l'acheteur doit à partir de ce moment, supporter tous les frais et risque de perte ou dommage de marchandises.

- **FOB (free on board ou « franco à bord »)**

La marchandise doit être placée à bord du navire par le vendeur au port d'embarquement désigné dans le contrat de vente. C'est l'acheteur qui choisit le navire et paye le frais maritime.

- **CFR (Cost and Freight ou « Coût et fret »)**

C'est le vendeur qui choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu. Chargement sur navire à la charge de vendeur. Formalités d'exportation également le risque de perte ou de dommages aux marchandises. Douane import et déchargement la marchandise de l'acheteur.

- **CIF (cost, insurance and freight ou « coût, assurance et fret »)**

Terme identique au CFR avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours de transport maritime. Le transfert du risque et des frais se fait comme en FOB ou en CFR, lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire.

- **CPT (carriage paid to ou « port payé jusqu'à »)**

Le vendeur se charge du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de la livraison et du chargement au lieu de départ, du transport et de livraison jusqu'au lieu désigné par l'acheteur.

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

- **CIP (carriage and insurance paid to ou « port payé, assurance comprise, jusqu'à »)**

Ce terme est identique au précédent avec en plus, pour le vendeur, l'obligation de fournir une assurance transport contre les risque d'avarie à la marchandise ou la perte pendant le transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation

- **DAT « Delivered at Terminal »**

Cet incoterm remplace le DEQ (Delivered ex quay). Il est multimodal, donc valide pour tous les types de transport. Le vendeur à dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur aux terminal désigner dans le port au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal de port ou lieu de destination convenu.

- **DAP (delivered at place ou « rendu à destination »)**

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

- **DDP (delivered duty paid ou « rendu droits acquittés »)**

A l'inverse du terme « l'usine », cet incoterm, lorsqu'il est suivi par des mots désignant l'établissement de l'acheteur, dénote l'autre extrême, l'obligation maximum du vendeur. C'est le vendeur qui fait tous, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, ou sur site. Sauf stipulation contraire, le déchargement est à la charge du l'acheteur.

2.4. Les instruments de paiement à l'exportation

Les instruments de paiement à l'exportation sont : le chèque, Le virement Swift et les effets de commerce.

✓ Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, peu coûteux et très répandu dans le monde. Les avantages associés au chèque sont : Facile à transporter, Simple dans son utilisation, Utilisation universelle et Falsification.

Cependant ce moyen de paiement revêt aussi des inconvénients : Ya pas suffisamment de sécurité, Risque de non paiement et Risque de change.

✓ Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift si le virement est effectué avant tout expédition. Dans le cas contraire, le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportation pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport.¹⁵

a) Avantages

- Très rapide et sûr sur le plan technique.
- Peu onéreux.
- Pas de risque d'impayé.

b) Inconvénients

- Émission à l'initiative de l'acheteur.
- Temps plus ou moi long.
- Risque de change.

✓ Effet de commerce

Les effets de commerce revêtent deux formes, la lettre de change et le billet à ordre :

¹⁵Legrand Gh, Martini H, op cit, p129.

- **La lettre de change (ou traite commercial) :** est un écrit par lequel le vendeur (le tireur) donne l'ordre à l'acheteur (le tiré) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire).

a) Avantages

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

b) Inconvénients

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé.
 - Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.
 - Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.
- **Le billet à ordre :** est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, au vendeur (le bénéficiaire).¹⁶

2.5. Les techniques de paiement à l'exportation

On retrouve : l'encaissement simple, la remise documentaire et le crédit documentaire.

✓ **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 commande.

✓ **La remise documentaire**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque reçoit un mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir des documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur,

¹⁶Lasary « le commerce international », 2005, p143.

contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire peut prendre deux formes :

- **La remise contre paiement**

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

- **Documents contre acceptation**

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

- ✓ **Le 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 énumérés, de d'expédition des marchandises à destination des pays importateur, ou la preuve que les prestations ou service ont été accomplis* ». ¹⁷

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

2.6 La gestion douanière

Les services douaniers jouent un rôle très important dans les échanges commerciaux internationaux. Toutes les marchandises transportées à des pays étrangers sont obligées de passer par la douane.

¹⁷Ghislain L, Hubert M « gestion des opérations import-export »,DUNOD, paris, 2008 , p135.

2.6.1. Les missions de la douane

Les services administratifs sont responsables de l'application de la législation douanière, et de perception des droits et taxes, et qui son également chargé de l'application d'autres lois, et règlements relatifs à l'importation, l'exportation, l'acheminement ou au stockage des marchandises.

Selon l'article 3 du code des douanes algérien fixe ces missions, L'administration des douanes, a notamment pour missions:¹⁸

- de mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application uniforme des lois et règlements douaniers ;
- de percevoir les droits, taxes et impôts dus à l'importation et à l'exportation des marchandises et d'œuvrer à la lutte contre la fraude et l'évasion fiscales ;
- de lutter contre les atteintes aux droits de propriété intellectuelle et contre l'importation et l'exportation illicites des biens culturels ;
- de contribuer à la protection de l'économie nationale et à garantir un climat de concurrence sain, préservé de toutes pratiques illicites ;
- d'assurer l'établissement, l'analyse et la diffusion des statistiques du commerce extérieur ;
- de lutter, en collaboration avec les services concernés, contre :
 - * la contrebande, le blanchiment d'argent et le crime transfrontalier ;
 - * l'importation et l'exportation illicites de marchandises portant atteinte à la sécurité et à l'ordre public ;
- de s'assurer que les marchandises importées ou destinées à l'exportation ont subi les formalités de contrôle de conformité et ce, conformément à la législation et à la réglementation les régissant.

2.6.2 Les régimes douaniers

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

On distingue deux catégories de régimes :

Les régimes définitifs et les régimes suspensifs.¹⁹

¹⁸ https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/loi_no79-07_du_21_juillet_1979. mise à jour juin 2017.

¹⁹ <http://www.decitre.fr/media/pdf/feuilleter/9/7/8/2/2/.../9782216116546.pdf,02/06/2022>

➤ **Les régimes définitifs (généraux)**

- La mise à la consommation :

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

➤ **Les régimes suspensifs**

- Le transit :

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

- Les régimes économiques :

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

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

2.6.3. La procédure de dédouanement

Le dédouanement est une formalité obligatoire pour toutes les marchandises qui entrent ou qui sortent du territoire. La procédure de dédouanement est l'ensemble des formalités à accomplir pour dédouaner une marchandise.

Plusieurs procédures existent pour opérer le dédouanement d'un produit, une procédure de droit commun est utilisable pour les opérations du commerce international et qui impose le passage au bureau de douane et le dépôt d'un document administratif unique exigé par la douane.

A. La vérification de la marchandise

Chaque marchandise avant d'être expédiée, doit passer par des agents de vérification de la marchandise. Une fois l'enregistrement de la déclaration détaillée, les agents de douane doivent vérifier tout ou une partie de ces marchandises déclarées.

La vérification est donc, l'opération par laquelle la douane procède à l'examen physique des marchandises afin de s'assurer que leur nature, leur origine, leur provenance, leur quantité, et leur valeur sont conformes aux données de la déclaration en détail.

Dans le cas où le service de douane constate des différences entre les marchandises présentées et les énonciations de la déclaration en détail, ceci donne lieu à la naissance d'un litige. Ainsi, le déclarant doit accepter la reconnaissance de service de douane, il devra faire par écrit et le litige prendra fin par un arrangement transactionnel. Par contre s'il refuse, deux cas de figure sont envisageables :

- Si la contestation porte sur l'origine ou la valeur, le litige est soumis à la commission nationale de recours ;
- Si les différences constatés par le service concernent le poids ou le volume, un procès verbal de saisie est rédigé et l'affaire sera forcée en justice.

B. Le dédouanement des marchandises

C. La déclaration en douane est un document officiel qui énumère et détaille les marchandises en cours de l'importation ou de l'exportation. Ce document contient trois éléments fondamentaux ²⁰:

L'espèce tarifaire : qui est une dénomination attribuée à chaque marchandise en fonction de ses caractéristiques propres par le tarif douanier commun, sous forme de nomenclature,

L'origine : qui est une information nécessaire au traitement différencié de la marchandise indiquant le pays original,

La valeur en douane : qu'est la troisième clé pour l'application des mesures douanières et notamment pour l'opération de taxation.

²⁰ Ghislaine Legrand, Hubert Martini « gestion des opérations import-export », Edition, DUNOD, paris, 2008, p63, 64, 66.

Conclusion

L'exportation offre aux entreprises exportatrices plusieurs avantages, qui leur permettent de réussir leur processus d'internationalisation et assurer leur place aux marchés étrangers. Par conséquent, une entreprise qui souhaite réussir à l'international, doit établir une bonne démarche d'exportation qui va être solide convenable aux exigences du marché étranger.

Lors d'une opération d'exportation, l'entreprise fait face à une série de procédures à suivre : un contrat de vente, une négociation à entreprendre avec l'autre partie en tenant compte des incoterms mis en place pour faciliter l'opération.

Enfin, il y'a plusieurs instruments, et techniques de paiement utilisés pour mieux gérer les risques et contraintes du terrain afin de réussir une bonne opération d'exportation.

Chapitre III :
Logistique et exportation
cas de sucre blanc de
Cevital

Introduction

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.

Dans ce chapitre, nous allons présenter le groupe CEVITAL, ses différentes activités et direction à travers la première section, puis l'exposition de la procédure d'exportation utilisée par cette entreprise afin de réaliser ses échanges internationaux et suivi d'une opération d'exportation fera l'objet de la deuxième section.

Section 01 : Présentation du groupe CEVITAL

Dans cette section, nous présentons le groupe CEVITAL, sa situation géographique, ses différentes activités, ensuite l'organisation et les principales missions des deux directions : logistique et export.

1.1. Présentation de l'entreprise

CEVITAL est une entreprise créée par l'entrepreneur **ISSAD REBRAB** le 02 mai 1998, avec un capital privé 68,760 milliards de dinars. C'est une société par action (SPA) dont les actionnaires principaux sont Mr Issad REBRAB et fils (Omar, Malik, Linda, Yacine et Salim). Elle est implantée à l'extrême-Est du port de Bejaia, 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 qui 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 Agro-industrie est le plus grand complexe privé en Algérie et le leader en Afrique et dans le bassin méditerranéen dans l'industrie du sucre et l'huile végétale. Elle exporte ses produits dans plusieurs pays, notamment en Europe, Numidie, au moyen orient et en Afrique de l'ouest.

1.2. Position géographique

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

A Bejaia

Ils ont entrepris la construction des installations suivantes :

- Raffinerie Huile
- Margarinerie
- Silos portuaires
- Raffinerie le 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 publique algériennes en novembre 2006.

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

A Tizi Ouzou

A Agmouni Gueghrane, au Cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètres, l'unité d'eau Minérale Lalla Khedidja a été inaugurée en juin 2007.

1.3. Les différentes activités de l'entreprise

Le complexe agroalimentaire est composé de plusieurs unités de production :

- Huiles végétales
- Margarinerie et graisses végétales
- Sucre blanc
- Sucre liquide
- Silos portuaires
- Boissons

1.3.1. Huiles végétales

Les huiles de table : ils sont connus sous appellations différentes : Fleurial 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.

Elles sont issues essentiellement de la graine de tournesol, soja et de palme, conditionnés des bouteilles de diverses contenances allant de (1 à 5 litres), après qu'elles aient 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 la Maghreb et le moyen orient, en projet pour l'Europe.

1.3.2. Margarinerie et graisses végétales

CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamines (A, D, E) certaines margarine sont destinées à la consommation direct telle que Matina, Rania, le beurre gourmand et fleurial, d'autres sont spécialement produits pour les besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, à l'exemple de la parisienne et Medina « SMEN ».

Sa capacité de production est 180 000 tonnes/an et sa part du marché national 30% seulement. Sachant que CEVITAL exporte une partie de cette production ver l'Europe, le Maghreb et Moyen-Orient.

1.3.3. Le sucre blanc

Il est issu raffinage du sucre roux de canne riche en saccharose. Le sucre raffiné est conditionné des sachets de 50kg et BIG BAGS 1100kg ainsi qu'en vrac avec des jumbos bag, et aussi commercialisé en morceau dans des boite d'un 1kg.

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

L'entreprise entré » en production de se sucre le deuxième semestre 2009, sa capacité de production est de 180 000 tonnes/an, sa part du marché national 85% ; ces exportation en 2009 s'élèvent à «350 000 tonnes/an, CEVITAL FOOD prévoit 900 000 tonne/an en 2010.

1.3.4. 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.

1.3.5. 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. La capacité actuelle est de 120 000 Tonnes en 24 silos verticaux et de 50 000 Tonnes en silos horizontal. En 2010, la capacité de stockage sera de 200 000 Tonnes en 25 silos verticaux et de 200 000 Tonnes silos horizontales.

1.3.6. Boissons (Eau minérale, Jus de fruits, Sodas)

L'entreprise a lancé la gamme d'eau minérale « Lalla Khadidja » et de boissons gazeuses avec capacité de production de 3 000 000 bouteilles par jour.

1.4. La direction export et la direction logistique de CEVITAL

Nous nous limitons à ces deux directions car notre stage a été effectué à leur niveau, la structure organisationnelle complète de l'organisme est donné dans l'ANNEXE N°01.

1.4.1. La direction export (transit)

C'est une direction gérée par une équipe spécialisée comprenant essentiellement neuf cadre en continuelle coordination et en parfaite communication pour une meilleure efficacité,

- **Chef département export**

Il contribue à développer les ventes du sucre de l'entreprise CEVITAL à l'étranger. Il a en charge une équipe de commerciaux export qu'il forme et manage. Responsable des dossiers du début à la fin (du premier contrat à la livraison finale des produits), il analyse les besoins des clients, leur fait des propositions commerciales, négocie les contrats et traite les commandes et programme les expéditions.

▪ **Chef service fret**

Il organise et gère le stockage et la prise en charge physique des marchandises en magasin de leur arrivée à leur départ. Poste en horaire décalé et l'agent de fret travaille dans les magasins situés en zone de fret.

▪ **Chef service back-office**

Le métier du responsable back-office consiste à contrôler les flux, s'occupe de faire le connaissement (bill of lading), le certificat d'origine et le booking.

▪ **Approvisionneur**

Son rôle est l'obtention d'une autorisation en douane et police afin de mettre les conteneurs à bord du bateau, ainsi le suivi du tableau de bord export et la coordination de la mise à quai.

▪ **Chef service facturation**

Est le responsable du règlement de tous les frais d'exportation, établit les bons de livraison sur le SAGE et le suivi des attestations de rapatriement.

▪ **Chef service de quai**

A pour rôle principal la mise à quai, coordonner le scellement et déposer des autorisations en douane et police.

▪ **Agents transit**

Son rôle est le scellement et la mise à quai. Ils reçoivent la liste des conteneurs puis s'occupe de l'opération de scellement en coordination avec la liste afin de les enregistrer dans le connaissement.

▪ **Agent liaison**

S'occupe du suivi de la mise à disposition au niveau des parcs à conteneurs.

▪ **Agent relex**

Prépare et effectue la distribution de tous les courriers dans l'entreprise, distribue les factures, récupère les B/L (Bill of Lading). Il a aussi pour mission de déposer des chèques auprès des banques et des armateurs.

1.4.2. La direction logistique de CEVITAL

La direction logistique a été créée en janvier 2003, elle est considérée comme le pilier de l'entreprise car elle joue le rôle de support pour les autres directions.

Elle se divise en :

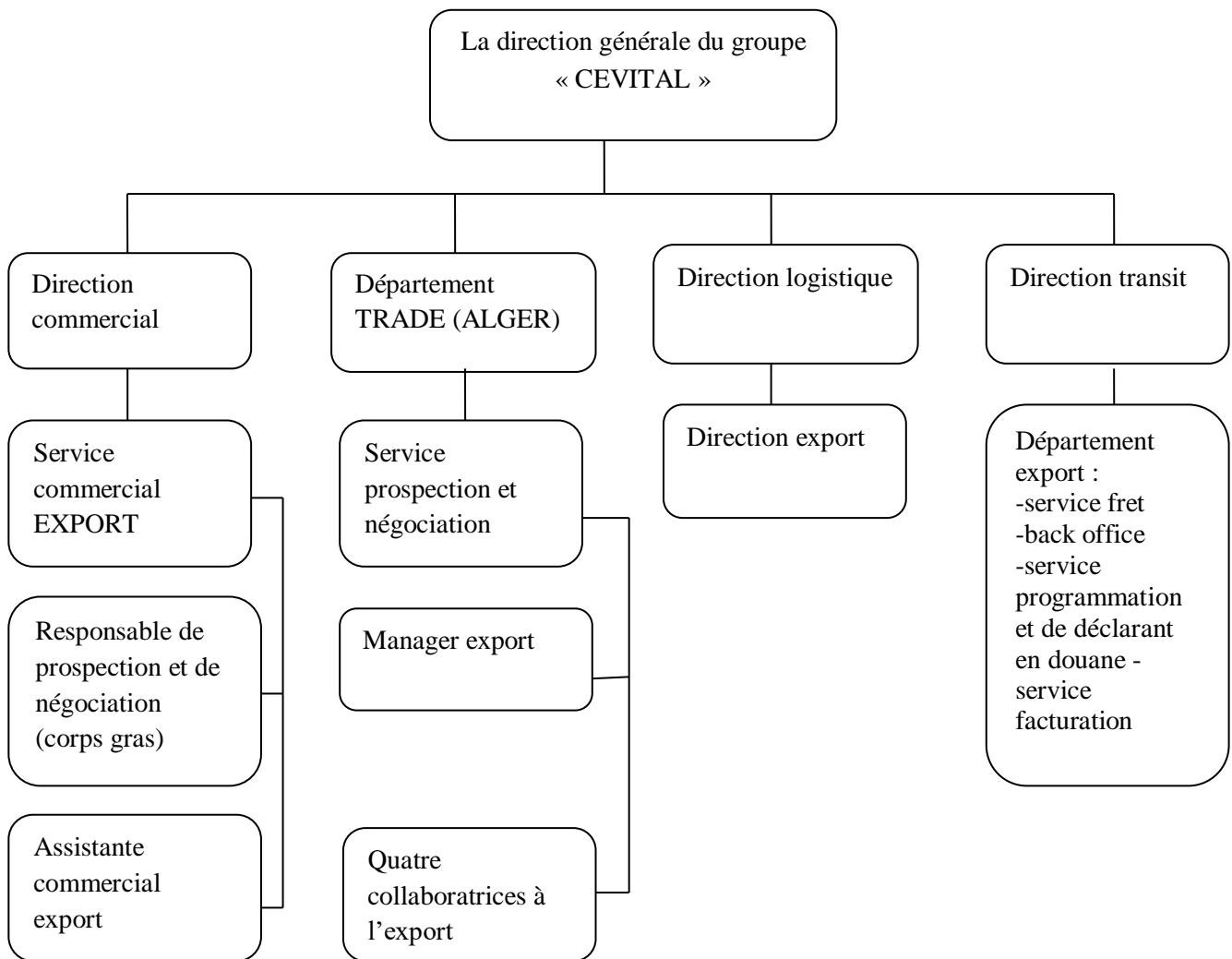
- ✓ **Service magasinage** : Il s'occupe du stockage et du magasinage des produits consommables et fournitures, ainsi que des matières premières.
- ✓ **Service expéditions** : Il est chargé de l'expédition des huiles, de la margarine, du sucre et des céréales, la gestion des fichiers, l'établissement des bons de consignment, la restitution des palettes et l'achat de nouvelles palettes et intercalaires.
- ✓ **Service transit et transport** : ce service est chargé de transporter la marchandise et d'assurer le transport du personnel. Il joue également, un rôle au niveau des exportations puisqu'il garantit l'acheminement des produits jusqu'à l'acheteur.

La direction logistique est constituée de plusieurs départements, elle est liée avec le département de transport, la plateforme (le centre de l'activité logistique dans l'usine CEVITAL agroalimentaire) et le département planning, c'est la coordination entre les services qui intervient dans les opérations logistique.

A travers cette organisation, CEVITAL vise à ce que la direction logistique joue pleinement son rôle en assurant les tâches suivantes :

- ✓ Gérer et contrôler l'ensemble des activités relevant de la fonction logistique ;
- ✓ Evaluer en permanence les performances et la qualité ;
- ✓ Elaborer les procédures de gestion et normes de travail ;
- ✓ Elaborer les objectifs et programme de travail, budgets et bilans ;
- ✓ Veiller à la discipline du personnel ;
- ✓ Elaborer et mettre en œuvre le plan de formation, de perfectionnement et de promotion du personnel ;
- ✓ Suivre les relations avec les administrations, organismes et sociétés ;
- ✓ Veiller à la bonne application des règles de sécurités ;
- ✓ Veiller à la bonne image de marque de l'entreprise ;

Figure N° 03 : structure de la fonction export



Source : service export

1.5. Objectif de CEVITAL

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

Les objectifs visés par CEVITAL peuvent se présenter comme suit :

- La mise en place de ses produits sur tout le territoire national
- L'élargissement de sa gamme de produit.

- La réaction et amélioration de ses relations de partenariat avec les firmes étrangères.
- L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché du travail.
- L'encouragement des agriculteurs par des aides financières pour la production locale de graines oléagineuses.
- La modernisation de ses installations en termes de machine et de technique pour augmenter le volume de sa production.
- Positionner ses produits sur le marché international par leurs exportations.

L'entreprise CEVITAL possède une place stratégique ce qui fait d'elle un important producteur au niveau national et un concurrent au niveau international.

Section 02 : Analyse de la procédure d'exportation de CEVITAL : cas du sucre blanc

Afin que l'opération d'exportation réussisse, l'entreprise doit suivre un certain nombre d'étapes. Dans cette section, nous allons exposer la démarche d'exportation effectuée au sien de l'entreprise CEVITAL, puis on présentera un exemple d'une opération d'exportation de sucre blanc vers l'Espagne.

2.1. La procédure d'exportation de l'entreprise

L'entreprise CEVITAL a établi un logigramme qui retrace dans l'ordre toutes les étapes d'une opération d'exportation, à savoir :

- 1- Réception de la demande ;
- 2- Ouverture de la lettre de crédit par le client ;
- 3- Préparation de la production ;
- 4- Suivi la qualité ;
- 5- Préparation de l'expédition ;
- 6- Répartition des fonds

Ce tableau identifie toutes les directions et structures concernées en précisant le nom de chaque personne chargée de la tâche. Le service définit également toutes les opérations et tâches à effectuer par chaque personne des la réception de la demande jusqu'à la répartition des fonds.

Chapitre III : Logistique et exportation : cas du sucre blanc de Cevital

Le tableau suivant illustre la démarche et les différentes étapes du processus d'une opération d'exportation de l'entreprise CEVITAL.

Tableau N° 02 : Le processus d'une opération d'exportation

Les étapes d'une opération d'exportation	Direction et structure concerné	Opération à effectuer
Réception de la demande	Direction commercial	-Calculé de la cotation -Établissement de la facture pro-forma avec une date de validé de 10 jours.
	Direction logistique	-Transmettre au service export la liste d'emportage relatif au chargement des produits (dans TC 20,40, dry, produit palettisé, non palettisé)
Couverture du L/C par le client	Direction des finances et comptabilité	-Transmission du L/C à la direction commerciale ; -Domiciliation de la facture définitive transmise par la direction commerciale
	Direction commercial	-Vérification et confirmation des conditions mentionnées sur le L/C conformément au contrat et/ou à la facture pro-forma ; -Vérification de la liste des documents exigés par le client ; -S'assurer que les termes sont respectés ; -Établissement de la facture définitive et la remettre à la DFC pour domiciliation ; -Lancement de l'opération auprès de toutes les directions concernées.
Préparation de la production	Direction marketing	-Établissement des maquettes relatives aux étiquettes exigées par le client et des soumettre à la direction concerné pour l'impression.
	Conditionnement huile	-Commande des emballages et étiquette, en considérant les spécifications exigées par le client ; -Mise à disposition de la commande du client.
	Margarinerie	
	Raffinerie de sucre	
Suivi qualité	Laboratoires conditionnement huile	-Contrôle de la conformité des normes physico-chimiques relatives aux fiche techniques ; -Établissement des certificats demandés par le client à savoir : certificat d'analyse, certificat de santé, phytosanitaire, de qualité et emballage.
	Margarinerie	
	Raffinerie de sucre	
Préparation de l'expédition	Direction logistique	-Organisation et supervision le jour -Respecter les délais.
	Direction logistique service transit	-Mise à disposition des conteneurs demandés par la direction commerciale ; -Assurés le suivi des opérations transit auprès des

		institutions douanières et maritimes ; -Remettre l'ensemble des documents transit à la direction commerciale à savoir ; la déclaration d'exportation, le pli cartable, deux copies originales du B/L ou CMR
	Direction commerciale	-Remise des documents si au service transit : <ul style="list-style-type: none"> • Facture domiciliée • Copie du certificat d'origine • Liste de colisage -Préparation des documents demandés par l'acheteur, à savoir : <ul style="list-style-type: none"> • La facture commerciale • Le B/L (original et copie) ou la CMR • Liste colisage • Certificat d'origine • Les certificats d'analyse, phytosanitaire, de qualité, de quantité, et emballage, la liste d'acheminement et de transbordement de la cargaison.
Répartition des fonds	Direction commerciale	-Remise des documents à la DFC -Remise du Swift relatif au virement effectué par client.
	Direction finance et comptabilité	-confirmation du transfert de fonds pour le service transit ainsi que pour la direction commerciale.

Source : documentation de service export.

2.2. La Solution de transport la plus appropriée

La solution de transport de marchandise la plus utilisée par l'entreprise CEVITAL dans les échanges internationaux est le transport maritime, grâce à son positionnement au niveau du port de Bejaia ainsi que le respect des délais de livraison et la sécurité de la marchandise afin que celle-ci arrive en bon état de destination. Le respect de ces deux conditions influence sur l'image de marque de l'entreprise.

Ce choix permet à l'entreprise de transporter des quantités importantes de marchandise avec une réduction des coûts.

2.3. L'incoterms choisis par l'entreprise CEVITAL

Le choix des incoterms dans la solution de transport maritime se fait à la base de maîtrise de la logistique. Les incoterms choisis par l'entreprise CEVITAL sont désignés comme suit :

- À l'exportation : par l'incoterm CFR (Cost and Freight) rarement elle fait appel au CIF (Cost Insurance Freight)
- À l'importation : elle utilise l'incoterm FOB (Free on Board).

La responsabilité de l'exportateur dans ces incoterms (CFR et FOB) est de payer le fret de transport de marchandise c'est-à-dire le paiement du transport maritime du port des pays d'accueil jusqu' au port du pays de destination et transversal.

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

2.4. Technique de paiement utilisée par le groupe CEVITAL

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

2.5. La répartition du volume des exportations de l'entreprise par régions

L'étude sera focalisée sur la répartition du sucre blanc exporté à travers différentes régions du monde (Europe, Asie et l'Afrique), on se basant sur le volume d'exportation de CEVITAL réalisé durant les années 2019, 2020.

Le tableau suivant présente la répartition d'exportation du sucre blanc pour les deux années 2019 et 2020 à travers les différentes régions :

Tableau N° 03 : La répartition des exportations de sucre blanc par régions

Région	2019		2020	
	Quantité (tonnes)	Pourcentage	Quantité (tonnes)	Pourcentage
Europe	149 084	21,17	170 945	22,49
Asie	261 988	37,14	326 812	41,06
Afrique	293 218	41,63	289 242	36,36
Total	704 289	100	795 749	100

Source : élaborée par moi-même à partir de (Annexe N°02).

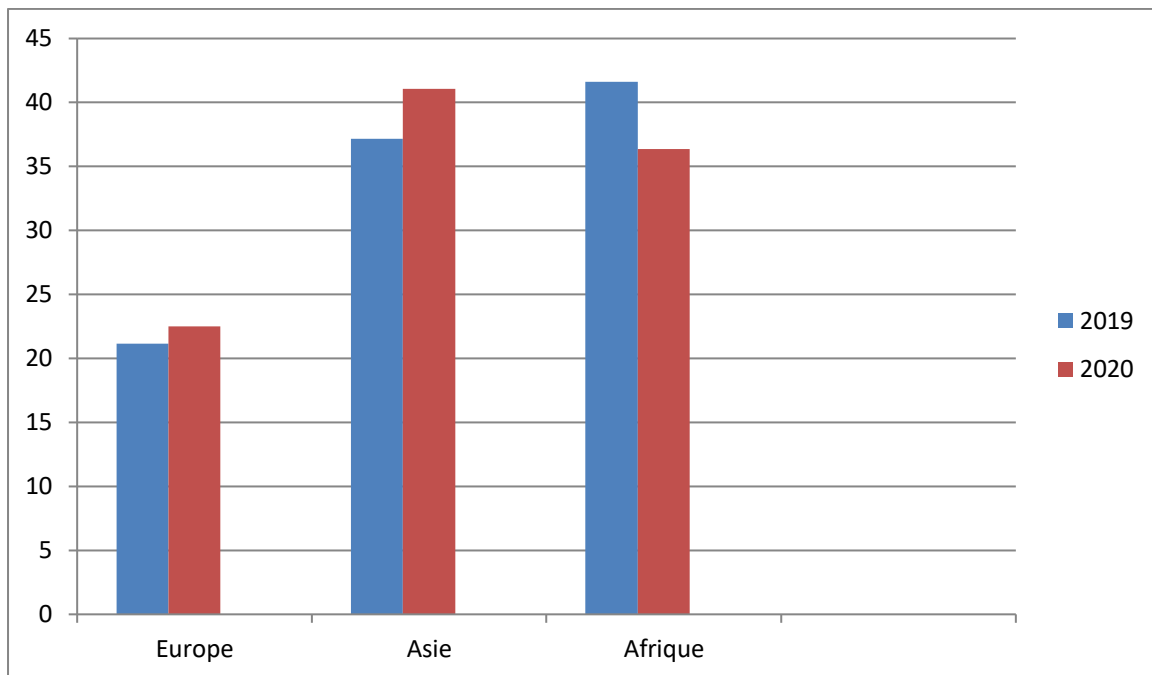
D'après le tableau ci-dessus, on constate que la plus grande part d'exportation du sucre blanc en 2019, est prise par l'Afrique de 293 218 Tonnes, soit 41,63% suivi par l'Asie de 261 988 Tonnes (37,14%), puis l'Europe de 149 083Tonnes (21,17%).

En 2020, le volume d'exportation du sucre blanc a été consacré en grande quantité pour l'Asie de 326812 tonnes soit de 41,06% suivi de l'Afrique d'une quantité de 289242 tonnes (36,36%) puis l'Europe de 179695 tonnes (22,49%).

En 2020, les grands producteur de sucre tels que les indiens, les Pakistanais et Brésiliens ont eu une baisse de la production de sucre blanc, cette baisse est due à une cause technique (révision des usines, mauvaise récolte du canal sucre comme le Brésil)¹. Alors, l'entreprise CEVITAL a profité de ses exportations vers les pays asiatique et africains.

¹ Information donnée par le chef de service export

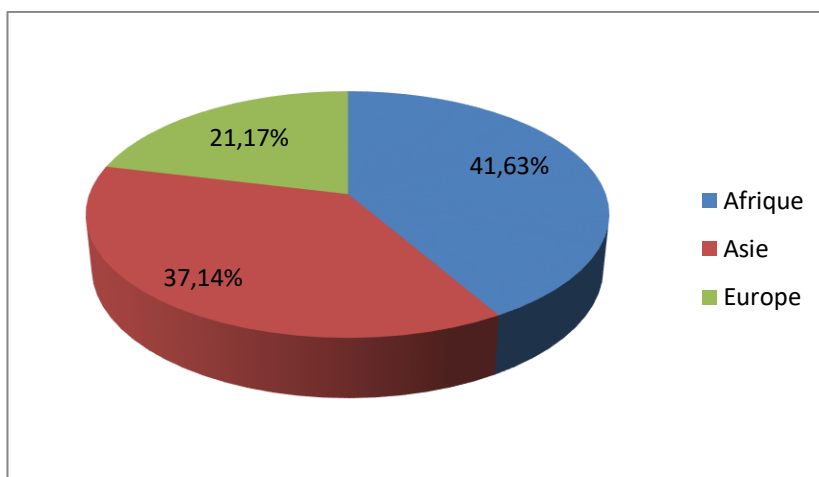
Figure N° 04 : L'évolution des exportations du sucre blanc



Source : élaborer par moi-même

On comparant entre deux années 2019 et 2020, on constate qu'en 2019 l'entreprise a réalisé 21,17% du volume d'exportation du sucre vers l'Europe, et qu'elle a exporté des quantités importantes en 2020 avec un pourcentage de 22,49%. Cet excédent qui est de 1,32% s'explique par l'importance des investissements de l'entreprise CEVITAL dans ce domaine afin d'exporter l'excédent de la production sur la place internationales. Cela grâce à la maîtrise de la chaîne logistique (avoir un avantage compétitif). Ce qui a induit à l'augmentation de la demande sur ses produits de qualité et prix bas.

Figure N° 05 : répartition des exportations du sucre blanc en 2019



Source : élaborée par moi-même à partir du tableau précédant

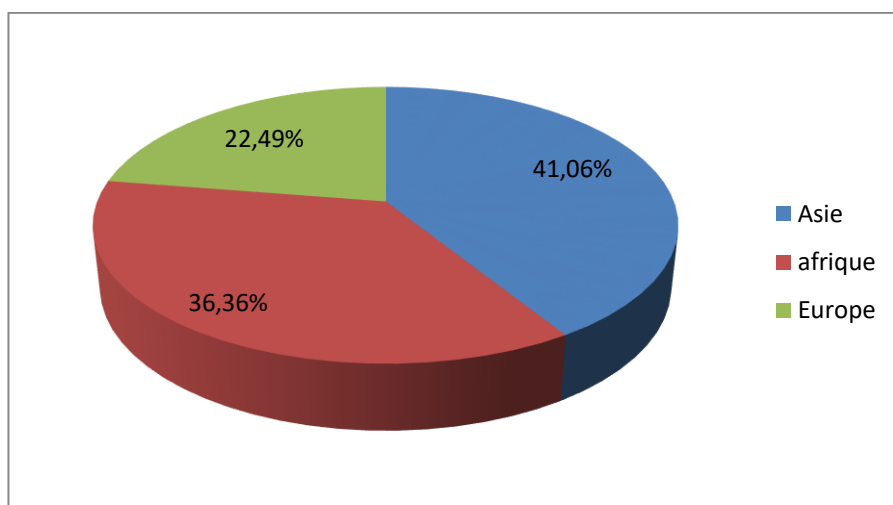
On constate que la plus grande partie de part d'exportation en est destinée à l'Afrique en particulier (la Tunisie avec la quantité importantes de 159573 tonnes (22,66%), la Mauritanie avec 46500 tonnes (6,60%) suivi de la Lybie avec 28545 tonnes (4,05%), et Togo avec 24250 tonnes (3,44%) , et des part marginales entre Benin et la Guinée et autres pays de l'Afrique de l'ouest et nord-ouest (Maroc).

En deuxième position, on retrouve l'Asie ou la plus grande part est consacrée au Liban de 152614 tonnes (21,67%) suivi de la Jordanie de 96282 tonnes (13,67%), puis l'EAU d'une part 7142 tonnes (1,01%), et de part marginale pour Arabie saoudite.

Enfin, l'Europe ne dernière position est présentée par la grande part de la Turquie de 53458 tonnes (7,59%) et suivi de la Grèce de 34383 tonnes (4,88%), puis l'Espagne de 19195 tonnes(2 ,73%), et les autres pays d'Europe (France, Italie, Albanie, Chypre, Monténégro et la Halland)avec des petite pourcentage allant de 1% à 2% du volume d'exportation.²

² Voir Annexe N° 02.

Figure N° 06 : répartition des exportations du sucre blanc en 2020



Source : élaborée par moi-même à partir du tableau précédant

Cette part importante qui est destinée au continent Asiatique est partagée entre différents pays du Moyen-Orient tels que la Jordanie avec une part de 142546 tonnes soit de (17,71%) et le Liban de 134497 tonnes (16,90%) puis le Pakistan de 25250 tonnes (3,17%) et de petites quantités entre les UAE et l'Arabie saoudite et la Syrie.

L'Afrique représentée par la Tunisie avec la grande partie de 132946 tonnes soit (16,71%) suivie de la Mauritanie de 84250 tonnes (10,59%) et de la Libye de 62026 (7,79%), ainsi que quelques pays de l'Afrique de l'ouest.

L'Europe est représentée par la Turquie avec la grande partie de 82911 tonnes (10,42%) et suivie de la Grèce de 31114 tonnes (3,91%) puis l'Espagne de 19508 tonnes (2,45%) et autres pays de l'Europe centrale et pays de Benelux avec des quantités et un pourcentage allant de 1% à 5% du volume des exportations.³

2.6. Etude d'une opération d'exportation de sucre blanc vers l'Espagne

Pour mieux cerner notre travail, nous avons analysé un cas réel d'une opération d'exportation effectuée par Cevital. Il s'agit d'une expédition de sucre blanc à destination de l'Espagne. Cette opération a été effectuée selon les étapes suivantes :

³ Voir Annexe N°02.

2.6.1. La prise de contact avec le client

L'entreprise exportatrice dispose d'une boîte de négociation (Trade) à Genève, Suisse sous la nomination «SKOR INTERNATIONAL SA» elle collabore souvent avec. L'objectif est de découvrir de nouveaux clients et de nouveaux marchés tout en risques et opportunités offertes. Avant de procéder à l'établissement d'une offre sous forme d'une facture pro-forma, le Trade s'assure auprès du service planification export pour confirmer la faisabilité de la vente pour la période requise à travers la disponibilité de la marchandise et les moyens de transports.

2.6.2. Réception de la demande

Le 16/12/2021, SKOR INTERNATIONAL SA a reçu une demande d'achat du sucre blanc par un client. Après la réception de la demande, le Trade a envoyé une facture pro-forma à son client qui est situés à Alger.

2.6.3. L'établissement de la facture commerciale

La facture commerciale est établie par le département « TRADE » à Alger, elle devra être domiciliée auprès de la Banque de CEVITAL pour le compte du client ANTEI international SA. (Annexe N°03).

Avec cette facture, l'exportateur a fait une déclaration au niveau des douanes algériennes afin d'avoir l'autorisation d'exportation.

2.6.5. L'établissement de la notice d'expédition

Le service Trade a établi une notification qui sera transmise au siège de CEVITAL à Bejaia pour commencer l'opération d'exportation. Cette notification est appelée « notice d'expédition ». Elle est envoyée et diffusée par courrier électronique au département « transit export », mais également à l'ensemble des services concernés (Annexe N° 04).

Cette notice porte un le numéro : SCWS21035/4 du 16/12/2021 ; qui est le document déclencheur de toute l'opération d'exportation. Elle reprend tous les détails de cette expédition, à savoir :

- Le nom et l'adresse de client : nom, Antie international SA, Rue Prévost-Martin 1205 Geneva, Switzerland
- La qualité est caractéristique du produit ; sucre blanc raffiné, minimum 99,8 polarisation, maximum 45 Icumsa, maximum 0,04 ashes , maximum 0,06 moisture

- La quantité et le type de conditionnement : notre client a passé une demande de 330T de sucre blanc dans des Big bags. Le type de conditionnement : big bags 1100 kg
- Les conteneurs et l'armateur : nombre des conteneurs 15, la compagnie maritime choisie est : CMA, CGM
- Le délai et l'incoterm utilisé : le délai de la livraison est de 3 semaines, la vente va se faire en CFR.
- Types de documents demandés par le client : connaissance (bill of lading), certificat d'origine, certificat de sanitaire, certificat d'analyse, certificat de santé, liste de colisage.

2.6.6. La programmation et la préparation de l'expédition

Le service programmation et suivi des expéditions a établi un planning prévisionnel, de réception des conteneurs, empotage, de mise à quai, ... etc. en intervenant simultanément auprès des différents départements : production, transport, et expédition, pour coordonner et réaliser toutes les opérations dans les délais requis.

A. La mise à disposition des conteneurs

Pour confirmer le contrat d'affrètement, le service fret ouvre une demande de réservation des conteneurs dit « Booking » qui comprend le volume, le prix, le nombre, la destination et de transit time des conteneurs (délais de livraison des conteneurs) à la compagnie maritime CMA, il fait une demande de « la mise à disposition des conteneurs » à l'armateur qui est établie et transmise aux service douaniers pour signer, et l'envoie au service fret pour l'enlèvement des conteneurs pour vérification de leur conformité. Le choix de la compagnie se fait par l'exportateur à la base des conditions suivante :

- **Le fret du transport** : varie d'une compagnie à autre, CEVITAL choisit le fret le moins cher.
- **Le transit- time** : est la durée du voyage maritime du port d'embarquement jusqu'au port de débarquement.
- **L'incoterm choisi** : l'entreprise CEVITAL utilise CFR.
- **La franchise** : c'est la durée de la location d'un conteneur, certaines compagnies maritime ont des durées limites tel que MCA-CGM (entreprise française) de 30 jours, et un retard plus trois mois, l'entreprise sera soumise à des pénalités.
- **La franchise à destination** : c'est la durée que reste le conteneur chez le client.

B. La préparation des conteneurs

Après réception des conteneurs, le service chargement et manutention se charge du nettoyage et de l'habillage de l'intérieur des conteneurs en papier Kraft pour protéger les sacs de sucre.

C. L'accomplissement des formalités douanières

Après réception du facteur commercial fait par le Trade, le déclarant en douane du département « logistique export » doit obligatoirement réaliser les démarches suivantes ;

- ❖ Le dépôt de la demande d'empotage et de scellement des conteneurs chez la brigade la direction des douanes.
- ❖ La préparation d'un dossier pour la déclaration en douane, comportant :
 - La facture domiciliée
 - Le registre de commerce et de la carte fiscal

-la liste de colisage

- ❖ Un service douanier Inspection principale section (IPS) donne l'autorisation de déposer le dossier après avoir signé l'engagement de rapatriement des fonds de la facture en question, par la banque domiciliataire.
- ❖ Le déclarant en douane établie une déclaration d'export définitive 1100 dite « D 11 » (Annexe N°05) sur le système SIGAD (système informatise de la gestion automatisé de douane).
- ❖ Un agent de la brigade commerciale(en douane) récupère le dossier auprès de l'inspection principale des opérations commerciales, introduit la demande d'empotage et de scellement dans le dossier en question et sous instruction du chef de la brigade commercial, l'agent se présente sur site, afin d'assister à l'empotage et scellement des conteneurs.
- ❖ Le service recevabilité (douanier) désigne le circuit douanier, qui est une procédure de contrôle et de vérification avant la validité de l'opération de dédouanement il existe trois circuits :
 - Le circuit vert : vérification superficielle des documents
 - Le circuit orange : vérification documentaire
 - Le circuit rouge : vérification stricte des documents et marchandises.

Après avoir reçu la lettre validée par l'agent en douane avec la mention (vues, empotées et scellées, nombre de conteneur avec nombre de scellés), l'inspecteur procède à la liquidation du dossier sur le système SIGAD, afin que le déclarant puisse récupérer le bon à enlever, pour

entamer les opérations de chargement des marchandises à bord du navire dans le cas du transport maritime.

D. L'empotage

Parallèlement aux formalités douanières et après avoir reçu une demande d'empotage (Annexe N°06) et scellement, le service chargement et manutention s'occupe de chargement des sacs de sucre dans les conteneurs préparés en présence d'un agent en douane chargé de contrôler et suivre l'opération, un agent de contrôle de qualité des produits agroalimentaires doit également attester de la conformité des marchandises aux normes adaptées par CEVITAL. Une liste des conteneurs empotés est établie, vérifier leur nombre, numéros et référence.

E. Le scellement des conteneurs

Le responsable du chargement et de la manutention fait appel à un douanier pour le scellement des conteneurs empotés. Après la confirmation de la concordance de l'opération avec l'autorisation d'empotage et scellement, l'agent procède à la fermeture des conteneurs avec une fixation spéciale qui ne doit pas être ouverte qu'une fois la cargaison arrivée à destination.

F. La mise à quai des conteneurs

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

G. L'embarquement des conteneurs

Une autorisation d'embarquement doit être préalablement demandée à l'armateur et transmise à la BMT (Bejaia Méditerranéen terminal) et le commandant le bord (48 heures avant la date d'arrivée de navire), c'est ce document qui va permettre d'entamer l'opération d'embarquement des conteneurs à bord du navire. Ne possédant pas les matériaux nécessaires pour cette démarche, CEVITAL fait appel au service de l'EPB (entreprise portuaire Bejaia) ou de la BMT.

H. Les différents documents exigés par le client

➤ **La facture commerciale domiciliée**

Comporte le numéro d'exportation, la compagnie maritime et l'adresse de livraisons.

Elle contient aussi la description de la marchandise et la monnaie de facturation (Annexe N° 03)

➤ **Certificat d'origine**

Signé et approuvé par la chambre de commerce, CEVITAL fait également des déclarations sur l'honneur attestant sur l'origine des produits. (Annexe N°07).

➤ **Bill of lading (le connaissement)**

C'est le document le plus important puisqu'il est à la fois un titre de propriété de la marchandise, reçu de l'armateur et une preuve du chargement. (Annexe N°08).

Le chargé des opérations portuaire, établie une matrice du bill of lading (contenant toutes les informations concernant la marchandise, destination, compagnie maritime...), il l'envoie à l'armateur pour établir « draft bill of lading » pour qu'il puisse élaborer le connaissement, après confirmation du responsable export.

➤ **Packing list (la Liste de colisage)**

Elle est faite de pour connaître l'aptitude des marchandises dans les conteneurs (leur poids, nombres des conteneurs, nombre de bige bag). (Annexe N°09).

2.7. Les contraintes à l'export de CEVITAL

L'entreprise CEVITAL rencontre plusieurs difficultés à l'exportation, comme de nombreuses entreprises algériennes. Parmi ses difficultés, on peut citer ce qui suit :

- La difficulté de transport à cause de l'insuffisance du niveau de remboursement des frais de transport dans le cadre du FNSPE (Fonds National Spécial pour la Promotion des Exportations),
- Délai très long de remboursement et manque de compétitivité des transports nationaux (difficultés de programmation, annulation, tarif élevé, manque de l'offre...),
- La difficulté en matière de service douanier où le délai est très long pour l'intervention et l'inspection (cette situation est très préjudiciable pour les produits périssables) et aussi manque d'information (la douane ne communique pas avec les exportateurs).
- CEVITAL peut exporter plus d'un million de tonnes de sucre blanc par an, mais elle n'en exporte que 500 000 tonnes/an, parce que tout simplement le port de Bejaia est saturé et elle n'arrive pas à faire accoster tous ses bateaux à l'export. La rade lui cause des surcoûts de fret des surestaries.

- Les difficultés en matière des services bancaires et fiscaux où on trouve l'insuffisance de la quote-part des recettes perçues directement en devises (limitée à 50 pour cent) et lourdeur dans l'exonération de la TVA pour les matières premières destinées à la transformation puis à l'exportation.
- Le début de la structure « Supply Chain » qui n'a pas encore intégré toutes ses fonctionnalités.
- La non utilisation de logiciels et /ou progiciels informatisés de pointe (EDI, ERP,..)
- CEVITAL ne dispose pas de manutentionnaires qualifiés pour la manipulation et chargement des marchandises, c'est pour cela qu'elle fait appel à des prestataires de service (hors CEVITAL).

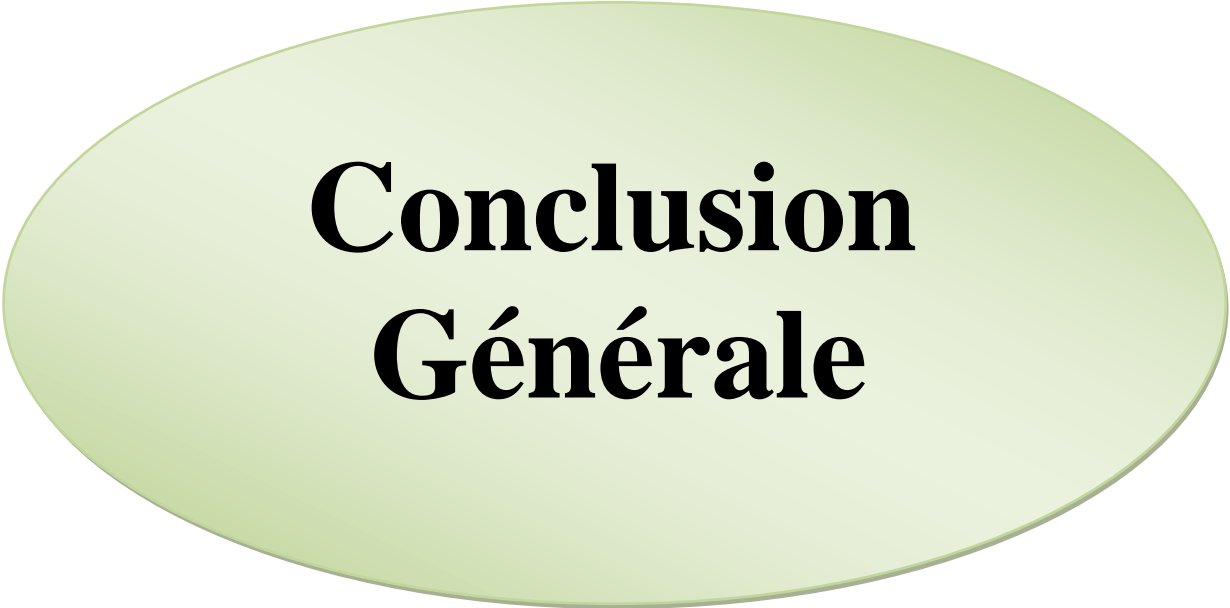
Conclusion

L'entreprise CEVITAL export ses produits à plusieurs pays du monde ce qui fait d'elle un importateur et exportateur pour l'Algérie. CEVITAL est concédé comme un développant des l'économie algérienne. Le moyen de transport le plus approprié et le plus utilisé par cette entreprise est le transport maritime.

Elle 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.

Par ailleurs CEVITAL dispose d'un plan d'exportation propre à elle : il présente sous forme d'un ensemble d'étapes établies par le service planification export qui retrace la procédure d'exportation depuis le déclenchement de commande du client jusqu'à la répartition de fonds.

De plus, CEVITAL essaye de diffuser son image de marque par sa politique marketing et à travers ses expéditions de prospections afin d'explorer de nouveaux pays.



**Conclusion
Générale**

Conclusion générale

L'importance de commerce extérieur d'un pays se mesure par les performances des entreprises y intervenant. En effet les exportations permettent de mettre en évidence les ressources et les capacités productives de l'entreprise, ce qui lui permet de se retourner vers le marché extérieur et de se faire une place.

A partir du vingtième siècle, le commerce extérieur a connu un développement rapide, l'évolution du commerce international pousse l'entreprise à recherche des solutions pour faire face aux enjeux du marché international, l'une des pistes des plus pertinentes c'est d'adopter une logistique efficace.

La logistique, qui recouvre toujours des fonctions de transport, stockage et manutention dans les entreprises de productions, tend à étendre son domaine en amont vers l'achat et l'approvisionnement, en aval vers la gestion commercial et la distribution. Son objectif principal consiste à apporter ce qu'il faut, la où il faut et quand il faut.

L'intégration du concept de la chaine logistique dans toutes les fonctionnalités de l'entreprise est obligatoire afin de pouvoir contrôler et gérer les commande des clientes, respecter les délais et de maitriser les coûts de production.

A l'international, le transport est un élément essentiel dans la chaine logistique, il permet d'acheminer les marchandises de l'exportateur vers l'importateur. Le transport maritime est un marché lié au département du commerce international. En effet, 90% des échanges internationaux se font par voie maritime.

Notre travail de recherche au sein de CEVITAL a porté sur l'analyse du rôle de la logistique dans les opérations d'exportation.

CEVITAL, premier groupe agroalimentaire en Algérie a commencé ses premières exportations par de huile uniquement et en petite quantités, par la suite, son exportations s'est diversifiée sur différents produits et à des quantités plus importantes comme le sucre et la margarine.

A travers l'étude du processus d'exportation du sucre blanc, nous sommes arrivés à conclure que CEVITAL lors de ses opérations d'exportations, reste toujours une entreprise ambitieuse et déterminée à se développer à l'international à travers une maitrise d'une chaine logistique efficace.



Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- DENISA MIHAELA-S, SABINE INARD-P « BTS commerce international », Studyrama, paris, 2013.
- GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI « Gestion des opérations import-export », DUNOD, 2008.
- GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI « commerce international », DUNOD, paris, 2010.
- JEAN-LOUIS AMELON. JEAN –MARIE CARDEBAT, « les nouveaux défis de l'internationalisation », de Boeck, 1er édition, 2010.
- JEAN-MARC SIROEN « L'OMC et la mondialisation des économies », Edition. ECONOMICA, paris, 1998.
- LASARY « le commerce international », 2005.
- LEGAY. D « commerce international », Edition, Nathan, Paris, 2011.
- MEDAN Pierre, GRATACAP « logistique et supplychain management » Dunod, paris 2008.
- MICHEAL RAINELLI « l'organisation mondial de commerce », la découverte, 1999.
- RÉMY LE MOIGNE, Supplychain management « achat, production, logistique, transport, vente », 2^{ème} édition, paris, 2017.
- THIERRY ROQUES « Optimisez votre chaîne logistique » Edition, Afnor, 2015.
- ULRIKE MAYRHOFER « marketing international », Ed, ECONOMICA, 2004.
- WACKERMANN GABRIEL « la logistique mondiale transport et communication » Edition Marketing, paris, 2005.

Site internet

- <https://www.acharkaoui.com/la-logistique/ethymologie-du-mot-logistique>.
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385ad5b39a6d.pdf>
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Logistique-internationale.htm>.
- <http://logistique-pour-tous.fr/histoire-de-la-logistique>.

- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Fonctions-logistiques.htm>.
- https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/contrat-de-vente-internationale-definition-droit-applicable.
- https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair5.html.
- https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/loi_no79-07_du_21_juillet_1979.
- <http://www.decitre.fr/media/pdf/feuilleter/9/7/8/2/2/.../9782216116546.pdf>.

Mémoire

- SAMIR BENCHAIRA « Management et suivi de la performance de la chaîne logistique portuaire » mémoire fin d'étude, Université abdelmalek Essaâdi, Maroc.
- ROLLANDE JENNYFER « l'impact des exportations sur la croissance économique », (cas de Madagascar), mémoire pour l'obtenir d'étude approfondie, Université D'Antananarivo, 2010.
- KASMI S, KENTOURI S « exportation pour les entreprises algérienne », contrainte et comportement (cas de wilaya de Bejaia), mémoire de master, Université Bejaia, 2015.



Table des matières

Tables des matières

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abreviations

Introduction générale	1
Chapitre I : Cadre conceptuel sur la logistique	3
Introduction.....	3
Section01 : Généralités sur la logistique	3
1.1 Historique de la logistique.....	3
1.2. Définition de la logistique.....	4
1.3. Les objectifs de la logistique.....	5
1.4. Les enjeux de la logistique	5
1.5. Les activités de la logistique	6
1.5.1. La logistique des biens et services	7
1.5.2. La logistique de transport	8
1.5.3. La logistique du soutien	9
Section02 : La chaine logistique (Supply Chain)	9
2.1. Définition de la chaine logistique	9
2.2. Les flux de la logistique	10
2.2.1. Les flux physiques	10
2.2.2. Les flux d'information	11
2.2.3. Les flux financiers	11
2.3. Les enjeux de la chaine logistique.....	11

2.4. La mise en place d'une chaîne logistique.....	13
2.4.1. Le diagnostic	13
2.4.2. Le choix de la cible	13
2.4.3. La construction de l'offre	13
2.4.4. La mise en place des outils.....	13
2.4.5. Le fonctionnement en collaboration entre acheteur et fournisseur	13
Section 03 : La logistique internationale.....	14
3.1. Définition de la logistique internationale.....	14
3.2. Les intervenants de la logistique internationale.....	14
3.3. Les différents modes de transport international.....	16
3.3.1. Le transport routier	16
3.3.2. Le transport aérien	17
3.3.3. Le transport maritime	17
3.3.4. Le transport ferroviaire	18
3.3.5. Le transport fluvial.....	18
3.3.6. Le transport postal.....	19
3.4. Importance de la logistique internationale dans l'exportation.....	19
Conclusion.....	20
Chapitre II : Cadre conceptuel sur l'exportation	21
Introduction.....	21
Section 01 : Généralité sur l'exportation.....	21
1.1. Définition de l'exportation.....	21
1.2. Les formes d'exportation.....	22
1.2.1. L'exportation directe.....	22

1.2.2. L'exportation indirecte (sous traitée).....	22
1.2.3. L'exportation concertée (associée).....	22
1.3. Les effets de développement des exportations sur un pays.....	23
1.3.1. Le développement des exportations.....	23
1.3.2. Un multiplicateur d'exportation	23
1.3.3. Les exportations, une source de l'innovation des entreprises	24
1.4. Les contraintes liées à l'exportation.....	24
1.4.1 Les contraintes liées aux ressources et/ou compétences des entreprises.....	24
1.4.2 Les contraintes législatives, réglementaires et normatives.....	25
1.4.3 Les contraintes liées à la logistique internationale.....	25
1.5. Les risques liés à l'exportation.....	26
1.6. Les avantages et inconvénient de l'exportation.....	27
Section 02 : Les procédures d'exportations	28
2.1. La démarche export et ses phases.....	28
2.1.1. Le diagnostic export.....	28
2.1.2. Développer une stratégie marketing.....	29
2.2. Le contrat de vente à l'international.....	30
2.2.1. La formation de contrat de vente à l'international.....	31
2.2.2. Les obligations de l'acheteur de vendeur	32
2.2.3 La domiciliation bancaire.....	32
2.3 Les incoterms.....	33
2.3.1. Définition des incoterms.....	33
2.3.2. Présentations des zones incoterms.....	33

2.4. Les instruments de paiement à l'exportation	36
2.5. Les techniques de paiement à l'exportation	37
2.6 La gestion douanière	38
2.6.1. Les missions de la douane.....	39
2.6.2 Les régimes douaniers	39
2.6.3. La procédure de dédouanement.....	41
Conclusion	43
Chapitre III : Logistique et exportation : cas du sucre blanc de Cevital	44
Introduction.....	44
Section 01 : Présentation du groupe CEVITAL	44
1.1. Présentation de l'entreprise.....	44
1.2. Position géographique.....	45
1.3. Les différentes activités de l'entreprise.....	45
1.3.1. Huiles végétales.....	46
1.3.2. Margarinerie et graisses végétales.....	46
1.3.3. Le sucre blanc.....	46
1.3.4. Sucre liquide.....	47
1.3.5. Silos portuaires.....	47
1.3.6. Boissons (Eau minérale, Jus de fruits, Sodas).....	47
1.4. La direction export et la direction logistique de CEVITAL.....	47
1.4.1. La direction export (transit)	47
1.4.2. La direction logistique de CEVITAL.....	49
1.5. Objectif de CEVITAL.....	50
Section 02 : Analyse de la procédure d'exportation de CEVITAL : cas du sucre blanc	51

2.1. La procédure d'exportation de l'entreprise	51
2.2. La Solution de transport la plus appropriée.....	53
2.3. L'incoterms choisis par l'entreprise CEVITAL.....	54
2.4. Technique de paiement utilisée par le groupe CEVITAL.....	54
2.5. La répartition du volume des exportations de l'entreprise par régions	54
2.6. Etude d'une opération d'exportation de sucre blanc vers l'Espagne.....	58
2.6.1. La prise de contact avec le client.....	59
2.6.2. Réception de la demande.....	59
2.6.3. L'établissement de la facture commerciale.....	59
2.6.5. L'établissement de la notice d'expédition.....	59
2.6.6. La programmation et la préparation de l'expédition.....	60
2.7. Les contraintes à l'export de CEVITAL.....	63
Conclusion.....	65
Conclusion générale	66

Bibliographie

Table des matières

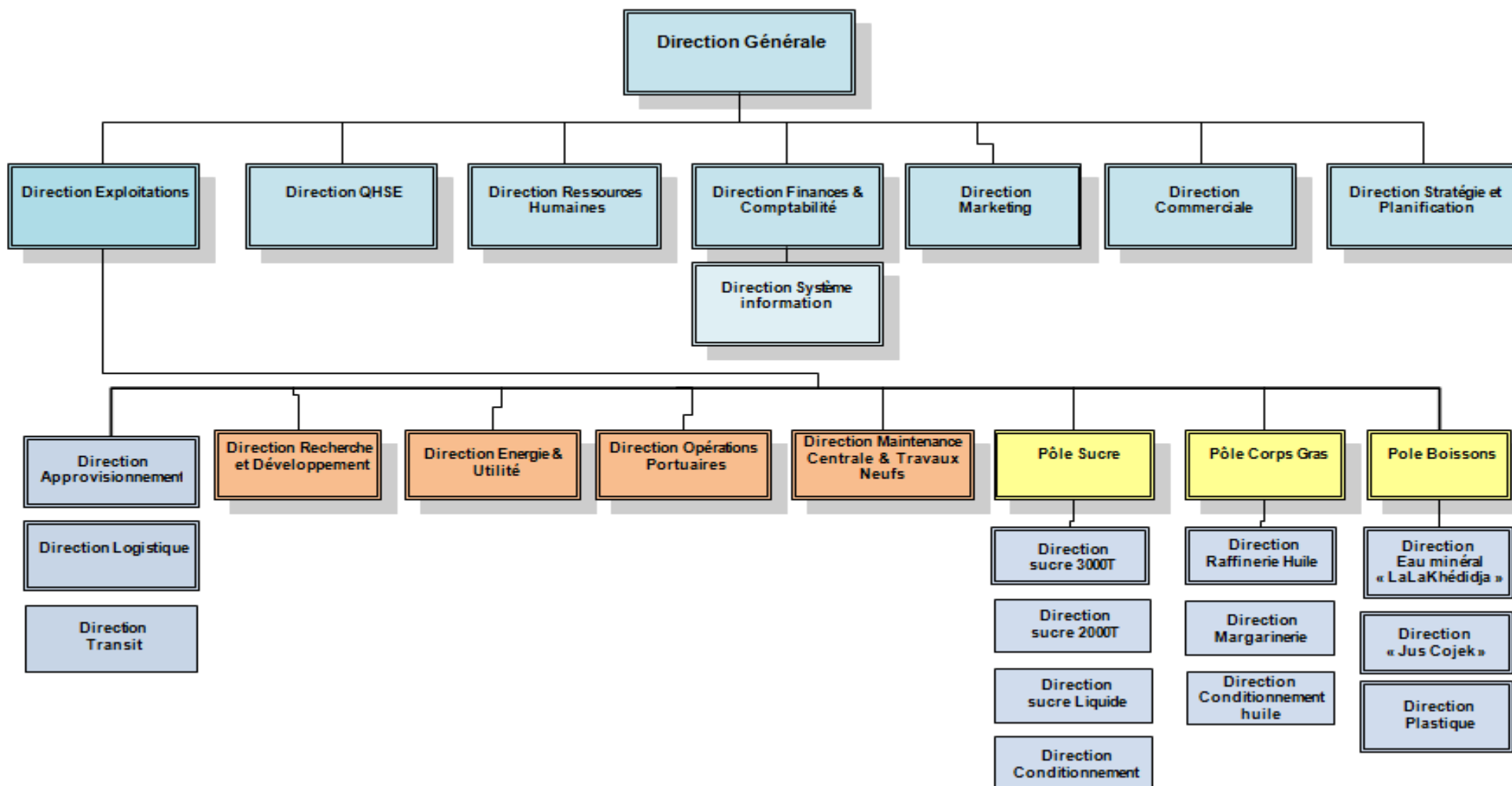
Annexe

Résumé



Annexes

Annexe N° 01 :



ANNEXE N° 02 :

Exportation Sucre 2019

Destination	Tonnes	%
Tunisia	159 573	22,66%
Lebanon	152 614	21,67%
Jordan	96 282	13,67%
Turkey	53 458	7,59%
Mauritania	46 500	6,60%
Greece	34 383	4,88%
Libya	28 545	4,05%
Togo	24 250	3,44%
Spain	19 195	2,73%
Albania	14 000	1,99%
Benin	12 250	1,74%
Italy	12 240	1,74%
Montenegro	7 500	1,06%
UAE	7 142	1,01%
Guinea	6 750	0,96%
Saudi Arabia	5 550	0,79%
GHANA	4 750	0,67%
Cyprus	4 073	0,58%
France	4 015	0,57%
Sierra Leone	4 000	0,57%
Morocco	3 025	0,43%
Gambia	2 125	0,30%
Cameroun	1 450	0,21%
KSA	400	0,06%
Netherlands	220	0,03%
Total général	704 289	100,00%

Export Sucre 2020

Destination	Tonnes	%
Jordan	142 546	17,91%
Lebanon	134 497	16,90%
Tunisia	132 946	16,71%
Mauritania	84 250	10,59%
Turkey	82 911	10,42%
Libya	62 026	7,79%
Greece	31 114	3,91%
Pakistan	25 250	3,17%
UAE	20 019	2,52%
Spain	19 508	2,45%
Italy	10 460	1,31%
Albania	10 000	1,26%
France	8 637	1,09%
Sierra Leone	4 750	0,60%
TBN	4 700	0,59%
Montenegro	4 500	0,57%
GEORGIA	4 050	0,51%
GHANA	3 750	0,47%
Cyprus	3 001	0,38%
SYRIA	2 500	0,31%
Morroco	1 475	0,19%
Saudi Arabia	2 000	0,25%
The Netherlands	814	0,10%
Guinea	45	0,01%
Total Général	795 749	100,00%

ANNEXE N° 03 :

Cevital SPA

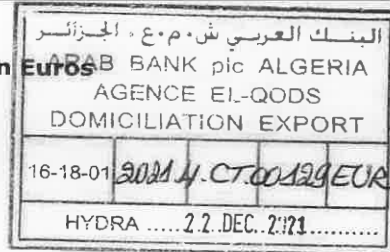
Address: Nouveau Quai - Port de Bejaia - Bejaia - Algeria
 Phone: + 213 (0) 34 20 20 00 / Fax +213 (0) 34 21 27 73
 RC: 06/00 - 0003802 B98 - NIF: 099806000380297

COMMERCIAL INVOICE

Invoice n°: **SCWS21035/4**
 Date : 22/12/2021
 Client : **Antel International SA**
 Address: Rue Prévost Martin 5
 1205 Geneva, Switzerland

Description of goods	Unit	Quantity	CFR Price/Unit (EUR)
White Refined Sugar Min 99.8 Polarization Max 45 Icumsa Max 0.04 Ashes Max 0.06 Moisture In 15 x 20FT Containers	Metric Ton	330	
TOTAL CFR VALENCIA			EUR00

The present invoice is issued for the amount of:
One Hundred Forty Thousand Nine Hundred Ten Euros



Loading port: **Bejaia**
Country of origin: **Algeria**
Port of Discharge: **Valencia**
Country of Destination: **Spain**
Shipment period: **January, 2022**
Method of Payment: **100% Cash transfer**
Condition of Payment: **Within 150 days from the date of the Bill of Lading**

Beneficiary: CEVITAL SPA, Nouveau Quai, Port de Bejaia, 06000 Bejaia, Algeria
Bank details: **ARAB BANK**
Address: **23 Place -EL-QODS - HYDRA-Alger.**
Account: **001 07000 0000000000000000**
SWIFT code: **0000000000000000**



ANNAXE N° 04 :

21/01

Handwritten signature

BEJ0105323

NOTICE OF EXPEDITION		SCWS21035/4	Date: 16/12/2021
Client:	ANTEI International SA		
Address :	Rue Prévost-Martin 5 1205 Geneva, Switzerland		
Executed by:	Hichem Lakel	Phone ext:	301705
Commodities:	White Refined Sugar		
Specifications:	Min 99.8 pol. Max 45 icu. Max 0.04 ashes Max 0.06 moist		
Tonnage:	330	Bag type:	BB
Total unit:	300 330,705	Unit/20 FTx	20
20 FT #:	15	Tonnage/20 FT:	22
Markings:	Trilingual	Pallets:	Fumigated
Surveyors:	SGS	Delivery:	Containers
Nomination date:	07/10/2021	Shipment period:	Jan, 2022
Sailing week:	Week 03	Sailling incoterm:	CFR
POD:	Valencia	Destination:	SPAIN
Shipping lline:	CMA-CGM	Vessel/Voyage:	TBN
Documentary instructions:			
Type of Document	Entities	Original #	Copies #
Bill of Lading	CMA-CGM	3	4
C/O	CCI BEJAIA	1	4
Packing List including TC list +	Manufacturer	1	3
Phytosanitary Certificate	Manufacturer	1	1
Health Certificate	Manufacturer	1	1
EXPORT CERTIFICATE	Manufacturer	1	1
Analysis Certificate	Manufacturer	1	1
NON GMO Certificate	Manufacturer	1	1
Heavy Metal Certificate	Manufacturer	1	1
Pesticide Certificate	Manufacturer	1	1
allergen certificate	Manufacturer	1	1
WO&P	Manufacturer	1	1
Free days certificate	Manufacturer	1	1
Shipping instructions:			
Goods description:	330,00 MT of White refined sugar, minimum 99.8 polarization, maximum 45 Icumsa, maximum 0.04 ashes, maximum 0.06 moisture.		
B/L Marked:	Freight prepaid Shipped on board Agent at destination 21 Free days at destination		
Shipper:	Cevital Spa		
Consignee:	To Order		
Notify:	ZUKAN, S.L.U. C/ Magallanes, 182 P.I. La Estrella 30500 Molina de Segura (Murcia) España Tlf. +34 968 389 054 Contacto: Antonia Ruiz Email: logisticaimportacion@zukan.es		
Remark :			
Consultation & modification : Yamina Khider			

BL établi

COO établi
VAM (DL)

X

ANNEXE N° 06 :



DIRECTION TRANSIT COMPLENE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA
Boulevard Quai Port de Bejaia, Bejaia, Algérie. Tél : +213 (0) 34 20 24 00 Fax : +213 (0) 34 22 93 52
E-mail : samir.ahmed@cevitall.com - www.cevitall.com - info@cevitall.com

Réf : SCWS21035/04

Bejaia, le : 23/01/2022

A
L'aimable attention de Monsieur l'Inspecteur Principal
Des Brigades des Douanes de Bejaia.

Objet : Autorisation d'empotage et scellement sous douane de 15 conteneurs CNT de sucre alimentaire de 1100 Kg site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia et procéder à leurs mises à quai, à destination de VALENCE /SPAIN.

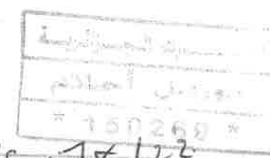
Monsieur ;

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser l'empotage, scellement et mise à quai sous douane de 15 TC 20' Dry sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia et de les mettre à quai.

TCS N° en liste ci-jointe :

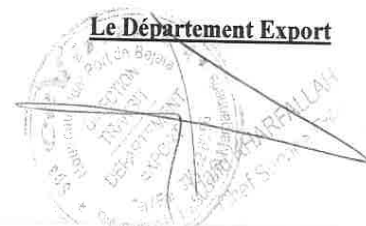
Scellés N° en liste ci-jointe.

Vu empoté et scellé
15 TCS en sucre BLANC 78/22
en présence du déclarant N° 3524/20 - 700010



Comptant sur votre habituelle collaboration,
Veuillez, agréer, Monsieur l'Inspecteur Principal, l'expression de nos salutations.

De la direction générale de la B&E commerciale et surveillance, en présence d'un agent
DOUANE
le 23.01.22.
LIPB - PII
JC. Abbas.



Siège Alger :

CONTRAT SCWS21035/04

Order	Container NR
1	CMAU0594252
2	CMAU3156096
3	CMAU3214150
4	CMAU3226526
5	CMAU3268584
6	CMAU3293843
7	FCIU3844108
8	IPXU3913580
9	TCIU7370560
10	TEMU0986655
11	TEMU1138453
12	TEMU1277206
13	TGCU0051054
14	TLLU2728542
15	TLLU2738005

N° Scelés
0851
0852
0853
0854
0855
0856
0857
0858
0859
0860
0861
0862
0863
0864
0865


التمويل - 130 - 2013



ANNEXE N° 07 :

<p>جمهورية الجزائر الديمقراطية الشعبية République Algérienne Démocratique et Populaire - Democratic and Popular Republic of Algeria الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie - Algerian Chamber of Commerce and Industry</p>		
<p>N° : <u>05/1/22</u> رقم Date: 27/01/2022...</p>		
<p>شهادة منشأ Certificat d'origine / Certificate of origin</p>		
<p>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) / Consignor / المرسل CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA</p>	<p>2. Producteur (nom, adresse, pays) / Producer / المنتج CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA</p>	
<p>3. Destinataire (nom, adresse, pays) / consignee / المرسل إليه ZUKAN, S.L.U. C/ MAGALLANES, 182 P.I. LA ESTRELLA 30500 MOLINA DE SEGURA (MURCIA) ESPANA TLF. +34 968 389 054 CONTACTO: ANTONIA RUIZ EMAIL: LOGISTICAIMPORTACION@ZUKAN.ES EMAIL: SGT-IMPORT@SUGARGLOBALTRADING.COM</p>	<p>4. Pays d'origine/ Country of origin / بلد المنشأ BEJAIA / ALGERIA</p>	
<p>5. Détails de transport / Transport details/ تفاصيل الشحن EXPEDITION BY SEA</p>	<p>6. Remarques/ Remarks / ملاحظات</p>	
<p>7. وصف الطرود N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises Item number; marks, numbers, numbers and kinds of packages; description of goods 330 MT of White refined Sugar Minimum 99,8 polarization, maximum 45 Icumsa , maximum 0,04% ashe, maximum 0,06% moisture. NUMBER OF CONTAINERS: 15 22M/T Per Container Gross weight: 330.705 M/T Net weight: 330.000 M/T Number of Bags: 300</p>	<p>8. الوزن أو الكمية Poids brut ou quantité weight or quantity 330 705.00 Kg</p>	<p>9. رقم و تاريخ الفاتورة. N° et date de la facture/ Invoice's number and date SCWS21035/4</p>
<p>10. تصديق الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة. Certificat de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie / Certificate of the Algerian Chamber of Commerce & Industry</p>	<p>11. Déclaration de l'exportateur / Exporter declaration / تصريح المصدر / Le soussigné déclare que/ The undersigned declares that يصرح الموقع أدناه أن التفاصيل والمعلومات الواردة أعلاه صحيحة، أن كل السلع أنتجت في: les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en/ the particulars and information above is accurate, that all these goods were produced in:</p> <p>.....ALGERIA..... (Pays/country / البلد)</p> <p>موجهة للتصدير نحو Et destinées à être exportées vers/ And intended to be exported to</p> <p>.....SPAIN..... (Pays/country / البلد)</p> <p>المكان والتاريخ، توقيع المصريح Lieu et date, signature du signataire habilité/ Place and date, signature of authorized signatory</p> <p>.....BEJAIA LE : 21/01/2022.....</p> <p>Siham AIDOU Chargé Documentation</p>	
<p>30 JAN. 2022 التاريخ و التوقيع / Date et signature/ التاريخ و التوقيع</p>		

ANNEXE N° 08 :

SHIPPER CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA, BEJAIA ALGERIA		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER 2RS6ON1MA BILL OF LADING NUMBER BEJ0105323	
CONSIGNEE TO ORDER		EXPORT REFERENCES			
NOTIFY PARTY: Carrier not to be responsible for failure to notify ZUKAN, S.L.U./C/ MAGALLANES, 182 P.I. LA ESTRELLA-30500 MOLINA DE SEGURA (MURCIA) - ESPANA TLF.+34968389054 CONTACTO:ANTONIA RUIZ EMAIL:LOGISTICAIMPORTACION@ZUKAN.ES					
PRE CARRIAGE BY*		PLACE OF RECEIPT*		FREIGHT TO BE PAID AT	
		BEJAIA		NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING THREE (3)	
VESSEL SEATRADE RED		PORT OF LOADING BEJAIA		PORT OF DISCHARGE VALENCIA	
				FINAL PLACE OF DELIVERY*	
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS		NO AND KIND OF PACKAGES		DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	
				GROSS WEIGHT CARGO	
				TARE	
				MEASUREMENT	
		15x20' STC: 330 MT of White Refined Sugar MIN 99.8 POLARIZATION. MAX 45 ICUMSA. MAX 0.04 ASHES MAX 0.06 MOISTURE. Number of Bags: 300 Number of Containers: 15 GROSS Weight: 330.705 MT NET Weight: 330.000 MT *EMAIL: SGT_IMPORT@SUGARGLOBALTRADING.COM			
CMAU0594252 SEAL 0853		1 x 20ST 20 BAGS		22047.000 2200 25.000	
CMAU3156096 SEAL 0865		1 x 20ST 20 BAGS		22047.000 2200 25.000	
CMAU3214150 SEAL 0857		1 x 20ST 20 BAGS		22047.000 2200 25.000	
		Continued on Next Sheet		Sheet 1 of 3	
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility 5. FCL 77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004. 202. Demurrage and detention shall be calculated and paid as per general tariff available on the web site www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency. However if special free time conditions are granted, then rates applicable as per general tariff grid shall start from the day following the last free day. 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and a mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge. 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any		274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above. 343. In the event that this Bill of Lading is Paperless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms and Conditions available on the CMA CGM website (https://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bl-clauses) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo carried under Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading			
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)					
PLACE AND DATE OF ISSUE		BEJAIA		31 JAN 2022	
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING		SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ALGERIE/BEJAIA as agents for the carrier CMA CGM SA			

CONTAINER LIST ATTACHED TO PACKING LIST.CONTRAT SCWS21035/4

N°	Container NR	Type	Bags	Net weight	Gross weight	Batch nbre
1	CMAU0594252	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
2	CMAU3156096	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
3	CMAU3214150	20'	20	22 000,00	22 047,00	220121E
4	CMAU3226526	20'	20	22 000,00	22 047,00	220121E
5	CMAU3268584	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
6	CMAU3293843	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
7	FCUJ3844108	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
8	IPXU3913580	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
9	TCUJ7370561	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
10	TEMU0986655	20'	20	22 000,00	22 047,00	220121E
11	TEMU1138453	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
12	TEMU1277206	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
13	TGCU0051054	20'	20	22 000,00	22 047,00	220121E
14	TLLU2728542	20'	20	22 000,00	22 047,00	220120E
15	TLLU2738005	20'	20	22 000,00	22 047,00	220121E
TOTAL			300	330 000,00	330 705,00	



ANNEXE N° 09 :

ceVital Spa
✉ Ilot D n° 6 Zhun Garidi II Kouba – Alger- Algérie

PACKING LIST

Date: January 21th, 2022

Vessel : MV/ SEATRADE RED - 2RS6ON1MA

Load Port: Bejaia Port

Discharging Port: VALENCIA - SPAIN

Notify: ZUKAN, S.L.U.

C/ MAGALLANES, 182

P.I. I.A ESTRELLA

30500 MOLINA DE SEGURA (MURCIA)

ESPANA

TLF. +34 968 389 054

CONTACTO: ANTONIA RUIZ

EMAIL: LOGISTICAIMPORTACION@ZUKAN.ES

EMAIL: SGT-IMPORT@SUGARGLOBALTRADING.COM

Cargo description:

- 300 Bags of White Refined Sugar / Gross weight 1102.35 kgs– Net weight 1100.00 kgs loaded in 15 x 20' containers

The quantity of the cargo shipped / loaded is:

- Net weight: 330 000.00 KG.
- Gross weight: 330 705.00 KG.

CEVITAL Spa,



Cevital Spa

✉ Ilot D n° 6 Zhun Garidi II - Alger

☎ + 213 23.56.38.02/10 - 📠 +213 23.56.38.20

Résumé

L'objectif de mon mémoire est d'étudier l'importance de la fonction logistique dans les activités d'exportation. Cette importance de la logistique devient de plus en plus importante pour les entreprises afin de mieux organiser leurs différentes opérations d'expédition à l'échelle mondiale, sans contraintes. Elle joue un rôle important dans l'amélioration des services rendus aux clients, la logistique est donc une fonction essentielle pour une entreprise si elle veut rester compétitive. Pendant mon stage effectué au sien de CEVITAL-agro, j'ai pu constater que la réussite d'une opération d'exportations nécessite plusieurs paramètres : les moyens matériels, financiers et humains et la combinaison entre les différents services au moment de l'exécution.

Mots clés : La logistique, La chaîne logistique, Les exportations, Cevital.