

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
Département Science Commerciales

Mémoire de fin de cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Commerce International et logistique

THEME

**Etude du processus d'approvisionnement en
poudre de lait : Cas de Tchîn-Lait / Candia**



Réalisé par :

BOUDJEMA KENZA

BOUZIANE WALID

Encadré par :

Mr. KHIDER ABDELKRIM

Soutenu le 22 juin 2023

Devant le jury composé de :

Président Mme. Tiab

Rapporteur Mr. Khider

Examineur Mme. Moussi

Promotion : juin 2023

Remerciements

Avant tout, nous exprimerons notre gratitude envers le Tout-Puissant, Dieu, plein de miséricorde, qui nous a accordé la force et la patience nécessaires pour mener à bien cette humble tâche.

Nous remercions notre encadreur **Mr. KHIDER ABDELKRIM** pour le temps qu'il nous a accordé, ses précieux conseils, son soutien et son assistance tout au long de ce projet.

Nous souhaitons également exprimer notre reconnaissance envers **Mr. IOUDIENE Yacine**, cadre responsable des achats chez Tchén-Lait/CANDIA, pour ses précieuses explications qui ont éclairé notre parcours de recherche, ainsi que pour sa collaboration tout au long de ce projet.

Nous tenons à gratifier aussi les membres de jury pour l'intérêt qu'ils ont porté à notre recherche en acceptant d'examiner notre travail.

En fin, Nos remerciements s'adressent également à tous ceux et celles qui ont contribué de près ou de loin à l'accomplissement de ce travail.

Dédicaces

Nous dédions le fruit de ce modeste travail à
tous ceux et celles qui nous ont orientés,
inspirés conseillés, soutenus et aidés :

A nos très chers parents qui ont été toujours à
nos côtés et soutenus tout au long de ces
longues années d'études,

A nos adorables sœurs et frères,

A nos amis et amies,

Et à tous ceux qui aiment le bon travail et ne
reculent pas devant les obstacles de la vie.

Walid Et Zenza.

Liste des abréviations

ASLOG : Association française des logistiques des entreprises.

B/L : Bill of lading.

BMT : Bejaia méditerranéen terminal.

BR : bordereaux de réception.

CCI : Chambre de commerce internationale.

CDC : Cahier des charges.

CFR : Coût et fret.

DLS : La date limite de consommation.

DZA : dinars Algérien.

EDT : Enoncé des travaux.

ERP : Entreprise ressource planning.

FIFO : first in, first out.

IEC : commission électronique internationale.

ISO : Organisation internationale de normalisation.

IUT : Institution universitaire de technologie.

OHADA : L'organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires.

ONFAA : observatoire international des filières agricoles et agroalimentaires.

PDG : Président- directeur général.

PLV : Publicité sur de vente.

RO : Roll-off.

RO : Roll-on.

SARL : Société à responsabilité limité.

SCM : Suplly chain management.

SPA : Société par action.

SWIFT : Society for worldwide interbank financial telecommunications/ société pour les télécommunications financières et interbancaires mondiales.

UE : Union européen.

UHT : Upérisation à haute température.

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

Numéro	Titres	Page
N°01	Les principales différences entre la logistique et supply chain.	7
N°02	Les quatre visions de la logistique versus supply chain management.	10
N°03	Les quatre groupes d'incoterm.	25
N°04	Répartition des frais et risques selon incoterm.	25
N°05	Les avantages liés aux deux options.	47
N°06	Les principaux avantages et inconvénients de traiter avec des fournisseurs étrangers.	48
N°07	La capacité de production du groupe tchin-Lait	58

Liste des figures

Numéro	Titres	Page
N°01	Evolution du chiffre d'affaires.	60
N°02	Cours de la poudre de lait entier 2021/2022/2023.	63
N°03	La représentation graphique des pays exportateurs de la poudre de lait.	66
N°04	Critère d'évaluation de fournisseurs	71
N°05	Classement des fournisseurs (date de la dernière évaluation 31/12/2022).	72

Sommaire

Introduction générale -----	01
Chapitre I: la logistique internationale: -----	04
Introduction -----	04
Section 01 : Généralité sur la logistique internationale -----	04
Section 02 : Principes de la logistique internationale : -----	11
Section 03 : Les opérations liées au commerce international : -----	17
Conclusion -----	27
Chapitre II : Processus d'approvisionnement -----	28
Introduction : -----	28
Section 01 : la notion d'achat et approvisionnement : -----	28
Section 02 : Gestion des approvisionnements -----	37
Section03 : L'approvisionnement de l'étranger : -----	45
Conclusion -----	52
Chapitre III : Etude de processus d'approvisionnement liée à la poudre de lait : cas de Tchiv- Lait CANDIA -----	53
Introduction : -----	53
Section 01 : Présentation de l'entreprise : -----	53
Section 02 : le marché mondial de la poudre de lait : -----	61
Section 03 : Etude de processus d'approvisionnement en poudre de lait (Tchin-lait Candia) -----	68
Conclusion -----	78
Conclusion générale : -----	80

Introduction générale

L'une des principales contributions de la mondialisation réside dans le développement des échanges du commerce international. Les avancées technologiques, la libéralisation des politiques commerciales et les progrès des transports ont favorisé une augmentation spectaculaire du volume des échanges commerciaux entre les pays. Les entreprises peuvent tirer parti des innovations et des expertises développées dans d'autres pays, ce qui stimule l'innovation et la compétitivité. Les échanges internationaux favorisent également la concurrence, incitant les entreprises à améliorer leur efficacité et leur qualité pour rester compétitives sur le marché mondial. Cependant, il convient de souligner que la mondialisation présente également des inconvénients pour les producteurs. Parmi ceux-ci, on peut citer une augmentation de la concurrence et la suppression des firmes qui n'ont pas atteint la taille critique. Ces facteurs peuvent rendre plus difficile pour les producteurs de se maintenir sur le marché, les obligeant à s'adapter rapidement aux exigences du marché mondial pour rester compétitifs.

Le commerce international a connu une expansion sans précédent, offrant aux entreprises de nouvelles opportunités de croissance. Les frontières géographiques sont devenues moins contraignantes, ce qui a conduit à une augmentation des échanges commerciaux à l'échelle mondiale. Les entreprises doivent maintenant composer avec des fournisseurs et des clients situés aux quatre coins du globe, ce qui implique une coordination complexe et nécessite une gestion efficace des flux logistiques internationaux.

Dans un monde en perpétuelle évolution, les entreprises sont confrontées à de nouveaux défis dans leur processus d'approvisionnement. L'avènement de l'ère de la logistique moderne et le développement du commerce international ont considérablement transformé les pratiques d'approvisionnement traditionnelles. Ainsi, pour s'adapter à l'état actuel (l'ère de l'évolution du commerce internationale et de la logistique. Au 20^e siècle) de la logistique et du commerce international, les entreprises doivent repenser leurs stratégies d'approvisionnement afin de rester compétitives sur le marché mondial.

Les chaînes d'approvisionnement mondiales sont devenues une pratique répandue dans l'économie internationale, servant à organiser les investissements, la production et le commerce. Selon les données de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le volume du commerce mondial a augmenté de manière significative au cours des dernières décennies, passant de 5,7 billions de dollars en 1990 à plus de 19,8 billions de dollars en 2019. Cette croissance reflète l'essor des chaînes d'approvisionnement mondiales, qui facilitent le commerce entre les pays.

Les chaînes d'approvisionnement mondiales ont contribué à la création d'emplois, en particulier dans les pays en développement. Par exemple, selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), les industries manufacturières liées aux chaînes d'approvisionnement mondiales ont créé environ 20 millions d'emplois supplémentaires en Asie du Sud-Est entre 1990 et 2015. Ainsi, elles soutiennent le développement économique et social.

Une chaîne d'approvisionnement englobe une multitude d'activités logistiques, telles que le transport, le stockage, l'allocation, la distribution et le dédouanement de marchandises au moindre coût, afin de les rendre disponibles en temps voulu et en quantités requises sur les lieux de production, de distribution ou de consommation. En d'autres termes, la logistique internationale englobe bien plus que le simple transport international. Son objectif est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de renforcer la compétitivité de l'entreprise sur les marchés et de valoriser tous les efforts déployés.

L'essor de la logistique a révolutionné la manière dont les entreprises gèrent leurs flux de marchandises et d'informations. Grâce aux avancées technologiques, il est désormais possible d'optimiser la chaîne d'approvisionnement en temps réel, de la planification des besoins jusqu'à la livraison finale. Cela permet aux entreprises de réduire les coûts, d'améliorer la réactivité et de garantir une satisfaction client accrue. Toutefois, cette évolution rapide nécessite une adaptation constante des processus d'approvisionnement.

L'approvisionnement en matières premières est un aspect crucial de toute entreprise agroalimentaire, jouant un rôle essentiel dans sa capacité à produire des biens et des produits alimentaires de haute qualité. Les entreprises de ce secteur dépendent d'un approvisionnement constant en matières premières de qualité pour répondre à la demande croissante des consommateurs.

Dans le cadre de cette étude, nous nous concentrerons sur l'entreprise Tchou-Lait Candia, qui est réputée pour sa qualité et son engagement envers ses consommateurs.

Dans ce mémoire, notre objectif est de rechercher une solution à la question principale suivante : **Comment assurer l'efficacité de la gestion de l'approvisionnement en poudre de lait tout en réduisant les risques liés aux fluctuations d'approvisionnement ?**

Il est nécessaire de poser quelques questions concernant ce sujet :

- Quels sont les avantages et les inconvénients liés au choix de l'approvisionnement étranger et d'un fournisseur étranger ?
- Quelles sont les meilleures pratiques en matière de gestion des fournisseurs de poudre de lait afin de garantir un approvisionnement fiable et régulier ?
- Quels sont les moyens mis à disposition par l'entreprise Tchén-Lait pour assurer un approvisionnement fiable ?

En partant de la question principale soulevée et les questions secondaires, nous énonçons deux hypothèses clés :

Hypothèse 1 : La diversification des sources d'approvisionnement associée à une bonne collaboration avec ces fournisseurs, permettant de réduire les risques liés aux fluctuations d'approvisionnement.

Hypothèse 2 : la mise en place d'un système de gestion des commandes et des stocks permet à l'entreprise de réduire les risques liés aux fluctuations d'approvisionnement en poudre de lait.

Pour réaliser notre travail, nous avons utilisé différents types de documentation, tels que des livres, des mémoires et des sources en ligne. Concernant la structure de notre mémoire, nous l'avons divisée en trois chapitres distincts. Le premier chapitre est dédié à la logistique internationale, tandis que le deuxième chapitre traite de l'ensemble des étapes de la procédure d'approvisionnement. Enfin, dans le troisième chapitre, nous présentons l'Entreprise Tchén-lait Candia et son processus d'approvisionnement en poudre de lait, en utilisant un cas pratique comme exemple.

Chapitre 1 : **La logistique
internationale**

Chapitre 1 : La logistique internationale

Introduction

Le commerce mondial est tiré par la demande des consommateurs des pays développés pour une grande variété de produits à bas prix. La logistique est généralement considérée comme allant de soit, mais elle assure un lien vital entre les marchés mondiaux et permet aux pays en développement d'avoir accès aux consommateurs. Avec l'évolution continue du commerce international, l'efficacité des échanges dépend énormément de structures de soutien telles que les services de transport et de logistique. Ces derniers jouent un rôle essentiel dans l'accroissement de l'économie locale et simplifient le commerce international. L'efficacité et la qualité des services logistiques peuvent accroître l'échelle, la portée et le volume des échanges. Les services logistiques lient les secteurs économiques locaux et les économies nationales et internationales. Ce chapitre est divisé en trois sections : l'origine et la définition de la logistique internationale, ses différents acteurs et les opérations liées au commerce international.

Section 01 : Généralité sur la logistique

Dans cette section, nous aborderons les fondamentaux de la logistique internationale afin d'en saisir pleinement les concepts. Tout d'abord, nous examinerons son origine et sa définition, puis nous nous pencherons sur la transition de la logistique vers la chaîne d'approvisionnement. Enfin, nous mettrons en évidence les principales distinctions entre la logistique et la chaîne d'approvisionnement.

1. L'origine et définition de la logistique

1.1 L'origine de la logistique

D'après Dornier & Fender : « La racine du terme logistique est grecque ('logisteuo') et signifie avant tout administrer ». Administrer implique déjà une démarche structurée, la construction systématique d'un fonctionnement. Perçue dans cette optique, la notion de logistique est inhérente, à l'origine, aux activités militaires. Mais l'existence spontanée de la logistique, le besoin de satisfaire à des exigences quotidiennes, sont de tous les temps et de toutes les parties de la terre. La logistique a donc existé bien avant l'apparition du terme.¹

¹ Gabriel Wackermann : La logistique mondiale, Transport et communication, Ellipses édition Marketing S.A, 2005, p15.

L'origine militaire de la logistique est incontestable. Durant des milliers d'années, alors que l'organisation économique était fondée sur un artisanat éclaté, les seules grandes organisations étaient les armées. Or l'efficacité d'une armée dépend de sa mobilité et de la force de ses soldats. Alexandre Le Grand (356 - 323 AJ) fut certainement le premier chef de guerre à fournir une réponse novatrice à l'arbitrage mobilité approvisionnements en vive. Plutarque raconte que c'est Alexandre lui-même qui a donné l'ordre de brûler les chariots de son armée, afin de la rendre plus mobile. Le parallèle avec l'entreprise « agile » est immédiat : du fait de niveaux de stocks très faibles, elle peut être réactive et proactive. ²

1.2 Définition de la logistique

La logistique recouvre toujours des fonctions de transport, stockage et manutention et, dans les entreprises de production, tend à étendre son domaine en amont vers l'achat et l'approvisionnement, en aval vers la gestion commerciale et la distribution. On cite souvent la définition d'origine militaire : « La logistique consiste à apporter ce qu'il faut, là où il faut et quand il faut ». ³

« Dans l'entreprise, la fonction logistique est d'assurer au moindre coût la coordination de l'offre et de la demande auxquelles elles s'intéressent, aux plans stratégiques et tactiques, ainsi que le maintien de la qualité des rapports fournisseurs/ clients impliqués » (H. Mathé & D. Tixier, 1998).⁴

Selon L'ASLOG (association française des logistiques des entreprises) la logistique est définie comme : « la logistique est l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tel que localisation des usines et entrepôts, approvisionnement, gestion physique des encours de fabrication, emballage, stockage et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transport et tournées de livraison. »⁵

« Dans le domaine des transports, la logistique est la gestion optimale des flux de marchandises, grâce à une parfaite connaissance des circuits qu'elles empruntent et des

² Pierre Médan, Anne Gratacap : Logistique et supply chain management, paris, 2008, p.8.

³ Yves Pimor, Michel Fender : LOGISTIQUE, Production • Distribution • Soutien, 5e édition, Paris, 1998, 2005, 2008, p.4.

⁴ Gabriel Wackermann : La logistique mondiale, Transport et communication, Ellipses édition Marketing S.A, 2005, p43.

⁵ Pierre Médan : op. cit., p.12.

transformations qu'elles subissent, depuis leur fourniture à une entreprise jusqu'à leur livraison chez le destinataire final ».⁶

2. De la logistique à la supply chain

2.1 Définition de la chaîne logistique

Le terme logistique désigne de manière générique les opérations d'entreposage ou liées au transport, souvent utilisé pour désigner des tâches subalternes (raisons liées à son histoire), la supply chain (chaîne logistique) renvoie plutôt au domaine du management et de la stratégie d'entreprise et s'apparente à la notion de « logistique globale ». Les professionnels désignent par ce terme « l'optimisation des flux d'informations (intégration de technologies informatiques et des réseaux de communication) qui leur sont associés ».

Dans une entreprise de production, le terme de réalisation d'un produit est fortement conditionné par l'approvisionnement en matière première, en éléments d'assemblage ou en pièces détachées à tous les niveaux de la chaîne de fabrication. On appelle ainsi supply chain (chaîne logistique) l'ensemble des maillons relatifs à la logistique d'approvisionnement : achats, approvisionnement, gestion des stocks, manutention, etc.

La supply chain management désigne l'ensemble des outils et méthodes visant à améliorer et automatiser l'approvisionnement en réduisant les stocks et les délais de livraison. On parle ainsi de travail en « flux tendu » pour caractériser la limitation au minimum des stocks dans toute la chaîne de la production ».⁷

2.2 L'émergence de la supply chain

Jusqu'aux années 70, la logistique était considérée comme une fonction de deuxième rang et jouait un rôle secondaire dans la gestion des entreprises. Confrontés à des tâches liées aux activités comme le transport, la manutention et le stockage, les décideurs ont cherché à dégager la meilleure efficacité à un niveau local. Mais ils se sont rendus très vite compte que les problèmes liés à la logistique nécessitent une approche globale et systémique ce qui a favorisé le décloisonnement des principales fonctions impliquées par la logistique dans le cadre d'une vision transversale et la genèse de la fonction logistique. À partir du milieu des années 90, cette fonction a intégré la gestion des relations entre l'entreprise et ses partenaires, relations caractérisées par la compétition et l'affrontement entre les entités de ce réseau d'entreprises,

⁶ Gabriel Wackermann : La logistique mondiale, Transport et communication, Ellipses édition Marketing S.A, 2005, p43.

⁷ Ibid., p 141/142.

dont les attitudes étaient individualistes et fondées sur l'optimisation locale. Les entreprises sont passées à une nouvelle forme relationnelle fondée sur un partenariat stratégique entre les entreprises du réseau. Émerge dès lors la notion de Chaîne Logistique (supply chain).⁸

La logistique a élargi son champ d'action pour couvrir toute la chaîne de création de la valeur dès la conception des produits et services jusqu'au consommateur final. On parle donc de chaîne d'approvisionnement ou de chaîne logistique globale, intégrant tous les intervenants/partenaires (clients, fournisseurs, prestataires, sous-traitants...) et dont la gestion, les outils, la synchronisation et l'optimisation des flux sont désignés, désormais, sous le terme générique « supply chain management ». Cette évolution, peut être expliquée tout d'abord par le fait que les dirigeants des entreprises ont pris conscience de la dimension globale qu'il faut accorder au pilotage des flux ; ensuite, la Supply chain est reconnue, désormais, comme facteur de compétitivité à part entière, tant par les améliorations du niveau de service client que par les réductions de coûts qu'elle engendre.⁹

3. Les principales différences entre la logistique et supply chain

Pour bien exprimer la distinction entre ces deux notions nous allons les synthétiser dans le tableau suivant :

Tableau 01 : les principales différences entre la logistique et supply chain.

la logistique	La supply chain management
Le concept de la logistique est un processus d'optimisation qui concerne les flux au sein d'une entreprise et à destination du client	La supply chain couvre un large champ d'applications, car elle intègre la logistique dans la gestion des différentes activités professionnelles et leur coordination.
La logistique consiste à mettre en œuvre l'ensemble des moyens à disposition d'une entreprise pour gérer son fonctionnement interne. Il peut s'agir de ressources financières, matérielles ou humaines. Elle encadre généralement les flux propres à un	La chaîne logistique couvre un champ d'applications plus large, car elle intègre la logistique dans son processus d'optimisation. Également appelée chaîne d'approvisionnement, elle concerne les métiers liés au transport et à l'acheminement

⁸ Alae EL BAKKOURI, Moroccan Journal of Business Studies, *De la logistique au supply chain logistique : une revue de la littérature*, p8.

⁹ Université Sidi Mohamed Ben Abdellah - Ecole Supérieure de Technologie de Fès – Maroc, *La démarche "supply chain management" enjeux et stratégies, cas du commerce électronique et de la grande distribution*, p 2et 3.

entrepôt. C'est-à-dire la réception de la marchandise, son stockage ou sa préparation avant expédition.	des marchandises. L'une des principales différences entre logistique et supply chain réside dans leur objectif respectif. La première cible la satisfaction client, tandis que la seconde est un levier d'optimisation pour profiter d'un ascendant compétitif sur la concurrence.
La logistique est intégrée aux processus qui régissent l'ensemble de la supply chain	La supply chain est un concept d'optimisation que l'on peut rapprocher d'un modèle économique
La logistique possède les moyens à disposition d'une entreprise pour améliorer son organisation interne en matière de gestion et de manutention des marchandises	La supply chain est interne à une société ; elle est un moyen pour bénéficier d'un avantage concurrentiel.

Source : <https://www.cevalogistics.com/fr/glossaire/difference-entre-logistique-et-supply-chain/>

On peut distinguer plusieurs types de logistique :

- 3.1 La logistique interne :** Appelée aussi intralogistique, elle regroupe toutes les activités ayant pour but d'assurer la mise à disposition du produit dans des délais imposés et dans les meilleures conditions de coût. Ainsi que toutes les opérations effectuées au sein de l'entrepôt, comme le stockage, l'approvisionnement, etc.
- 3.2 La logistique externalisée :** C'est le fait pour une entreprise de sous-traiter en partie ou dans son intégralité la logistique. Elle fait appel à un ou plusieurs prestataires pour prendre en charge l'ensemble des opérations logistiques, depuis la gestion des stocks jusqu'à la préparation et l'envoi des commandes.
- 3.3 La logistique de distribution :** Elle écoule les produits finis sur les marchés de consommation.
- 3.4 La logistique de transport :** C'est la gestion des différents aspects de l'acheminement des produits : nature du transport, risques, disponibilité des moyens, etc.
- 3.5 La logistique de retour :** Elle renvoie les produits non utilisables/non utilisés vers des sites tiers dans le but de les stocker, de les traiter voire de les recycler.

On peut également séparer deux grands flux logistiques :

- Le flux d'approvisionnement (en amont de la production : du fournisseur au fabricant, à savoir les matières premières, les produits semi-finis, les consommables, etc.).
- Et le flux de distribution (en aval de la production : du fabricant au client, en somme la distribution des produits finis).

Ce faisant, la logistique n'est qu'une partie du processus de la Supply Chain

Dans le duo Supply Chain et logistique, la première notion peut être traduite par « chaîne logistique » ou « chaîne d'approvisionnement ». Elle couvre un champ d'application qui intègre la logistique, mais qui, en tenant compte des activités professionnelles diverses mobilisées et de leur coordination, se veut bien plus large.

Il s'agit, en somme, de l'ensemble de la chaîne allant du fournisseur du produit au client final destiné à utiliser ce dernier.

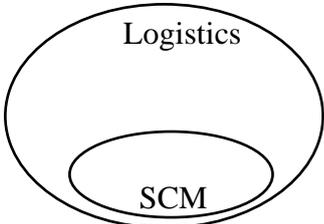
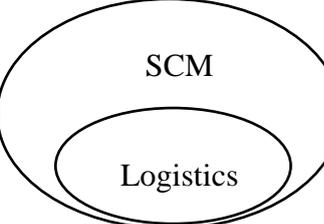
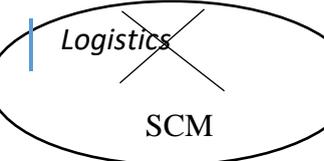
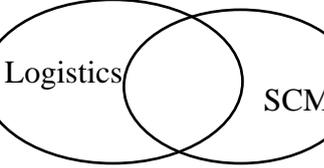
De fait, la logistique n'est qu'un maillon de la vaste chaîne d'approvisionnement, dont on peut décomposer les opérations comme suit :

- Production et qualité
- Innovation
- Stratégie industrielle
- Achats et approvisionnement
- Entreposage
- Stockage
- Manutention
- Gestion de la demande
- Acheminement
- Expérience client
- Service client
- Déploiement général

Cette longue chaîne qui englobe la Supply Chain et la logistique regroupe une multitude de métiers liés à la logistique. Mais aussi : au transport, à la manutention, ou encore à la gestion informatique. Elle représente à elle seule 60 à 90% du coût de revient des produits. ¹⁰

Le tableau ci-dessous montre les quatre visions de la logistique versus supply chain management :

Tableau N°02 : Les quatre visions de la logistique versus supply chain management.

Visions	Schéma explicatif	Commentaire
Traditionaliste		La vision des traditionalistes, qui considèrent que le SCM fait partie, est englobée, dans la logistique
Unionistes		La vision des unionistes, à l'opposé de la précédente, qui présentent la logistique comme un élément du management de la supply chain
Partisans		La vision des partisans d'un changement de nom, le contenu restant identique
Intersectionnistes		La vision des intersectionnistes qui considèrent que les deux termes ne recouvrent pas le même contenu, malgré quelques éléments en commun

Source : Pire Médan, Anne Gratacap, logistique et supply chain management intégration, collaboration et risques dans la chaîne logistique globale ; Dunod, Paris, 2008, p7.

¹⁰<https://www.ddslogistics.com/logistique-supply-chain-differences> consulter le 25/04/2023 à 11h14.

Section 02 : Principes de la logistique internationale

Cette section a pour objectif d'aborder différents aspects de la logistique internationale. Tout d'abord, nous allons définir la logistique internationale en présentant les différentes activités qui la composent. Ensuite, nous allons nous intéresser aux difficultés qui sont souvent rencontrées dans le cadre de la logistique internationale. Enfin, nous allons étudier les différents acteurs qui interviennent dans la logistique internationale.

1. Définition de la logistique internationale

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

Elle est considérée comme un argument commercial décisif face aux concurrents car elle est source de valeur ajoutée au produit vendu par l'exportateur à un client qui, à l'autre bout du monde, va recevoir le produit qu'il a commandé la bonne date de livraison et à un prix incluant l'assurance et le transport. Le client ne reçoit plus seulement un produit mais un produit service.¹¹

On ne peut pas simplement limiter la logistique internationale au transport de la marchandise. Il faut inclure sous cette appellation de nombreuses étapes qui incluent : l'emballage de la marchandise, le choix et le chargement des moyens de transport, (le transport routier, maritime, aérien, ou ferroviaire) en fonction des destinations et de la nature du contrat de vente, le stockage sous douane, les opérations de dédouanement tant au départ qu'à l'arrivée, la livraison à l'acheteur étranger ainsi que les assurances sur marchandises transportées et les systèmes de paiement.

La complexité de ce qu'on appelle la chaîne logistique internationale demande l'intervention de métiers spécialisés dans les différentes étapes : commissionnaire, transitaire, transporteur, douanier...¹²

2. Les difficultés liées à la logistique internationale

La logistique internationale est un domaine complexe qui nécessite une gestion rigoureuse pour garantir une livraison rapide et fiable des produits sur les marchés mondiaux. Les

¹¹ Robert Noumen : *Éléments de base de la logistique internationale*, Menaibuc 2004, p 4.

¹²<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/logistique-internationale.html> consulter le 26/04/2023 à 9h46.

différences culturelles, les barrières linguistiques et les fluctuations des taux de change sont quelques-uns des obstacles auxquels les entreprises peuvent être confrontées lorsqu'elles gèrent leur chaîne d'approvisionnement à l'échelle mondiale.

2.1 Complexité des réglementations douanières

Les réglementations douanières varient d'un pays à l'autre, ce qui peut rendre la gestion des formalités douanières difficiles et chronophages.

Les entreprises doivent être en mesure de comprendre les exigences requises pour chaque pays avec lesquelles elles font des affaires et s'assurent que leurs documents et leurs produits sont conformes à ces exigences. En outre, les réglementations douanières changent fréquemment, ce qui rend difficile la mise en place de processus logistiques efficaces.

2.2 Coût élevé de la logistique internationale

Les coûts associés à la logistique internationale peuvent être élevés en raison de la nécessité de planifier et de gérer plusieurs fournisseurs, transporteurs et prestataires de services logistiques. Les coûts peuvent également varier en fonction des réglementations douanières, des coûts de transport, des taux de change et des coûts de stockage dans chaque pays. Les entreprises doivent être en mesure de gérer ces coûts pour maintenir leur rentabilité.¹³

2.3 Incertitude liée à la gestion des stocks

La gestion des stocks dans un contexte de logistique internationale peut être difficile en raison des fluctuations des délais de livraison, des variations de la demande et des aléas des transports internationaux.

Les entreprises doivent être en mesure de prédire les délais de livraison et les fluctuations de la demande pour éviter les pénuries de stock ou les surstocks. Les outils de prévision de la demande et la gestion des stocks basés sur les données peuvent aider les entreprises à gérer ces incertitudes.¹⁴

¹³ Paul R. Murphy, Jr, et A. Michael Knemeyer, *Contemporary logistics*, 11^e édition, 2014, p475.

¹⁴ John J. Coyle, C. John Langley, Jr, Brian J. Gibson, Robert A. Novack. *Supply chain management : A logistics Perspective*, 10^e édition, 2016, p436.

2.4 Difficultés liées à la gestion de la chaîne d'approvisionnement

La coordination et la collaboration avec les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement peuvent être difficiles en raison des différences culturelles, linguistiques et organisationnelles entre les pays et les entreprises.

Les entreprises doivent être en mesure de communiquer efficacement avec leurs fournisseurs, transporteurs et autres partenaires de la chaîne d'approvisionnement pour s'assurer que les produits sont livrés à temps et conformément aux spécifications.

Les technologies de l'information telles que les systèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement peuvent aider les entreprises à gérer ces défis.¹⁵

2.5 Éloignement géographique

La distance entre les différents sites de production, les fournisseurs et les clients peut rendre la gestion de la logistique internationale difficile.

Les entreprises doivent fournir les mouvements de biens et de matériaux sur de longues distances, ce qui peut entraîner des retards et des coûts supplémentaires.

Les technologies de l'information telles que les systèmes de suivi des envois et les outils de planification des itinéraires peuvent aider les entreprises à gérer ces défis.¹⁶

2.6 Culture

Les différences culturelles peuvent avoir un impact sur la logistique internationale en influençant les attentes et les comportements des différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

Les entreprises doivent être conscientes des différences culturelles et s'adapter aux pratiques commerciales et sociales de chaque pays.

Les formations interculturelles et la communication efficace peuvent aider les entreprises à gérer ces défis.¹⁷

¹⁵ Paul R. Murphy. Jr, et A. Michael Knemeyer, Contemporary logistics, 11^e édition, 2014, p473

¹⁶ Martin Christopher, Logistique and supply chain management, 5^e édition, 2016, p197-198.

¹⁷ John J. Coyle, C. John Langley, Jr, Brian j. Gibson, Robert A. Novack. Supply chain management : A logistics Perspective, 10^e édition, 2016, p45-46.

2.7 Langue

La barrière linguistique peut compliquer la communication et la collaboration avec les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement dans un contexte de logistique internationale.

Les entreprises doivent être en mesure de communiquer efficacement avec leurs fournisseurs, transporteurs et autres partenaires de la chaîne d'approvisionnement.

L'utilisation de traducteurs et la formation linguistique peuvent aider les entreprises à surmonter ces obstacles.¹⁸

2.8 Monnaie

Les fluctuations des taux de change peuvent avoir un impact sur les coûts de la logistique internationale, car ils peuvent affecter les prix des produits, des services et des frais de transport.

Les entreprises doivent être en mesure de gérer les risques de change en utilisant des outils financiers tels que les couvertures de change et la gestion de trésorerie.

Les systèmes de gestion financière et les logiciels de suivi des coûts peuvent aider les entreprises à gérer ces défis.¹⁹

3. Les acteurs de la logistique internationale

Selon (Baratt, 2004) : Acteurs et donc organisations ce sont les interactions, la coordination, la collaboration et la coopération entre les individus, les équipes, les fonctions impliquées dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement aux niveaux intra-organisationnel et inter-organisationnel, assumant la communication, travaillant ensemble, développant des interfaces ou partageant la structure, avec une certaine compatibilité, voire cohérence, stratégie, organisation, structure et culture.²⁰

3.1 Le fournisseur

Un fournisseur est une entité qui fabrique, assemble un produit et le vend à un acheteur, qui peut être une usine, un centre de distribution ou un client final. Dans une chaîne logistique,

¹⁸ Murphy, P., et Wood, DF. Logistique contemporaine, 11^e édition, 2014, p473-474.

¹⁹ Christopher, M.. Logistique et gestion de la chaîne d'approvisionnement : créer des réseaux à valeur ajoutée ; 2016, 5^e édition. Pages 188-189.

²⁰ Presses universitaires de Grenoble, Gilles Paché, Alain Spalanzani (dir.), *La gestion des chaînes logistique multi-acteurs : perspectives stratégiques*, p 26.

où les fournisseurs sont souvent la source des flux de matières a été initié. Les fournisseurs peuvent offrir de nombreux types de produits qui peuvent être de différentes natures : matières premières, composants, produits semi-finis et même les produits finis.

Le couple « fournisseurs /matières premières » qui constitue les entreprises du secteur primaire ou des usines manufacturières situées en amont de la chaîne logistique fournissant des matières premières à leurs clients.

Les objectifs des démarches d'amélioration de la gestion de la chaîne logistique pour les fournisseurs sont, les gains qui se concrétisent autour de trois axes : une meilleure gestion de son propre stock ; la possibilité d'optimisation de son processus de fabrication (grâce à une logistique en flux tendus permettant de minimiser les stocks tampons) ; enfin la possibilité d'optimiser ses coûts de distribution, à travers une meilleure composition et planning des expéditions.²¹

3.2 La douane

Elle doit :

- Assurer le contrôle des marchandises importées afin de garantir la sécurité, la santé et la morale publique ;
- Lutter contre la contrefaçon ;
- vérifier la destination finale de certains biens considérés comme stratégiques lors de l'exportation ;
- Collecter les droits et taxes à l'importation et faire respecter les réglementations nationales et communautaires ;
- Informer sur les échanges extérieurs en élaborant les statistiques du commerce mondial.

Les procédures de dédouanement des marchandises importées ou exportées impliquent des contrôles et des obligations fiscales. Ces procédures sont effectuées par différentes parties, telles que les exportateurs, les importateurs, les commissionnaires en douane agréés et les titulaires d'autorisations de déclaration de dédouanement.

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

²¹ PASCAL ROOS Enseignant en BTS Action Commerciale Lycée René Cassin, Gonesse, *Les systèmes d'informations, leviers de la performance logistique de l'entreprise*, 2003.

3.3 Le transitaire

Le transitaire est considéré comme l'un des principaux auxiliaires du transport, c'est un intermédiaire qui réalise la livraison entre deux modes de transports. L'importateur doit avoir recours aux services d'un transitaire qui le décharge de toutes démarches en formalités nécessaires relatives à la cargaison importée notamment, lorsque le destinataire est éloigné du point d'arrivée de la marchandise, le transitaire intervient alors comme intermédiaire pour s'informer de l'arrivée du navire, de recevoir la marchandise du consignataire (s'il n'est pas lui-même consignataire). Il est tenu d'accomplir des formalités de douane et d'assurer l'expédition de la marchandise à destination de l'importateur qu'il a mandaté. Au point de réception, il prend en charge la marchandise et s'assure qu'elle est conforme aux descriptions du connaissement, l'expédition des marchandises et leurs dédouanements constituent des actes complexes qui nécessitent une large connaissance du domaine en question, les techniques et des pratiques du commerce international. Le transitaire à la différence du transporteur ne prend que ses failles personnelles, il faut donc établir sa faute ; par exemple ; il a réexpédié la marchandise vers son destinataire sur un wagon mal propre ou en camion non bâché.²²

3.4 La banque

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

3.5 L'assureur

L'assurance est une fonction économique dont la finalité est de permettre l'indemnisation des dommages survenus aux biens et aux personnes grâce à la prise en charge d'un ensemble de risques et à leur compensation moyennant le paiement d'une prime ou cotisation de l'assuré.²³

3.6 Le transporteur

Un transporteur est une entreprise qui garantit l'acheminement vers un lieu donné de marchandises, à l'aide de véhicules, de navires, de trains, d'avions ou de matériels spécifiques. Il effectue ce travail dans le cadre d'un contrat de transport. On distingue le transport aérien, terrestre routier, ferroviaire, fluvial et maritime.

²² El Khalifa, M.E.K, Guide de transport international de marchandises, édition DAHLEB, 1966.

²³ Jean-Moulin, « lexique de gestion »DALLOZ, 6^{ème} édition, paris, 2003, p 19.

Lorsque le transporteur met en œuvre plusieurs moyens de transport pour un contrat, il fait du transport combiné, plurimodal ou multimodal.

Il sera toujours important de bien identifier le ou les transporteur(s) dans une opération logistique car c'est eux et uniquement eux qui assument la responsabilité civile des marchandises qui sont sous leur contrôle en cas de faute(s) de leur part. Cette responsabilité est plafonnée à un montant par kilo qui varie selon chacun des modes de transport.

Il est donc important que l'expéditeur ne confonde pas le transporteur et le transitaire lorsqu'il commande une prestation logistique car les responsabilités de ces deux acteurs sont différentes.

Concernant le transport de marchandises. Les Incoterms définissent les conditions de livraison des marchandises, le transfert des risques et des coûts, et définissent les responsabilités de l'acheteur et du vendeur.

Section 03 : Les opérations liées au commerce international

Dans cette section, nous allons examiner les différentes opérations qui sont menées dans le commerce international. Nous allons expliquer chaque étape afin de donner une compréhension complète de la façon dont les entreprises peuvent participer efficacement au commerce international.

1. Opérations de transport

Les activités liées au transport englobent la prise en charge de tous les éléments des services de transport d'une entreprise, ce qui inclut la maintenance de la flotte de véhicules ainsi que la conformité aux règles gouvernementales.

Les activités impliquées dans ces opérations incluent la sélection et l'amélioration des trajets, la planification de la distribution des véhicules, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, la mise en place de protocoles de sécurité, l'offre d'un service à la clientèle de qualité, la formation des conducteurs et la gestion des dépenses.

De manière générale, les activités liées au transport englobent toutes les parties nécessaires pour assurer le bon fonctionnement d'un système de transport, depuis la planification des trajets jusqu'à l'optimisation des moyens de transport et la surveillance des performances.

Les opérations de transport permettent aux entreprises de répondre aux besoins de leurs clients tout en atteignant leurs objectifs opérationnels en coordonnant de manière méticuleuse

les différents éléments impliqués dans le mouvement sûr et efficace des biens et des personnes.²⁴

Ci-dessous les principaux modes de transport :

A. Le transport maritime

Le transport maritime est très populaire dans le commerce international en raison de son prix abordable, généralement utilisé pour expédier des produits lourds ou volumineux et des marchandises en vrac.

Le transport maritime consiste à déplacer des marchandises ou des personnes par voie maritime, même si, occasionnellement le transporteur maritime peut prendre en charge le préacheminement ou post-acheminement (positionnement d'un conteneur chez le chargeur et son acheminement au port, par exemple). Un tel déplacement sera couvert par un connaissement dans le cadre de la ligne régulière ou d'un contrat d'affrètement dans le cadre d'un service de tramping (lorsque les tonnages sont importants).²⁵

Dans ce mode de transport on trouve trois intervenants :

- ✓ **Les transporteurs ou amateurs** : financent le navire et assument tous les frais liés à son exploitation.
- ✓ **Les arrimeurs et fournisseurs de services** : chargent et déchargent le navire et entreposent la marchandise au port, en plus d'offrir différents services connexes.
- ✓ **Les ports et administrations portuaires** : entretiennent les installations portuaires, contrôlent et coordonnent les activités qui s'y déroule.

B. Transport terrestre

Le concept de transport terrestre désigne tous les types de transport qui se déroulent sur la terre ferme. Concrètement, on entend par là le transport de marchandises sur la terre ferme par voie routière et ferrée, donc par camion, véhicule particulier ou train.²⁶

Le transport de marchandises joue un rôle vital au sein de la chaîne logistique d'une entreprise. Il garantit l'approvisionnement en matières premières, facilite les déplacements

²⁴<https://collectionperformance.com/operations-de-transport-5-methodes-et-ameliorations/#:~:text=Ces%20op%C3%A9rations%20comprennent%20des%20activit%C3%A9s,et%20le%20contr%C3%B4le%20des%20co%C3%BBts>. Consulté le 15/05/2023 à 23h31.

²⁵https://www.memoireonline.com/06/15/9151/m_Expertise-maritime-dans-la-chaine-de-transport-international7.html consulté le 01/05/2023 à 18h33.

²⁶<https://www.timocom.fr/lexicon/le-dictionnaire-du-transport/transport-terrestre> consulter le 26/04/2023 à 12h17.

internes au sein de l'entreprise, assure la livraison des produits finis vers les lieux de consommation, et permet également le transport inverse des lieux de consommation vers les lieux de production.

Le transport terrestre contient deux types de transport :

- ✓ **Routier** : sont les entreprises de camionnage qui exploitent et entretiennent des flottes de camions et offrent des services de logistique.
- ✓ **Ferroviaire** :
 - Les compagnies ferroviaires : construisent, maintiennent et exploitent les installations ferroviaires en plus de contrôler et coordonner les activités qui s'y déroulent.
 - Les gares ferroviaires : permettent la montée et la descente des voyageurs, le chargement et le déchargement des marchandises.

C. Le transport aérien

Le transport aérien est une activité économique consistant à transporter des passagers du fret par voie aérienne sur la base d'un contrat représenté, dans le cas des passagers, par un billet.

Le transport aérien désigne l'activité de transport opérée par voie aérienne (avion, hélicoptère, dirigeable), ainsi que le secteur économique comprenant toutes les activités principales ou secondaires liées à ce type de transport.²⁷

- ✓ **Les autorités aéroportuaires** : entretiennent les installations aéroportuaires, contrôlent et coordonnent les activités qui s'y déroulent.
- ✓ **Les transporteurs ou compagnies aériennes** : compagnies locales, régionales, nationales ou internationales qui transportent des personnes ou du fret.²⁸

2. L'assurance

Le transport de marchandises implique une assurance tant pour les sociétés de transport que pour leurs clients expéditeurs.

Il peut y avoir des cas où la responsabilité du transporteur est limitée et le paiement de l'expéditeur peut être limité, malgré la couverture d'assurance typique du transporteur. Par conséquent, de nombreuses entreprises choisissent de souscrire une assurance pour leur fret, en particulier pour les articles coûteux.

²⁷<https://slideplayer.fr/slide/3127271/> consulter le 26/04/2023 à 12h48.

²⁸<https://polequebeclogistique.com/wp-content/uploads/2020/12/acteursdelachaine-07-12-2020.pdf> consulter le 30/04/2023 à 23h43.

Différents critères doivent être pris en compte lors de l'établissement d'une assurance transport de marchandises, notamment le type d'emballage, les points de destination, la valeur d'assurance, les modes de transport, les risques encourus, le poids et le nombre de colis et la nature des marchandises.

L'assurance transport pour le fret est vitale pour une stratégie logistique. Plus précisément, une assurance « Ad Valorem » protège la valeur réelle des marchandises si elles sont endommagées ou perdues, en prenant des chiffres à partir du coût de production, du prix d'achat ou du prix de vente avec des bénéfices attendus supplémentaires.²⁹

3. Les opérations portuaires

Les chaînes logistiques maritimes internationales considèrent les ports comme une composante essentielle de leurs opérations. En tant que maillon central, les ports jouent un rôle logistique essentiel.

A quai ou à bord, le chargement et déchargement des marchandises, communément appelé "aconage", englobe toutes les opérations de transbordement liées à la manutention portuaire.

A l'aide d'équipements portuaires et de moyens de levage tels que grues et portiques, dockers, grutiers, agents de maintenance et autres professionnels de la manutention réalisent ces tâches.

Ces opérations sont réalisées conformément à la réglementation portuaire.

Les zones portuaires protègent le personnel et les marchandises grâce à des mesures de sécurité qui maintiennent leur intégrité.³⁰

Le lieu de livraison prévu au contrat peut être celui où les marchandises sont entreposées dans des entrepôts ou transportées après déchargement.

Il existe en réalité deux types d'opérations de manutention portuaire :

- **Traitement (manutention) horizontal** : Ces manutentions sont réalisées par des dockers. Sur un navire ou un quai, ils sont chargés de déplacer le conteneur et de l'arrimer au navire. La manutention horizontale est également appelée RO/RO (Roll-on/Roll-off).
- **Traitement (manutention) vertical** : Ce sont les opérations qui permettent de charger la cargaison sur le navire. Des chariots de différentes tailles, des portiques de manutention et des grues mobiles sont utilisés pour effectuer cette opération.³¹

²⁹<https://www.supplychaininfo.eu/assurance-transport-marchandises/> consulter le 15/05/2023 à 21h41.

³⁰du-transport-international/articles/fret-maritime-operations-de-manutention-portuaire consulter le 15/05/2023 à 23h20.

³¹<https://fr.scribd.com/document/527252162/La-manutention#> consulter le 15/05/2023 à 23h20.

4. La gestion des douanes et des réglementations

Toute marchandise objet d'un échange avec un pays tiers (importation ou exportation) doit faire l'objet d'une déclaration en douane (art. 84 du Code des douanes). Les entreprises doivent s'assurer que les documents nécessaires sont en place, tels que les certificats d'origine et les déclarations en douane. Le déclarant a seul la responsabilité de cette formalité, les agents en douane ne jouant qu'un rôle de conseil. L'ensemble des opérations de dédouanement se scinde en trois aspects principaux :

- La déclaration de détail ;
- La présentation des marchandises à la douane ;
- L'évaluation et le paiement de la dette douanière.

Dans certains cas, des contrôles spécifiques seront exercés sur un nombre limité de marchandises afin d'exercer une surveillance accrue du commerce extérieur.³²

On peut définir la déclaration en détail comme :³³

L'acte, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier.

La déclaration en douane contient trois éléments fondamentaux : l'espèce tarifaire, l'origine, et la valeur.

5. Les instruments et technique de paiement à l'international

Dans le cadre des opérations import et export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques de paiement et d'instruments de paiement. Les techniques concernent le mécanisme du paiement.

5.1 Les instruments de paiement à l'international

Les instruments de paiement désignent la forme matérielle servant de support au paiement.

a. Le chèque

On distingue deux sortes de chèques :

³² Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import – export, Paris, 2008, p 61.

³³<https://www.douane.gov.dz/spip.php?definition29> consulter le 27/04/2023 à 16h28.

- le chèque d'entreprise (check) émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur). Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

- le chèque de banque (bank draft) émis par une banque, à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci.³⁴

b. Le virement SWIFT

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. L'acheteur (importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications).³⁵

c. La Lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.³⁶

d. Le billet à ordre

C'est également un écrit mais il est émis par l'acheteur (appelé « souscripteur ») au profit du vendeur (« bénéficiaire »). Hormis cette différence essentielle, ce dernier présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.³⁷

³⁴ La chambre de commerce et d'industrie de Côte-d'Or, *Les moyens de paiement à l'international*, 2016, p 1.

³⁵ Ghislaine Legrand, Hubert Martini Commerce international, 2^e édition Paris, 2008, p142.

³⁶ Ibid., p143.

³⁷ La chambre de commerce et d'industrie de Côte-d'Or, *Les moyens de paiement à l'international*, 2016, p 2.

5.2 Les techniques de paiement à l'international

a. L'encaissement simple

L'exportateur envoie à son client une facture accompagnée éventuellement d'une traite lorsqu'un délai de paiement a été consenti. Le client paie en adressant un chèque ou plus couramment, en donnant ordre à sa banque d'effectuer un virement.³⁸

b. Le crédit documentaire

Il s'agit d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité.

On distingue différents types de crédit documentaire :

- **Le crédit irrévocable** : il ne peut être amendé ou annulé que si toutes les parties concernées y consentent.
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : en plus de l'engagement irrévocable de payer de la banque émettrice, le vendeur obtient également celui d'une banque appelée « banque confirmante » de son propre pays ou d'une grande banque internationale située dans un pays à risque politique pratiquement nul.³⁹

c. La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.⁴⁰

³⁸ Idem.

³⁹ La chambre de commerce et d'industrie de Côte-d'Or, op.cit, p6.

⁴⁰ Ghislaine Legrand, Hubert Martini Commerce international, 2e édition Paris, 2008, p 145.

d. La lettre de crédit stand-by

Se définit comme une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire, elle n'est utilisée par l'exportateur que si l'acheteur n'a pas réglé la somme dans les délais. C'est dans cette hypothèse seulement qu'il réclame le paiement à la banque qui a émis la garantie, en présentant les documents requis dans le texte de la lettre de crédit stand-by. Par l'ouverture d'une lettre de crédit stand-by, l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.⁴¹

6. Généralité sur La procédure d'importation et exportation

Avant de commencer la procédure d'importation et d'exportation, il est nécessaire de mentionner les règles du commerce international connues sous le nom d'incoterms.

6.1 Les incoterms**a. Définition**

Les Incoterms « International commercial terms » sont des règles internationales qui sont utilisés dans le commerce, créés en 1936 par la Chambre de commerce internationale (CCI). Les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.⁴² Ils définissent précisément qui est en charge de quoi, on distingue deux catégories d'incoterms :

- Vente au départ : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur.
- Vente à l'arrivée : les risques du transport principal sont supportés par le vendeur.

⁴¹ La chambre de commerce et d'industrie de Côte-d'Or, Les moyens de paiement à l'international, 2016, p3.

⁴² Ghislaine Legrand, Hubert Martini, op.cit, p105.

b. Les quatre groupes d'incoterm

Tableau N°03 : les quatre groupes d'incoterm

Groupe E		Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux.	EXW....
Groupe F	Free ou franco	Le transport principal n'est pas acquitté par le vendeur.	FCA..., FAS..., FOB....
Groupe C	Cost or corriage, cout ou port.	Le transport principal est acquitté par le vendeur qui assume les frais mais ne supporte pas les risques encourus pendant le transport.	CFR..., CIF..., CPT..., CIP....
Groupe D	Delivered ou rendu	Le vendeur supporte tous les frais et les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.	DAP..., DPU..., DDP.

Source : CCI COTE-D'OR, Maitriser Les Incoterms 2020. Disponible sur site : <https://www.cci.fr/>

c. Répartition des frais et risques selon incoterm

Tableau N°04 : répartition des frais et risques selon incoterm.

EXW (ex work)...	A l'usine (... lieu convenu)	L'acheteur supporte tous les frais et tous les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement dans l'établissement du vendeur jusqu'au point de destination.
FCA (free carrier)...	Franco transporteur (...lieu convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désigné par l'acheteur.
FAS (free along side ship)...	Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu dédouanement réalisé.
FOB (free on board)...	Franco bord (port d'embarquement convenu)	Le transfert de risques et de frais se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.
CFR (cost and freight)...	Cout et fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret maritime mais le transfert de risque de fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.
CIF (cost, insurance and freight)...	Cout, assurance, fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret et souscrit une assurance (obligation minimum : police FAP (franche d'avarie particulière) sur la valeur CIF+10%), pour le compte

	destination convenu)	de l'acheteur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur (même transfert de risque que FOB ou CFR)
CPT (carriage paid to)...	Port payé jusqu'à (point de destination convenu)	Le transfert des risques et frais à lieu au moment de la remise de la marchandise au premier transporteur.
CIP (carriage and insurance paid to)...	Port et assurance payés jusqu'à (point de destination convenu)	Même transfert de risque que CIP mais c'est le vendeur qui paie le transport et qui fournit et paie l'assurance transport.
DAP (Delivered at Place)...		Le vendeur supporte les frais et les risques pendant le transport de la marchandise à une adresse convenue. Dès que les marchandises sont arrivées à cette adresse et sont prêtes pour le déchargement, le risque passe à l'acheteur.
DPU (Delivered at Place Unloaded)...		Le vendeur supporte tous les risques et les frais jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.
DDP (delivered duty paid)...	Rendu droits acquittés (lieu convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, (marchandise non déchargée) c'est l'incoterm imposant les obligations maximums au vendeur

Source : CCI COTE-D'OR, *Maîtriser Les Incoterms*, 2020.

6.2 Procédures d'importation

Les procédures d'importation sont généralement mises en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières. Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative la monnaie, du crédit et du transfert de devises. Les étapes successives sont nécessaires pour se conformer à ces procédures et se résument comme suit :

- Définition des besoins à importer ;
- Elaboration d'un cahier des charges ;
- Lancement d'un appel d'offres national et /ou international ;
- Collecte des offres des fournisseurs ;
- Etude technico-économique ;

- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix de Meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix ;
- Négociation avec le meilleur fournisseur (le moins-disant)
- Passation de commande ou de contrat ;
- Formalités douanières ;
- Domiciliation et transfert de devises ;
- Réception des marchandises.

6.3 Procédures d'exportation

L'exportation est l'acte de vendre certains produits ou services d'une unité économique, d'un pays ou d'une région à l'étranger. C'est le terme miroir pour l'importation car une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A. l'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.⁴³

Conclusion

La logistique est un véritable outil de compétitivité, visant à améliorer la coordination des services des entreprises et à les mobiliser vers un objectif commun : la satisfaction client.

Dans certaines industries, la logistique peut être un avantage concurrentiel. Il s'agit d'un domaine complexe avec de nombreux acteurs, qui ont tous une importance dans la chaîne d'approvisionnement. L'objectif est de déplacer les marchandises d'un coin du monde à l'autre le plus rapidement possible et dans les meilleures conditions possibles.

La chaîne logistique améliore l'organisation et augmente les profits en réduisant les coûts.

Corriger en permanence la gestion des flux en adaptant le flux au marché favorise la recherche de compétitivité.

Ainsi, que ce soit lors de l'approvisionnement en matières premières, lors du stockage des produits ou lors de la livraison des marchandises, une bonne logistique peut permettre de réelles économies de coûts.

⁴³ Achille Anne quart et fabien liloup : économie international /traduction, 6 éme édition, p 80.

Chapitre II : **Processus d'approvisionnement**

Introduction

Le processus d'approvisionnement occupe une place centrale dans le fonctionnement efficace des organisations, qu'elles soient commerciales, industrielles ou gouvernementales. Il s'agit d'une étape cruciale de la chaîne d'approvisionnement, qui englobe l'ensemble des activités liées à l'acquisition des biens et services nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise.

Ce chapitre est réparti en trois sections : la première présentera le volet conceptuel des fonctions achat et approvisionnement, la deuxième traitera la gestion des approvisionnements, dans la dernière section on synthétise les raisons et avantages de l'approvisionnement à l'étranger.

Section 01 : La notion d'achat et approvisionnement

L'achat et l'approvisionnement sont des fonctions essentielles de toute entreprise. Ces fonctions sont responsables de la gestion des achats de biens et services nécessaires pour l'entreprise, ainsi que de la gestion des relations avec les fournisseurs.

L'approvisionnement est un processus crucial dans toute entreprise. Il s'agit de la gestion des flux de produits, de services et d'informations entre les fournisseurs et les clients.

1. Définitions de l'achat et approvisionnement**1.1 Définition du concept achat**

De façon simple, nous définirons le concept d'achats comme l'ensemble des dépenses externes négociables d'une entreprise, en excluant les dépenses sociales.⁴⁴

Nous définirons la fonction Achats comme la fonction responsable de l'acquisition des produits, biens et services nécessaires au fonctionnement d'une entité ou entrant dans les produits ou services qu'elle produit et vend.

La fonction Achats joue un rôle central dans la recherche de compétitivité de l'entreprise et donc la « création de valeur », mais elle contribue aussi à l'efficacité de tous les clients internes (business units, fonction Marketing, direction industrielle, Recherche et développement).

⁴⁴ Bruel Olivier, Pascale Ménage : politiques et gestion des approvisionnements, 5ème édition, 2019, p1.

1.2 Définition du concept approvisionnement

L'approvisionnement a pour but de répondre aux besoins de l'entreprise en matière de produits ou de services nécessaires à son fonctionnement. Il consiste à acheter, au bon moment et au meilleur prix, les quantités nécessaires de produits de qualité à des fournisseurs qui respecteront les délais. Il comporte donc un élément achat et un élément gestion des stocks. Cette fonction est d'autant plus importante pour la compétitivité de l'entreprise que le rapport qualité/coût des approvisionnements aura une incidence sur le rapport qualité-coût de la production.⁴⁵

2. Relation et distinction entre achat et approvisionnement

2.1 Relation entre l'achat et l'approvisionnement

Bien que l'achat et l'approvisionnement soient des fonctions distinctes, ils sont étroitement liés et doivent travailler ensemble pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Une bonne communication et une collaboration efficace entre les acheteurs et les approvisionneurs sont essentielles pour optimiser la chaîne d'approvisionnement et améliorer la performance globale de l'entreprise.

En conclusion, l'achat et l'approvisionnement sont deux fonctions clés de la chaîne d'approvisionnement qui ont des objectifs différents mais complémentaires.

Une compréhension claire de la distinction entre ces deux termes est essentielle pour une gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement et pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

2.2 La distinction entre achat et approvisionnement

Pour résumer, on peut dire que le processus d'achat répond aux questions : « quoi, à qui et pourquoi ? », alors que le processus d'approvisionnement vise à répondre aux interrogations suivantes : « combien, quand et où ? ».

L'achat et l'approvisionnement sont deux termes souvent confondus, mais qui ont des significations différentes.

Commençons par la question évidente : L'approvisionnement et les achats sont-ils une seule et même chose ? Absolument pas. Bien qu'ils soient utilisés de manière interchangeable, ces deux termes ne sont pas synonymes.

⁴⁵Chambre de commerce et d'industrie de paris, Joëlle Bonenfant, Jean Lacroix, *Comprendre le monde de l'entreprise*, p1.

L'achat se réfère à l'acte d'acheter un produit ou un service auprès d'un fournisseur, alors que l'approvisionnement est le processus de gestion de la chaîne d'approvisionnement pour s'assurer que les produits sont disponibles au bon moment et au bon endroit.

La principale différence entre l'achat et l'approvisionnement est que l'achat est une activité ponctuelle, tandis que l'approvisionnement est un processus continu.

L'achat est axé sur la transaction elle-même, tandis que l'approvisionnement est axé sur la planification, la coordination et la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

La fonction achat joue un rôle d'interface dans l'entreprise avec les fournisseurs externes. L'achat ne se résume pas uniquement aux marchandises, matières et fournitures ou services destinés à la production. Il couvre également tous les autres besoins d'exploitation de l'entreprise. La fonction achats est en charge de :

- Recevoir les besoins exprimés par les services de production, commerciaux et/ou généraux ;
- Consulter et sélectionner les fournisseurs ;
- Négocier avec ces derniers les meilleures conditions commerciales à travers l'étude des offres et la mise en place de contrats (prix, délais, conditions de paiement...);
- Assurer le suivi des commandes jusqu'à la livraison au lieu convenu, en quantité exprimée et dans la qualité définie dans le cahier des charges.
- Tandis que, la fonction approvisionnement a pour rôle organiser, planifier et contrôler l'ensemble des stocks appartenant à l'entreprise. Son objectif principal est l'établissement d'un équilibre entre la qualité de service et les coûts de possession de stock. Elle agit de ce fait principalement sur :
 - La planification des commandes de réapprovisionnement (fréquence et dates d'émission des ordres d'approvisionnement) ;
 - La détermination des quantités de commandes (calcul des quantités à approvisionner). En effet, pour éviter les surstocks ou les ruptures de stocks, il faut disposer du juste nécessaire car trop ou peu de stock engendre des coûts (pertes liées à l'arrêt de la production, coûts des ruptures, risques de détérioration, besoin de ressources supplémentaires pour le stockage...);
 - Le déclenchement des commandes à travers des demandes d'achats ou ordres d'approvisionnements fermes ;

- La gestion des moyens de manutention et de stockage.

Les fonctions « Achats » et « Approvisionnement » n'ont souvent pas été dissociées car elles travaillent conjointement dans l'évaluation des fournisseurs, le traitement des litiges, la détermination et le choix du réseau logistique (conditions de mise à disposition des produits) et le choix des moyens de transport. Il ressort cependant de cette analyse que leurs missions respectives sont totalement différentes. Il convient donc de les apprécier dans une logique de complémentarité.⁴⁶

3. Les types d'approvisionnement

3.1 Approvisionnement à Date et Quantité fixes

Également connue sous le nom de « méthode du calendrier », elle est le plus souvent utilisée dans les contrats de livraison annuels antérieurs avec les fournisseurs. Des quantités presque égales de matériel sont livrées à des dates fixes. Cette stratégie fonctionne mieux pour les produits qui sont consommés de façon continue et régulière.

Avantages : simplification de la gestion des stocks, gains d'échelles négociables au vu de la quantité souvent élevée de ce type de commande annuelle.

Inconvénients : si la quantité de réapprovisionnement est mal calculée ou si la consommation n'est pas régulière, il y a risque de cumul de stock (immobilisation financière à éviter) ou de rupture de stock. En cas de risque de rupture du stock, les livraisons urgentes ou hors contrat, peuvent être très coûteuses (recours au fret aérien, lancement spécial chez le fournisseur...)⁴⁷

3.2 Approvisionnement à Date fixe et Quantité variable

Aussi connue sous le nom de « méthode de recomplètement », elle est optimale pour des produits onéreux et / ou périssables qui sont vendus ou consommés de manière régulière. Chaque fois que le responsable en charge des achats doit passer une commande, il regarde la quantité restante dans le stock et commande autant que nécessaire pour revenir au niveau de stock maximum défini au préalable.⁴⁸

⁴⁶<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Achats-approvisionnement.htm> consulter le 03/05/2023 à 9h35.

⁴⁷<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Reapprovisionnement-stock.htm> consulter le 03/05/2023 à 9h38.

⁴⁸<https://agicap.com/fr/article/methodes-de-gestion-des-stocks/> consulter le 07/05/2023 à 23h11.

Avantages : simplification de la gestion et maîtrise des immobilisations financières

Inconvénients : si la consommation pour une raison quelconque devient irrégulière, il y a risque de cumul de stock (immobilisation financière à éviter) ou de rupture de stock.

3.3 Approvisionnement à Date variable et Quantité fixe

Appelée aussi "méthode du point de réapprovisionnement", elle consiste à déterminer, pour les articles concernés, un niveau de stock minimum admissible pour à la fois déclencher une commande en quantité fixe (lot économique), tout en répondant à la demande pendant le délai de livraison (délai de la date d'activation de la commande à la date de livraison). Cette technique est fondamentalement adaptée aux articles très coûteux dont la consommation est peu fréquente.

Le lot économique est la quantité fixe et constante d'un article demandée par le responsable des stocks pour chaque sortie de besoin. Cette quantité est le résultat d'une formule appelée "formule de Wilson". Il permet à la fois le minimum de commande pour un article donné et le coût de stockage optimal pour le même article.

Avantages : la commande par lot économique permet de faire une meilleure optimisation des approvisionnements. Des calculs bien faits évitent de lourdes immobilisations financières.

Inconvénients : si la consommation subit une croissance subite et irrégulière, il y a risque de rupture de stock. Cela impose quelque fois la mise en place d'un stock de sécurité. Ce qui finalement ne résout le problème d'immobilisation financière que dans une moindre mesure.

3.4 Approvisionnement à Date et Quantité variables

Cette méthode est adaptée pour certains cas particuliers, comme pour des projets sur une durée définie ou la commande se fait d'une seule traite en amont du démarrage. C'est également une option intéressante dans le cas d'une entreprise ayant besoin de commander de la marchandise onéreuse et/ou rare si elle ne peut pas vraiment déterminer à quel moment son stock sera écoulé ni des quantités dont elle aura besoin.

Avantages : limitation des immobilisations financières inutile à une date donnée.

Inconvénients : très sensible aux aléas de l'environnement. Un incident mineur peut finalement avoir des conséquences majeures sur l'ensemble du projet.

4. Méthodes d'approvisionnement

Le choix de la méthode d'approvisionnement est un choix complexe. En effet, il existe plusieurs méthodes de travail. Il en convient de choisir le mode d'approvisionnement le plus adapté à un contexte donné. On retrouve 3 méthodes d'approvisionnement :

- L'approvisionnement à la commande
- Le réapprovisionnement de stock
- L'approvisionnement sur prévision

4.1 L'approvisionnement à la commande

L'approvisionnement à la commande, également connu sous le nom d'approvisionnement à la demande ou d'approvisionnement juste-à-temps, consiste à commander des produits ou des matières premières auprès des fournisseurs uniquement lorsque cela est nécessaire. Au lieu de maintenir des niveaux de stock élevés, les entreprises utilisent cette méthode pour réduire les coûts liés au stockage et à la gestion des stocks. Lorsqu'une commande est passée par le client ou lorsqu'un produit est requis pour la production, l'entreprise passe alors une commande auprès de son fournisseur. Cette méthode nécessite une coordination étroite avec les fournisseurs afin de s'assurer que les produits sont livrés en temps voulu.

4.2 Le réapprovisionnement des stocks

Le réapprovisionnement de stock est une méthode d'approvisionnement qui repose sur un niveau de stock minimum prédéterminé. L'entreprise surveille en permanence le niveau de stock de ses produits et passe des commandes de réapprovisionnement lorsque ce niveau atteint le seuil défini. Cette méthode permet de maintenir un stock suffisant pour répondre à la demande des clients tout en évitant les coûts excessifs de stockage. Lorsque le stock atteint un niveau critique, une commande est passée auprès du fournisseur pour réapprovisionner les produits. Cela nécessite une bonne gestion des stocks et une prévision précise de la demande. Il existe deux types de réapprovisionnement sur stock :

- La méthode avec seuil de réapprovisionnement.
- Le rechargement périodique.

➤ La méthode avec seuil de réapprovisionnement

Ce système permet de déclencher une proposition de réapprovisionnement lorsqu'un certain niveau de stock est atteint. Ce niveau de stock est souvent appelé stock minimum, point de commande, stock ou seuil d'alerte.

➤ **Le reapprovisionnement périodique**

Ce système périodique de réapprovisionnement permet de prévoir à l'avance les dates auxquelles les commandes vont être passées aux fournisseurs. Ce système est également appelé gestion calendaire. On ne parlera plus ici de stock minimum ou seuil d'alerte mais de niveau de reapprovisionnement ou stock maximum. Chaque commande aura pour objectif de ramener au niveau de reapprovisionnement défini la quantité souhaitée. Ainsi, la quantité à commander varie à chaque périodicité étant donné que cette méthode prend en compte l'état des stocks réel.

4.3 L'approvisionnement sur prévision

L'approvisionnement sur prévision est une méthode dans laquelle l'entreprise se base sur des prévisions de la demande future pour passer des commandes auprès de ses fournisseurs. Cette méthode implique l'utilisation de techniques de prévision telles que l'analyse des tendances passées, les modèles statistiques ou les prévisions basées sur des données de marché. L'objectif est d'anticiper la demande des clients et de s'assurer que les produits sont disponibles en quantité suffisante pour répondre à cette demande. Cela permet à l'entreprise de planifier ses activités de production et de s'approvisionner en conséquence. Cependant, cette méthode comporte un risque de sur stockage si les prévisions de demande sont incorrectes. Il est donc crucial d'avoir des prévisions précises pour minimiser les coûts de stockage inutiles.

5. Gestion des stocks

5.1 La notion de la gestion des stocks

Les stocks sont des ressources matérielles qui ont une valeur économique et qui sont inutilisées ou en attente d'être utilisées. Les entreprises répartissent généralement leurs stocks en plusieurs types (matières premières, travaux en cours, produits finis et pièces détachées, produits d'entretien et de réparation industriels, produits d'entretien bureautique et produits excédentaires). Tous les stocks représentent un investissement et sont destinés à la commodité de la production et du service aux clients.

Selon l'Acte Uniforme relatif à l'Acte Comptable OHADA : les stocks comprennent tous les biens ou services entrant dans le cycle d'exploitation d'une entreprise, soit vendus en l'état, soit à l'issue d'un processus de production futur, soit en cours, soit généralement consommés en première utilisation. . Dans le cadre d'une entreprise commerciale, l'inventaire désigne un ensemble constitué de biens destinés à la revente et caractérisés par leur variété. Pour les

entreprises industrielles, les stocks comprennent les matières premières, les produits semi-finis, les travaux en cours et les produits finis.

Selon Georges Javel (ancien professeur des universités à l'IUT de Nantes) : « Nous appellerons article ou produit tout objet manufacturé clairement identifiable dans l'entreprise. Le stock est alors l'ensemble des articles détenus par l'entreprise ».⁴⁹

5.2 Les types de stocks

Il existe plusieurs types de stocks en fonction de la nature ou de la destination des articles gérés :⁵⁰

a. Typologie en fonction de la nature

- **Stock de produits finis** : Ce stock regroupe les produits immédiatement livrables à la clientèle. À ce stade, les produits peuvent, ou non, être emballés.
- **Stock de produits semi-finis** : Ce stock regroupe les ensembles prêts au montage, les rechanges ou les accessoires fabriqués par l'entreprise pour la fabrication ou la clientèle.
- **Stock de matière première** : Ce stock regroupe les matières premières, les ébauches, les composants achetés par l'entreprise aux fournisseurs.
- **Stock de maintenance** : Ce stock regroupe les pièces de rechange pour les machines-outils ou les postes de travail.
- **Stock d'outils – d'outillages** : Ce stock regroupe les outils et outillages nécessaires à la fabrication. Dans une optique Juste-À-Temps, il est très important de gérer ce type de stock. Les outillages regroupent tous les dispositifs de tenues des pièces sur les postes de travail et les différents gabarits nécessaires à la fabrication (perçage, cintrage...).

b. Typologie en fonction de la destination

- **Stock affecté (ou réservé)** : La destination du matériel acheté pour le stock affecté, ou réservé, est connue dès son approvisionnement. Ce matériel est classé par activité ou par commande et ne peut être délivré qu'au titre de la commande ou activité concernée.
- **Stock commun** : Le matériel n'a pas de destination prédéfinie et peut être délivré à n'importe quel utilisateur ou pour n'importe quelle commande.

⁴⁹<https://www.clicours.com/generalite-sur-les-stocks/> consulter le 03/05/2023 à 9h40.

⁵⁰ Georges Javel : ORGANISATION ET GESTION DE LA PRODUCTION, 4e édition, Paris, 2010, p 30/31.

5.3 Le rôle et la raison de stock

Plusieurs raisons peuvent expliquer la mise en place d'un stock. Cela peut être pour des raisons technologiques (nécessité de faire sécher les produits en fin de processus, par exemple), pour des raisons commerciales (stock imposé par le client), pour des raisons stratégiques et économiques (achat par grande quantité pour bénéficier de tarifs avantageux).

Mais en général, un stock est avant tout une conséquence directe du délai que nous voulons donner à notre client. Il s'agit d'utiliser des stocks pour réguler les délais.

En effet, la décision de stocker ou non des produits vient souvent du temps que l'on a pour réaliser telle ou telle action. Par exemple en approvisionnement, le stock de matière première va être mis en place, pour servir un client lorsque les délais d'approvisionnement sont supérieurs aux délais de traitement des commandes.⁵¹

5.4 Les fonctions des stocks

Les stocks ont plusieurs fonctions :

a. Fonction de régulation

Les stocks permettent le lissage des irrégularités d'approvisionnements et/ou de la production, réduisent les risques de ruptures et favorisent le maintien d'une activité continue.

b. Fonction logistique

Les stocks permettent de maintenir les articles à proximité de leur lieu de consommation. Ils limitent considérablement les délais d'attente.

c. Fonction économique

Lorsque le fournisseur accorde des remises importantes pour des achats en grande quantité, le stockage peut s'avérer utile. De même pour un souci d'optimisation des approvisionnements, la constitution d'un stock est généralement une solution indiquée.

d. Fonction d'anticipation – spéculation

Le stockage permet de se mettre à l'abri des hausses de prix des matières ou des produits achetées ou vendues. Il s'agit donc ici de stocks saisonniers.

⁵¹ Fabrice MOCELLIN : Gestion des stocks et des magasins, Paris, 2011, p6.

e. Fonction technique

Le stockage peut être lié à un procédé indispensable avant la consommation des articles. C'est le cas par exemple, du séchage du bois, de la maturation des fruits et légumes, de la fermentation des vins.⁵²

Section 02 : Gestion des approvisionnements.

Selon Olivier Bruel , « la gestion des approvisionnement c'est l'ensemble des opérations qui permettent de mettre à la disposition d'un utilisateur un bien ou un service non-disponible dans l'entreprise correspondant à un besoin défini en quantité et en qualité dans un temps déterminé à un cout minimum ».

1. Description de processus achat et approvisionnement

Certes, les approvisionnements se situent en aval des achats, cependant les deux processus se chevauchent. Par ailleurs, le premier fait lui-même les étapes amont du processus logistique global (supply chain) dédié à la gestion des flux.

Tous les deux sont impliqués dans la relation avec des interlocuteurs internes et externes.

La fonction approvisionnement représente l'implication très opérationnelle de réalisation des contrats. Même sans avoir des approvisionneurs en titre, la fonction approvisionnement existe dans toutes les entreprises, industrielles ou non. Étant donné les relations avec les achats, il est donc fondamental pour l'acheteur de l'identifier au travers de ses interlocuteurs. Par exemple, le PDG d'un groupe qui fait réaliser une prestation de conseil en stratégie la commande et en suit lui-même la réalisation. Il est donc identifié comme « approvisionneur (occasionnel) ».

Détaillons à présent les étapes de ces processus en mentionnant les informations principales issues de chacune d'elles.⁵³

Voici les sept étapes du processus d'approvisionnement :

1.1 Définition et validation du besoin

La planification et la définition des besoins constituent des étapes déterminantes du processus d'approvisionnement. Une étape clé dans le processus d'approvisionnement. Elle

⁵²<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Type-role-stock.htm> consulter le 03/05/2023 à 10h20.

⁵³Philippe Petit, toute la fonction achats, 3e édition, 2016, p 17/18/19.

consiste à déterminer les besoins en matière de produits ou de services pour répondre aux objectifs et aux exigences de l'entreprise. Cette étape est importante car elle permet de définir les spécifications des produits ou services à acheter, de déterminer le budget et les délais nécessaires à la réalisation de l'achat, et de mettre en place une stratégie d'achat appropriée.

L'identification des besoins commence par une analyse approfondie des besoins de l'entreprise en matière de produits ou de services. Cette analyse peut être réalisée à travers la collecte et l'analyse de données internes et externes, telles que les données de production, les données de ventes, les tendances du marché et les exigences réglementaires.

La réalisation de l'identification des besoins se fait par différents départements de l'entreprise tels que les services opérationnels, les services techniques, les services financiers ou les services de gestion des achats. Les informations recueillies par ces différents départements sont souvent regroupées et analysées pour déterminer les besoins globaux de l'entreprise.

Une fois les besoins identifiés, il est important de les formaliser et de les communiquer clairement aux parties prenantes internes et externes. La formalisation des besoins peut se faire sous forme de cahier des charges, de spécifications techniques, de termes de référence ou de tout autre document pertinent.

La communication claire des besoins est essentielle pour garantir que les parties prenantes comprennent les exigences de l'entreprise et sont en mesure de fournir des produits ou des services répondant à ces exigences.⁵⁴ Cette étape peut également inclure la mise en place d'une équipe de projet, la définition des rôles et responsabilités, et la mise en place d'un processus de validation des besoins.⁵⁵

1.2 Recherche des fournisseurs (sourcing)

Le service achat doit alors consulter les différents fournisseurs, demander un devis et en sélectionner un. Il s'agit d'une étape particulièrement importante du processus car la réputation, le coût, la rapidité et la fiabilité du service doivent être pris en compte avant de prendre une décision. En règle générale, il est recommandé d'obtenir au moins trois devis, mais cette bonne pratique doit être décidée directement au sein de l'entreprise.

⁵⁴ Arjan J. van Weele : Purchasing and Supply Chain Management, p 71/72.

⁵⁵ Clarice Bertin et Jacky Koehl : Management des entreprises, de l'élaboration de la stratégie au développement de la transversalité, Ellipses édition marketing S.A, paris, 2023, p 107/108.

Dans le processus de sélection des fournisseurs, plusieurs critères peuvent être pris en compte :⁵⁶

a. Fiabilité

Cela signifie que le fournisseur doit être en mesure de livrer les produits ou services commandés dans les délais impartis et conformément aux spécifications convenues. La fiabilité implique également que le fournisseur doit être en mesure de répondre rapidement à toute demande d'assistance ou de support, en cas de problème ou d'incident.

b. Qualité

Un fournisseur idéal doit fournir des produits ou services de haute qualité, répondant aux normes et aux spécifications convenues. La qualité doit être maintenue tout au long du processus, de la conception et de la production à la livraison et au service après-vente.

c. Rapport qualité-prix

Un fournisseur idéal doit proposer des produits ou services de qualité à un prix compétitif, offrant ainsi une valeur ajoutée à ses clients. Le rapport qualité-prix doit être équilibré, car des prix excessifs bas peuvent indiquer des compromis sur la qualité ou la fiabilité.

d. Service robuste et communication claire

Un fournisseur idéal doit offrir un service clientèle efficace, avec une assistance rapide et professionnelle en cas de problème ou de question. La communication doit être claire, précise et rapide, afin d'assurer une collaboration transparente entre le fournisseur et le client.

e. Sécurité financière

Un fournisseur idéal doit être financièrement stable et fiable, offrant une garantie de continuité et de pérennité à long terme. Cela permet également de minimiser les risques de perturbation ou d'arrêt des opérations, qui pourraient affecter les clients.

f. Approche de partenariat

Un fournisseur idéal doit être engagé dans une relation à long terme avec ses clients, basée sur la collaboration, l'écoute et la compréhension mutuelle. Une telle approche permet de créer une relation de confiance, de travailler ensemble pour résoudre les problèmes et de trouver des solutions innovantes pour répondre aux besoins en constante évolution des clients.

⁵⁶ Paul Fournier, Jean-Pierre Ménard : Gestion de l'approvisionnement et des stocks, 4e édition, p75/76.

1.3 Appel d'offre

L'appel d'offres est une étape clé du processus d'approvisionnement qui consiste à solliciter des offres de la part de différents fournisseurs pour un produit ou un service donné. Cette étape permet de comparer les offres des fournisseurs et de sélectionner celui qui offre le meilleur rapport qualité-prix pour répondre aux besoins de l'entreprise. Il est généralement lancé après que les besoins de l'entreprise ont été identifiés et que les critères de sélection des fournisseurs ont été définis. Le processus d'appel d'offres implique l'envoi d'un document officiel aux fournisseurs potentiels, décrivant les besoins de l'entreprise et les critères de sélection des fournisseurs. Les fournisseurs intéressés peuvent alors soumettre une offre de prix et de spécifications pour répondre aux exigences de l'entreprise.

Les critères de sélection des offres peuvent varier en fonction des besoins spécifiques de l'entreprise, mais peuvent inclure des éléments tels que la qualité des produits ou des services proposés, le prix, la capacité de production, la réputation et la capacité financière du fournisseur.

Une fois que toutes les offres ont été reçues, elles sont examinées et évaluées selon les critères de sélection définis. Les fournisseurs les mieux notés sont ensuite invités à participer à des négociations finales pour finaliser les détails de l'accord.

La documentation relative au processus d'appel d'offres peut varier en fonction du type de concours applicable, de la nature et de la complexité des biens et services à acquérir. Il est essentiel que tous les documents contiennent des détails sur les éléments procéduraux, techniques, financiers et contractuels que les fournisseurs doivent suivre lors de la soumission des offres. Ces documents sont établis sur la base d'un modèle, ajusté aux particularités de la procédure retenue et complété par des précisions applicables à chaque offre.

En général, tout document d'appel d'offres, quelle que soit la procédure, contient ce qui est demandé :

a. En fonction de la nature

- Pour les biens : spécifications techniques ou énoncé des travaux (EDT) (spécifications fonctionnelles, de conformité et de performance pour les produits).
- Pour les services : cahier des charges (CDC) (contexte, objectifs, éléments livrables, normes à respecter, méthode d'évaluation des performances, délais, etc.).

- Pour les travaux ou services de construction : l'énoncé des travaux (EDT) doit fournir toutes les informations nécessaires pour permettre à l'entrepreneur de réaliser les travaux (par exemple emplacement, calendriers d'exécution des travaux, informations pertinentes sur le chantier et autres exigences techniques jugées nécessaires).
- Quantité
- Conditions de livraison prévues : moments, lieux, Incoterms.

b. Instructions destinées aux fournisseurs

- Instructions pour la préparation et la soumission, langue de soumission.
- Calendrier : date limite de soumission, validité de l'offre et délais d'attribution prévus.
- Détails de l'offre préalable, le cas échéant (réunions/visites de site et/ou échantillons/démonstrations).
- Fourniture d'échantillons prototypes de produits si nécessaire.
- Méthode d'évaluation et critères d'évaluation, y compris autorisation de sociétés d'inspection tierces, le cas échéant.
- Conditions de paiement.
- Coordonnées.

c. Conditions générales en vigueur

- Politiques éthiques auxquelles le fournisseur doit se conformer.
- Conditions spéciales en vigueur, telles que résiliation, conditions commerciales, inspection, garanties, droits et obligations, recours, sous-traitance, etc.⁵⁷

1.4 Passation de la commande ou appel de livraison

Au terme de ces étapes, l'acheteur est conduit naturellement à la passation de commande. Sauf à être un simple appel de livraison dans le cadre d'un contrat global, cette commande a juridiquement valeur d'un contrat liant les deux parties : il est donc important d'insister sur toute l'attention qu'il convient de porter à cette étape. Il faut que cette commande exprime clairement les intentions des deux parties et qu'elle soit bien sûr valable devant la loi. Pour cette raison, elle comporte en général les renseignements suivants :

- Nom et adresse de l'entreprise acheteuse ;

⁵⁷<https://log.logcluster.org/fr/processus-dapprovisionnement> consulter le 03/05/2023 à 20h21.

- Numéro de commande et sa date ;
- Nom et adresse du fournisseur ;
- Description et quantités des articles ou fournitures commandés ;
- Prix des articles ;
- Instructions générales (marques des colis, nombre d'exemplaires de la facture, etc.) ;
- Instructions de livraison (destinataire, mode de transport, itinéraire) ;
- Date de livraison ;
- Conditions de paiement.

Avant d'envoyer le bon de commande, l'acheteur s'assure de vérifier soigneusement tous les détails mentionnés. Cela inclut la revue des quantités demandées, des prix convenus, des spécifications des produits ou services, des dates de livraison et de paiement, ainsi que des conditions générales. La précision de ces informations est cruciale pour éviter les erreurs et les problèmes ultérieurs.

Une fois que le bon de commande est vérifié, l'acheteur l'envoie au fournisseur. Cela peut se faire par différents moyens, tels que l'envoi électronique (e-mail) ou postal. Certains fournisseurs peuvent également proposer des systèmes de passation de commande en ligne ou des plateformes d'approvisionnement électronique, facilitant ainsi le processus.

En fin, le fournisseur examine la commande et, une fois qu'il l'a traitée, il envoie un accusé de réception à l'acheteur. Cet accusé de réception confirme que le fournisseur a bien reçu la commande et qu'il est en accord avec les termes et conditions spécifiés. Si des divergences ou des problèmes sont identifiés, ils sont généralement résolus à ce stade.

1.5 Suivi de la commande

La première étape consiste donc à bien s'assurer que le fournisseur a renvoyé l'accusé de réception. Ensuite, il faut organiser une relance préventive. Aucune méthode « classique » et générale n'existe quant à la date de relance appropriée pour une commande : c'est affaire de jugement et d'appréciation sur la nature de la commande.

La relance s'accommode fort bien d'une certaine automaticité et du téléphone. Elle tiendra compte enfin à l'évidence de la diligence manifestée par les fournisseurs lors d'achats précédents. Dans tous les cas, une trace écrite doit être conservée de tous les contacts pris à ce titre et entrer ensuite dans le système d'évaluation utilisé.

1.6 Réception de la livraison

Cette étape est généralement assumée par un service Réception (dépendant de l'organisation supply chain) qui a pour tâches de :

- Recevoir les arrivages des transporteurs ou des fournisseurs eux-mêmes ;
- Signer les décharges présentées par ceux-ci
- Identifier et d'enregistrer toutes les marchandises qui entrent ;
- En informer les Achats, le magasin (s'il n'en dépend pas), les services utilisateurs et le contrôle ;
- Mettre le plus rapidement possible ces marchandises à disposition.

a. Contrôle quantitatif

Ces réceptions sont formellement enregistrées sur les bordereaux de réception (BR). Ce document précise : l'identité du fournisseur, le numéro de commande, la quantité reçue et la quantité rejetée éventuellement (abîmée dans le transport). Ces BR sont envoyés au service Achats ou au magasin. Ceux-ci feront ensuite un contrôle quantitatif de réception. Une fois le comptage effectué, la quantité reçue est portée sur le double de la commande (parfois, c'est une simple comparaison avec le bon de livraison du fournisseur qui est à la base du contrôle). Si celle-ci est soldée, la réception est attestée dans le dossier achat ; sinon, il y a livraison partielle, et l'on attendra les livraisons ultérieures.

b. Contrôle de qualité

Le contrôle qualité est le jugement porté sur la qualité des articles reçus. C'est-à-dire sa capacité à répondre aux besoins des utilisateurs. Elle s'applique à la fois au colis et au contenu de ce colis. En principe, il est recommandé d'ouvrir tous les colis (cartons, caisses, charges palettisées, etc.) pour en vérifier le contenu. Les critères de validation lors du contrôle qualité sont variés et varient d'un article à l'autre. Ils peuvent impliquer :⁵⁸

- **Référence du fabricant :** Lorsque la référence indiquée sur l'article est différente de ce qui est généralement connu, une vérification dans le dossier technique est absolument indispensable. Assurez-vous qu'il est compatible. Les commentaires des

⁵⁸<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Reception-contrôle-stock.htm> consulter le 09/05/2023 à 14h26.

utilisateurs finaux et les comparaisons avec les articles en stock existants peuvent aider à étayer cette hypothèse.

- **L'emballage** : Compte tenu de sa fonction, les articles sont emballés avec une certaine facilité d'utilisation et de manipulation (rôle logistique de l'emballage) et une meilleure résistance à certaines conditions de travail. Par conséquent, il faut vérifier s'il est suffisant.
- **La couleur du contenu** : d'un point de vue technique, la couleur donnée au produit est un élément unique lié à son utilisation ; si l'article reçu n'a pas revêtu sa couleur habituelle, il faut rechercher s'il a la même fonction.
- **La matière** : Le matériau utilisé pour fabriquer un article est généralement associé à ses conditions d'utilisation et à sa résistance. En cas de doute, l'avis de l'utilisateur est le plus important. Lorsque de tels doutes sont liés à des composants mécaniques, l'expertise d'un technicien qualifié est fortement recommandée.
- **Les dimensions** : Doit être conforme aux dimensions du matériel commandé. Des mesures doivent être prises à chaque réception.
- **L'unité de livraison** : il peut y avoir des situations où l'unité d'expédition est différente de l'unité de gestion des produits dans le magasin. Face à cette situation, il convient de convertir en nombre équivalent d'unités de gestion avant stockage (pour les marchandises entrantes) ou lors de la préparation de commande (pour les sorties). Cette conversion est appelée "affectation".

1.7 . Vérification et archivage de la facture

La facture parvient de son côté à l'entreprise, soit au service Achats, soit au service Comptabilité fournisseurs directement. Dès les deux contrôles réception effectués, il convient d'en administrer le règlement au plus vite selon les conditions de paiement prévues.

Dans certains cas, tout ce qui concerne les prix et conditions est vérifié par la comptabilité alors une copie de la facture doit lui être transmise, ainsi que le bon de réception et le bordereau du contrôle de qualité. Ceci entraîne en général un coût de commande légèrement plus élevé, mais présente l'avantage de séparer la négociation et la fixation du prix, de l'acte de contrôle. La dernière phase du processus concerne l'archivage de la facture, une fois que tout a été soldé. Le dossier complet doit être reconstitué au service Achats et conservé. Il y a pour cela des raisons internes de gestion et des justifications légales. Sur le plan légal, il s'agit de conserver essentiellement les commandes et les factures, pour des raisons de recours ultérieurs possibles liés aux conditions de garantie et pour des raisons fiscales. Quant à la gestion interne, il s'agit

d'enrichir le fichier des fournisseurs et, en particulier, de mettre à jour les performances en vue d'un processus de sélection ultérieur.⁵⁹

Section03 : L'approvisionnement de l'étranger

L'approvisionnement de l'étranger est une pratique courante dans le monde des affaires.

Cependant, beaucoup de gens se demandent pourquoi il est important de s'approvisionner de l'étranger ?

1. Les raisons de l'approvisionnement de l'étranger

1.1 Rechercher des coûts de production plus bas

La première raison est d'accroître la compétitivité en trouvant de nouvelles sources d'approvisionnement dans des pays ou des régions du monde qui offrent des structures de coûts plus attractives. Les entreprises ont tendance à sous-traiter certaines opérations ou à acheter des biens auprès de fournisseurs possédant les compétences requises, ce qui permet de gagner du temps sur le marché.

Le choix de s'approvisionner à l'international peut constituer un réel avantage concurrentiel dans la réduction des coûts. Cependant, des études montrent que les économies réalisées grâce aux achats internationaux ne représentent que 3,36 % des économies attendues (Schiele et al. 2011). Les achats internationaux profitent davantage à de grandes entreprises mettant en œuvre des mécanismes de gestion des risques liés aux achats (Horgos, 2013).⁶⁰

1.2 Accéder au savoir-faire technologique world-wide

En s'approvisionnant à l'étranger, une entreprise peut accéder à des technologies avancées qui ne sont peut-être pas disponibles localement. Certaines régions ou pays peuvent être en avance dans certains domaines technologiques spécifiques, ce qui peut offrir à l'entreprise une opportunité d'acquérir et d'adopter ces technologies pour améliorer ses processus de production, ses produits ou ses services.

Il permet également de bénéficier d'un transfert de connaissances technologiques. Lorsqu'une entreprise crée des partenariats ou des relations avec des fournisseurs étrangers, il y a souvent un échange d'expertise et de savoir-faire. Les fournisseurs étrangers peuvent

⁵⁹ Olivier BRUE : politique d'achat et gestion des approvisionnements, 3e édition, Dunod, Paris, 2008, p94...97.

⁶⁰HEC MONTRÉAL, *L'influence de la stratégie d'approvisionnement sur la performance des entreprises : Cas de multinationales s'approvisionnant dans des pays émergents*, 2019, p 19/20.

partager leurs connaissances techniques, leurs pratiques avancées et leurs méthodologies de travail, ce qui permet à l'entreprise d'améliorer ses compétences et sa capacité d'innovation.⁶¹

1.3 Le prix

La capacité d'un fournisseur étranger de livrer un bien à un pays, à un coût total moindre que celui des producteurs locaux, constitue l'une des principales raisons pour lesquelles on s'approvisionne outre-frontière. Il peut sembler étonnant qu'un fournisseur étranger soit en mesure de fabriquer un article et de l'expédier à plusieurs milliers de kilomètres de distance tout en assumant un coût moindre qu'un producteur local. Toutefois, on peut expliquer ce fait de plusieurs façons.

- Les taux de change favorisent parfois la réalisation d'achats à l'étranger.
- Il arrive que le fournisseur étranger utilise des équipements et des processus plus efficaces que ceux employés par les sources d'approvisionnement du pays.
- Il est possible que le fournisseur étranger concentre ses efforts sur la production de certains articles et fixe le prix de ses produits d'exportation à un niveau particulièrement attrayant pour accroître le volume de ses ventes.

1.4 La non-disponibilité des articles au pays

Il existe certaines matières premières, qu'on ne peut généralement obtenir que de sources étrangères. De plus, à mesure que les avantages économiques comparatifs changent, certains produits manufacturés ne deviennent eux aussi disponibles qu'auprès de fabricants étrangers.

1.5 La qualité

Certains pays disposent de ressources naturelles spécifiques qui peuvent avoir un impact sur la qualité des produits. Par exemple, le cacao provenant de certaines régions d'Amérique du Sud est réputé pour produire du chocolat de haute qualité en raison de la richesse du sol et du climat propice à la culture du cacao. Dans de tels cas, il peut être préférable de s'approvisionner à l'étranger pour obtenir les meilleures matières premières.

1.6 La concurrence

La concurrence incite les sources d'approvisionnement locales à devenir plus efficaces, ce qui profite aux fournisseurs et aux acheteurs à long terme. Les acheteurs importent un article ou moment de la faire afin d'exercer une pression sur les fournisseurs du pays pour qu'ils leur accordent des concessions.⁶²

⁶¹ Olivier Bruel, Politique d'achat et gestion des approvisionnements, 3e édition, Paris, 2008, p 68/69/70.

⁶²<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385b951d7611.pdf> consulter le 08/05/2023 à 02h02.

2. La détermination des sources

2.1 Le choix d'une ou plusieurs sources

Au cours du processus de sélection des sources potentielles, l'acheteur se demande s'il fera affaire avec un ou plusieurs fournisseurs. Il existe certains avantages à traiter avec une seule source. Le tableau suivant indique les avantages liés aux deux options :

Tableau N°05 : les avantages liés aux deux options.

Avantages d'une source unique	Avantages de sources multiples
<ul style="list-style-type: none"> • Propriété exclusive de certains procédés (brevets essentiels) • Rendement hors pair de la part du fournisseur • Commande trop petite pour être divisée • Économie d'échelle relativement au coût du transport et du produit lui-même • Produit fabriqué à partir de moules, de matrices ou de plaques • Réduction plus facile des coûts administratifs • Stratégie de flux de marchandises permettant de réduire considérablement les stocks • Échange de l'information stratégique 	<ul style="list-style-type: none"> • Maintien de la compétitivité entre les fournisseurs • Assurance en ce qui a trait à l'approvisionnement en cas d'imprévu sur le marché • Augmentation de l'indépendance envers un fournisseur • Introduction plus facile d'une nouvelle source

Source : Paul Fournier, Jean-Pierre Ménard : Gestion de l'approvisionnement et des stocks, 4e édition, p77.

2.2 L'achat auprès d'une source locale ou internationale

Depuis plusieurs années, les entreprises sont enclines à établir des relations d'affaires avec des fournisseurs étrangers. Le tableau ci-dessous présente les principaux avantages et inconvénients de traiter avec des fournisseurs étrangers.

Tableau N°06 : les principaux avantages et inconvénients de traiter avec des fournisseurs étrangers.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Réduction des coûts de production • Accroissement du nombre de fournisseurs afin d'activer la pression concurrentielle sur les fournisseurs nationaux • Utilisation des ressources locales d'un autre pays • Possibilité de s'implanter sur de nouveaux marchés et de trouver des débouchés suffisants pour rentabiliser les investissements • Conditions fiscales ou sociales avantageuses • Possibilité de bénéficier de la productivité du travail • Accès au savoir-faire technologique du fournisseur étranger • Contournement des quotas d'importation stricts imposés par certains pays 	<ul style="list-style-type: none"> • Distance avec les fournisseurs • Calendrier de chaque partie qui est influencé par les fêtes, les événements religieux, les anniversaires politiques, etc. • Langue, us et coutumes • Fonctionnement différent de l'économie et des règles de travail • Autres fournisseurs requis pour conclure une transaction commerciale (transport, transit, douanes, lettre de paiement, etc.) • Changement de devises • Détermination de l'origine des biens

Source : Paul Fournier, Jean-Pierre Ménard : Gestion de l'approvisionnement et des stocks, 4e édition, p77.

Le tableau met en évidence les avantages et les inconvénients de traiter avec des fournisseurs étrangers dans le cadre de l'externalisation de l'approvisionnement. L'externalisation offre des avantages significatifs tels que la réduction des coûts et l'accès à de nouvelles opportunités. Cependant, il est important de prendre en compte les défis liés à la distance, aux différences culturelles et aux contraintes réglementaires. Ces facteurs doivent être soigneusement évalués lors de la prise de décisions concernant l'externalisation de l'approvisionnement afin de maximiser les avantages tout en minimisant les risques potentiels.

3. Les risques liés à l'approvisionnement

3.1 La notion du risque

Le risque peut être défini comme une «combinaison de la probabilité d'un événement et de ses conséquences » (ISO/IEC 73). Les sources de risques sont multidimensionnelles. Pour un risque donné, il est possible d'identifier plusieurs sources potentielles.

Au niveau du risque lié à la chaîne d'approvisionnement, selon Zsidisin (2005) : «l'existence potentielle d'un incident ou d'incapacité à saisir les opportunités d'approvisionnement qui se traduisant par une perte financière pour l'entreprise».

A cet égard, Hallikas et al., (2004) soulignent la difficulté de gérer les risques dans une chaîne logistique, du fait de la multitude des relations avec les partenaires et les acteurs qui y interviennent. Ainsi, si la conclusion de partenariats/alliances avec les entreprises répond, en définitive, au besoin de partager les risques (notamment financiers) entre plusieurs acteurs, en retour, ces partenariats génèrent également des risques nouveaux auxquels il faut faire face (Neiger et al., 2006).⁶³

3.2 L'objectif d'analyse des risques liés à l'approvisionnement

La fonction d'approvisionnement vise essentiellement à fournir à l'entreprise les matières premières, les biens et les services indispensables à son bon fonctionnement, tout en respectant les quantités demandées, la qualité demandée et les délais fixés.

L'objectif de l'analyse des risques consiste à permettre à l'entreprise d'identifier les risques susceptibles qu'elle est d'exposer afin de prendre des mesures pour les résoudre.

Selon Ebondo (2012 : 176), l'analyse des risques a pour objectif, à partir de la liste des risques identifiés, d'évaluer la criticité de chacun des risques en fonction de leur probabilité d'occurrence et de leur niveau d'impact, voire de leur détectabilité.

3.3 Les risques liés au processus d'approvisionnement à l'internationale

- ✓ **Risque de retard de livraison** : C'est un risque lié à la durée de livraison des matières premières, des biens, etc.
- ✓ **Risque de marché** : le risque de marché se définit comme l'exposition de l'entreprise à une évolution défavorable des taux ou des prix. Il concerne les taux d'intérêt, les taux de change, les cours des matières premières ou des actions.
- ✓ **Risques de non-conformité** : Ce sont des risques dû à la livraison de biens ou de matières premières non conformes à la commande de l'entreprise.
- ✓ **Risque de rupture de stocks** : C'est le risque de manque de stocks qui peut entraîner l'arrêt de la production au sein des entreprises.

⁶³ HEC MONTREAL, *La gestion des risques liés au processus d'approvisionnement : Etude exploratoire des entreprises importatrices d'engrais de la région Souss Massa Darâa*, 2012.

- ✓ **Risques naturels** : Les risques naturels désignent les risques liés aux phénomènes naturels que sont notamment, les catastrophes naturelles, tremblements de terre, inondations, etc.
- ✓ **Risques logistiques** : Les risques logistiques recouvrent l'ensemble des moyens de transport, de ravitaillement, etc.
- ✓ **Risques environnementaux** : Les risques environnementaux désignent la possibilité de survenance d'incidents ou accidents générés par l'activité d'une entreprise pouvant avoir des répercussions nuisibles et significatives sur l'environnement.
- ✓ **Risques économiques** : Les risques économiques englobent les risques qui menacent les flux liés au titre financier et relèvent du monde économique ou réel.
- ✓ **Risque technologique** : Les risques technologiques désignent l'apparition de nouvelles techniques et de nouveaux produits.
- ✓ **Le risque fournisseur** : L'acheteur est confronté au risque que le fournisseur ne respecte pas les termes du contrat, ce qui peut se manifester de différentes manières telles que la non-livraison de la marchandise, une livraison non conforme aux conditions convenues ou un retard dans la livraison. Ce risque est plus fréquent lorsqu'il s'agit d'un achat occasionnel.

Si la marchandise doit être renvoyée dans son pays d'origine, le renouvellement d'une commande ou les retards de livraison prendront beaucoup plus de temps, ce qui peut affecter la production. De plus, il peut être plus difficile de gérer la non-exécution ou le non-respect du contrat à distance avec un fournisseur international par rapport à un fournisseur local.

Parfois, il peut y avoir des situations où existe un conflit d'intérêts entre l'acheteur et le fournisseur international, connu sous le nom de problème principal-agent. Il peut créer un environnement commercial défavorable à l'exécution du contrat. Les conflits sont souvent liés à la notion de coûts, chaque partie cherchant à maximiser ses profits. Pour éviter un comportement opportuniste de l'une ou l'autre des parties, il est nécessaire de créer une atmosphère de confiance et d'aligner les intérêts des deux parties.

En effet, la connaissance, la qualité et la solidité de la relation entre l'acheteur et son fournisseur contribueront à la bonne exécution du contrat.

- ✓ **Le risque politique** : Le risque politique se rapporte aux pays dont le gouvernement est instable ou susceptible de l'être. Cela peut avoir un impact sur les lois et leur application, ainsi que sur la sécurité des individus qui traitent avec les fournisseurs sur place, et sur l'importation des marchandises en provenance de ce pays étranger. L'acheteur n'a aucun contrôle sur ce type de risque et ne peut le réduire ou l'éliminer. Par conséquent, il est essentiel de s'assurer d'obtenir les informations sur la situation politique en cours et ses possibles évolutions avant d'engager des transactions avec les fournisseurs du pays concerné.
- ✓ **Risque de change** : Le risque de change se réfère à la possibilité que la monnaie du pays de l'acheteur se valorise ou se déprécie par rapport à celle du pays du fournisseur. Les taux de change varient quotidiennement, ce qui crée une incertitude quant à la prévision du taux au moment de l'achat à l'étranger. Toute entreprise qui réalise des transactions dans une monnaie différente de la sienne est exposée au risque de change. L'importateur prend un risque si le taux de change augmente entre la signature du contrat et le paiement des biens. Sur le plan économique, les fluctuations du taux de change sont le résultat de l'interaction entre l'offre et la demande de la monnaie. Ce risque peut être atténué par l'inclusion d'une clause contractuelle entre les deux parties.
- ✓ **Risque culturel** : L'importance d'ajuster les méthodes d'importation en fonction des pays fournisseurs et de développer des compétences spécifiques pour s'engager dans l'achat international. Il met en évidence la nécessité pour les acheteurs internationaux d'être formés afin de comprendre les particularités culturelles, politiques et économiques de chaque pays avec lequel ils font affaire.

Plusieurs chercheurs ont souligné que les pays et les cultures ont des dimensions et des caractéristiques distinctes. Il est donc crucial pour les employés qui interagissent avec des collègues étrangers de connaître, accepter et comprendre ces différences afin de négocier des contrats et de bâtir des relations fondées sur la confiance.

Le recrutement de travailleurs étrangers pour des postes clés liés à l'importation peut avoir des avantages en atténuant les problèmes liés au choc culturel. Ces travailleurs fournissent des compétences linguistiques et une connaissance précieuse des pratiques commerciales avec des entreprises étrangères, notamment s'ils sont originaires du pays concerné. Cependant, il est important de prendre en compte les coûts liés à la recherche et à l'embauche de personnes possédant des compétences spécialisées en matière

d'importation. Si l'entreprise souhaite établir des relations durables avec ses fournisseurs internationaux, une gestion interculturelle attentive sera nécessaire.⁶⁴

Conclusion

En résumé, l'approvisionnement de l'étranger est un choix stratégique pour les entreprises qui cherchent à obtenir des avantages concurrentiels tels que des coûts plus bas, un accès à des produits uniques ou des marchés étrangers en expansion. La gestion efficace des achats et de l'approvisionnement est essentielle pour obtenir des résultats optimaux en termes de coûts, de qualité et de délais. Le processus d'approvisionnement est un processus complexe qui implique des étapes cruciales telles que la recherche et la sélection des fournisseurs, la négociation des contrats, la passation des commandes et la gestion des stocks. En optimisant ce processus, les entreprises peuvent améliorer leur efficacité opérationnelle, leur rentabilité et leur compétitivité sur le marché.

⁶⁴ LAURIE EBERT-WALKENS : Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du QUEBEC, thèse de doctorat, université du Québec, 2013, p 53.

Chapitre III : étude du processus
d'approvisionnement lié à la poudre de lait :
Cas de Tchik-Lait CANDIA

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de TchIn-Lait CANDIA

Introduction

Pour souligner le travail théorique que nous avons présenté dans les deux chapitres précédents, nous montrerons comment s'approvisionner en poudre de lait jusqu'à ce qu'elle soit stockée.

D'après la période de notre stage effectué au niveau de l'entreprise TchIn-Lait/ CANDIA (service des Achats et Approvisionnement), et des données collectées nous essayons d'étudier et expliquer les différentes étapes du processus d'approvisionnement en poudre de lait (efficacité et risques liés aux fluctuations).

Le chapitre 3 est divisé en trois sections, dont la première est consacrée pour la présentation de la firme TchIn-Lait /CANDIA, la seconde nous donnera un aperçu global du marché mondial des produits laitiers, et dans la troisième section on traitera les étapes du processus d'approvisionnement en poudre de lait.

Section 01 : Présentation de l'entreprise

Dans cette section, nous aborderons l'entreprise TchIn-Lait/CANDIA, en commençant par son historique, puis en examinant la transition des boissons gazeuses vers le lait UHT. Nous discuterons des facteurs clés du lait UHT, de la franchise Candia, de la situation juridique et de la création du groupe TCHIN-LAIT. Nous fournirons également des informations techniques et présenterons enfin la gamme de produits.

1. Historique

La dénomination de la Société TCHIN-LAIT n'est pas fortuite ; ce choix symbolise la famille BERKATI, un témoignage de continuité de l'héritage qui a été légué au travers de la société TCHIN-TCHIN, un fleuron parmi les usines de fabrication de boissons gazeuses, pendant plus de 50 années.

Elle a donné naissance à des marques réputées comme SLIM etc.

TCHIN-LAIT qui lui a succédé, se devait naturellement de porter le flambeau de la continuité.

2. Le déroulement de la reconversion des boissons gazeuses au lait UHT

Cette reconversion n'a pas été spontanée – bien au contraire, la gestation a été longue avant que le choix de fabriquer du lait UHT ne se dessine et ne s'affirme comme une option définitive.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de TchIn-Lait CANDIA

Pour comprendre ce passage du métier de boissons gazeuses au lait UHT, il faut se replacer dans le contexte qui prévalait il y'a de cela quelques années, avec l'ouverture du marché algérien à la concurrence et par conséquent l'arrivée des gros mastodontes de la filière, à l'instar de COCA COLA, PEPSI COLA et autres sociétés internationales de même stature.

TCHIN-TCHIN, voyait dans ces grandes multinationales, une menace sérieuse à son développement et à son avenir.

Elle ne se sentait pas de taille à lutter contre des sociétés aussi puissantes.

Une révision de sa stratégie était devenue impérative, si elle voulait encore continuer à exister.⁶⁵

C'est là, que la fabrication des jus s'était imposée tout d'abord comme une solution beaucoup moins périlleuse, surtout que le marché algérien, connaissait une demande en plein essor.

C'est au cours des multiples études, prospections, visites, menées dans cette optique, que peu à peu l'idée de se lancer dans le lait UHT a germé, puis à grandir, jusqu'à devenir une réalité incontournable.

Au fur et à mesure de l'intérêt qui y était apporté et des réponses aux attentes nourries dans cette nouvelle perspective, la fabrication du lait UHT s'est affirmée comme le créneau idéal.

3. Les éléments déterminants du lait UHT

Le marché du lait était durant les années 1996 – 2000 essentiellement dominé par les entreprises du secteur public.

La production était orientée dans sa quasi-totalité, sur la fabrication du lait pasteurisé en sachet polyéthylène, qui bénéficiait de la part de l'ETAT, d'un soutien des prix à la consommation.

Du lait UHT, Les quelques produits que l'on trouvait sur le marché étaient exclusivement d'importation.

L'Algérie est par définition, un pays chaud ; Paradoxalement, la distribution du lait qui était pratiquée, défiait toute logique - la chaîne de froid était quasiment inexistante - les casiers

⁶⁵ Documents internes à l'entreprise.

Chapitre III : étude du processus d’approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchiv-Lait CANDIA

remplis de sachets de lait, jonchant les trottoirs et exposés au soleil jusqu’à écoulement total, était permanent.

Cette vision, n’a fait que renforcer la conviction quant à la fabrication d’un lait plus adapté au marché de la distribution et particulièrement au nôtre, totalement dépourvu de moyens de réfrigération.

A cela, il convenait d’ajouter l’existence d’une population importante établie au sud saharien du fait de l’exploitation des ressources en hydrocarbures, région où le lait pasteurisé était absent des étals, en raison des difficultés d’acheminement et de sa conservation.

C’est pourquoi, le lait UHT est apparu comme la panacée, et par la même occasion, un créneau prometteur et plein d’avenir – l’idée que celui-ci allait finir par supplanter un jour le lait pasteurisé, ne faisant aucun doute. Le dilemme, résidait dans la méconnaissance totale du métier.

Si celui des boissons gazeuses ne présentait aucun secret, cependant le métier du lait UHT était complètement nouveau.

Le choix stratégique qui a prévalu en faveur du lait UHT, au lieu du lait pasteurisé, repose sur les facteurs suivants :

- Le procédé UHT, permet de conserver au lait toutes ses qualités nutritionnelles.
- Le produit est quasiment inexistant sur le marché national, alors que dans les autres pays, il représente l’essentiel du lait consommé.
- C’est un produit idéal durant les périodes de chaleur, et notamment pour les régions du sud.

Sur le plan réglementaire, il est le plus indiqué, car pouvant se conserver à température ambiante, à l’inverse du lait pasteurisé, qui exige une distribution sans interruption de la chaîne de froid.

4. Franchise Candia

L’idée d’un partenariat avec un professionnel du métier s’est alors imposée comme une nécessité impérieuse, un moyen incontournable – de là le choix de la Franchise et du partenariat avec CANDIA.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de TchIn-Lait CANDIA

Le choix de la franchise, s'avère aujourd'hui, après plus de 10 années d'accompagnement, comme le moyen idéal d'une reconversion professionnelle vers un nouveau métier ; Elle a apporté une précieuse sécurité à la société, qui était totalement dépourvue d'expérience.

La franchise, s'est révélé assurément un formidable levier de développement, grâce notamment au savoir-faire commercial de CANDIA et le bénéfice d'une marque à forte notoriété.

La franchise a apporté le transfert de compétences et de savoir-faire du franchiseur ; elle a assuré TCHIN-LAIT, d'une assistance commerciale et technique continue (à travers formations, interventions et recommandations commerciales), elle a donné accès à TCHIN-LAIT, à toute l'expérience accumulée par le franchiseur, en matière de notoriété, de conditions de prix, de synergies et d'économies d'échelle, de partage des innovations et des enseignements, d'accès à des outils de gestion ou publicitaires (PLV, affiches...).

La présence du Franchiseur, aux côtés de TCHIN-LAIT, grâce à ses conseils avisés, à l'occasion :

- Des extensions de capacité envisagées par l'Entreprise.
- Des négociations pour l'achat de nouveaux équipements.
- Ou des achats d'emballages avec nos partenaires suédois ou allemands.

A toujours constitué une garantie indéniable d'assurance et de force de négociations Le contrat de franchise avec CANDIA France, a été signé le 21/04/1999.

Grace à cette franchise, TCHIN LAIT bénéficie de l'expérience et du savoir-faire d'une marque reconnue N°1 Européen.

Ce partenariat lui ouvre droit notamment à :

- L'utilisation des marques et des formes distinctives de conditionnement et d'emballage, ainsi que des créations publicitaires et promotionnelles,
- Le transfert du savoir-faire, comprenant les formules et procédés de fabrication,
- L'assistance technique, commerciale et marketing.

5. Situation juridique et naissance du groupe TCHIN-LAIT

TCHIN LAIT, était à sa création le 17 août 1999, une société de droit algérien, constituée juridiquement sous forme de SARL.

Mr Fawzi BERKATI Fondateur de la société, avec 90 % des parts sociales a été désigné Gérant.

L'Entreprise, prenant une dimension de plus en plus importante, le besoin de repenser le modèle organisationnel et structurel qui régissait son fonctionnement, lequel était ressenti comme un réel frein à tout effort d'expansion et de développement, devenait impératif ; cette réflexion a guidé l'Entreprise tout au long de l'année 2016.

C'est ainsi, que l'idée du Groupe a germé, jusqu'à devenir une réalité incontournable qui allait engager TCHIN-LAIT dans une reconfiguration à grande échelle de sa structure organisationnelle ; le groupe permettant d'allier la possibilité de concentration des ressources, la décentralisation de la gestion et des responsabilités, et d'être éligible aux nombreux avantages fiscaux accordés par la réglementation.

L'année 2017 va consacrer définitivement la mise en œuvre des restructurations organiques liées à la formation de ce Groupe.

C'est ainsi qu'il a été engagé et finalisé durant cette année-là :

- La transformation juridique de TCHIN LAIT Sarl, pour l'ériger en Société par Actions
- La filialisation en mars 2017 de la SPA Générale Laiterie Jugurtha
- L'augmentation du capital social de TCHIN LAIT SPA
- L'absorption de Générale Laiterie Jugurtha par voie de fusion en dernière étape ; le 06 novembre 2017, accompagnée d'une nouvelle augmentation de capital.

Dans le prolongement de cette réorganisation, deux nouvelles filiales dont TCHIN-LAIT est actionnaire majoritaire (90,1 %) ont été créées, au cours du 2ème trimestre, à l'effet de parachever le processus.

Au terme de ce processus, TCHIN-LAIT dispose d'un capital social de 2 754 100 000 DA, entièrement libéré, se composant de 3 usines de production sises à BEJAIA, ALGER et SETIF, ainsi que de deux nouvelles filiales qui sont :

Chapitre III : étude du processus d’approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de TchIn-Lait CANDIA

- TCHIN AGRO SPA au capital de 20 Millions de DA, en charge du développement de la production de lait cru et de la collecte, localisée à Bordj Bou Arreridj et Msila pour l’agriculture.
- TCHIN LOGISTIQUE SPA avec pour mission de gérer et d’optimiser le parc transport et les flux matières et produits finis, dont le siège social est à OUED GHIR BEJAIA, qui a été cédé en 2020.

➤ Situation géographique

Le Groupe TCHIN-LAIT possède son Siège social dans le tissu urbain de Bejaïa, à Bir SLAM et se répartit géographiquement comme suit :

- SPA TCHIN LAIT regroupant les trois sites de production localisés respectivement à :
- BEJAIA : RN N° 12 Bir Slam
- ALGER : Zone d’activité Haouch El Amirate, BARAKI
- SETIF : Zone industrielle, Lotissement 163
- SPA TCHIN AGRO ; Bordj Bou Arréridj, Msila
- SPA TCHIN LOGISTIQUE : Oued Ghir.

6. Données technique

6.1 capacité de production

Le Groupe TCHIN LAIT est dotée d’une capacité totale de 415 000 000 litres/an, tous produits confondus, dans différents conditionnements :

- Brik de 1 Litre
- Brik de ½ Litre
- Brik de 200 ml
- Brik de 125 ml

Cette capacité de production se décline par unité et par format comme suit :(en litres)

Tableau N°07 : La capacité de production du groupe tchin-Lait.

	1 Litre	200 MI	Total
BEJAIA	170 000 000	20 000 000	190 000 000
BARAKI	110 000 000	40 000 000	150 000 000
SETIF	55 000 000	20 000 000	75 000 000
TOTAL	415 000 000 Litre/an		

Source : donnée interne de l’entreprise.

6.2 Le Procédé UHT

Le procédé UHT est un traitement en douceur qui préserve les qualités organoleptiques et nutritionnelles du produit. Il représente le meilleur compromis entre les demandes de produits non modifiés par le traitement et une durée de vie plus longue.

Le lait UHT est obtenu après traitement à Ultra Haute Température ; c'est un procédé qui consiste à chauffer le lait à 135 - 140° pendant deux à quatre secondes, ce qui permet de préserver les éléments essentiels du lait, et de lui conserver toute sa texture et le bon goût du naturel.

Il n'est pas utile de faire bouillir un lait stérilisé sous ultra haute température. Sa qualité nutritionnelle dépendra de la qualité d'origine, de son traitement et des conditions de conservation.

7. La Gamme de produits

L'ambition de TCHIN LAIT est de répondre à tous les goûts et besoins des consommateurs, en offrant 'à chacun son lait'.

- Lait stérilisé UHT (Ultra haute Température), partiellement écrémé, à dominante Bleue. Existe aussi en conditionnement 50cl.
 - Lait stérilisé UHT (Ultra haute Température), ENTIER, à dominante Rouge.
 - Lait stérilisé UHT Silhouette, écrémé (sans matière grasse), à dominante verte, enrichi en vitamine D.
 - Lait stérilisé UHT Viva, partiellement écrémé, enrichi en vitamines B1, B2, B3, B5, B6, B8, B9, B12, E, D.
 - Lait partiellement écrémé sans lactose, en format 1L.
-
- **Boisson au lait**
 - Boisson au lait goût Chocolat, dénommé « Candy Choco », en emballage 1l, 20cl 125 ml.
 - Boisson au lait goût Fraise, dénommé « Candy Fraise », en emballage 20cl et 125 ml.
 - Boisson au lait goût Banane, dénommé « Candy Banane », en emballage 125 ml.
 - Boisson au lait goût Caramel, dénommé « Candy Caramel », en emballage 125 ml.

 - **Laits & jus**
 - Lait additionné de jus de fruits (Orange-Ananas, Orange-fraise-banane, Orange – Mangue et Pêche-Abricot, Melon -Ananas), dénommé « Twist », en emballage 1l et 20cl, avec paille.

- **Boissons aux fruits**

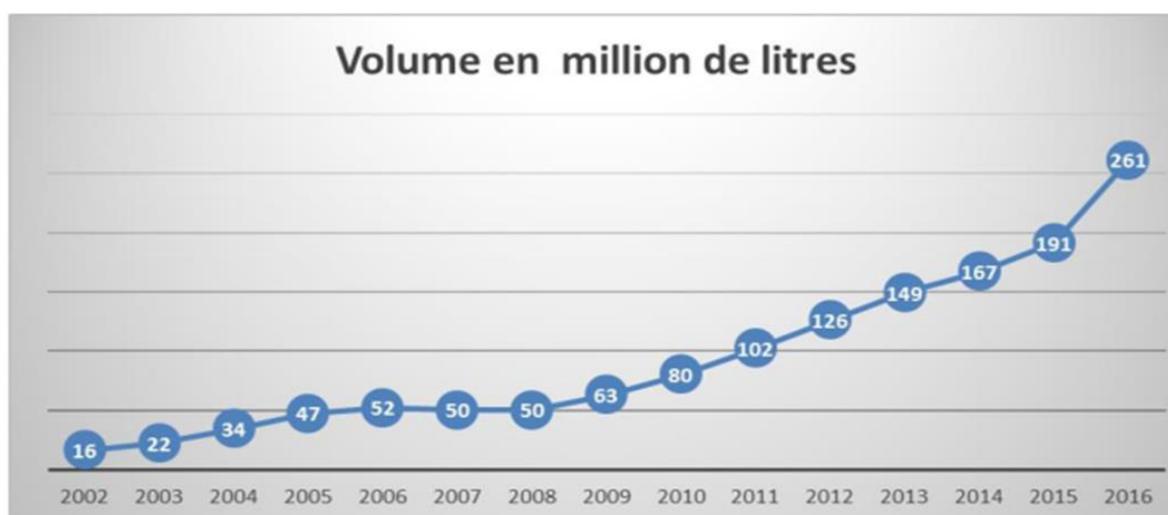
- Boisson à l'Orange.
- Cocktail de fruits.
- Citronnade (Boisson au Citron) : disponible en format 1 litre seulement.
- Nectar de grenade : disponible en format 1 litre seulement.

- **Préparation Culinaire Liquide** : Le Maître Cuisinier, disponible en format 20 cl 1 500ml et 1 litre.

8. Evolution du chiffre d'affaires

Tchou-Lait est entrée en exploitation en mai 2001. Ci-joint les graphiques tableaux représentant les évolutions de volumes depuis 2002 :

Figure N°01 : Evolution du chiffre d'affaires.



Source : Documents internes à l'entreprise.

Ci-dessous l'évolution du réseau de distribution.

En 2008 : mise en place d'un réseau de distribution directe.

15 wilayas couvertes avec 20 distributeurs.

8.000 points de vente livrés chaque semaine, par 26 véhicules de distribution

En 2016...

44 wilayas sont couvertes avec 53 distributeurs.

48.000 points de vente livrés chaque semaine, par 320 véhicules de distribution.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchîn-Lait CANDIA

Près de 800 emplois indirects créés.

En 2018...

46 Wilayas sont couvertes avec 55 distributeurs

52.000 points de vente livrés, par 380 véhicules de distribution.

Près de 904 emplois créés.

9. Ressources humaines

TCHIN LAIT emploie 1196 agents pour l'année 2021, répartis par catégorie socio-professionnelle comme suit :

- Cadres : 114
- Agents de maîtrise : 503
- Exécution : 579

L'ensemble des cadres et agents de maîtrise, a bénéficié d'une formation spécialisée sur site et d'un ou plusieurs stages au sein des usines Candia en France, dans les différents domaines suivants :

- Technologie du lait
- Process de fabrication,
- Maintenance des équipements,
- Analyses de qualité.

Section 02 : le marché mondial de la poudre de lait

Dans cette section, nous allons aborder divers aspects de la poudre de lait, tant sur le plan mondial que dans le contexte de l'Algérie. Nous commencerons par donner un aperçu général de la poudre de lait. Ensuite, nous examinerons les tendances mondiales en matière de cours de la poudre de lait. Nous nous intéresserons également aux pays exportateurs majeurs de la poudre de lait. Enfin, nous nous concentrerons sur l'importation de la poudre de lait en Algérie. À travers cette exploration, nous espérons obtenir une compréhension approfondie de la poudre de lait, de son importance sur la scène mondiale et de son impact spécifique en Algérie.

1. Aperçu général

La poudre de lait est un produit laitier déshydraté obtenu en éliminant l'eau du lait. Il a l'avantage d'une durée de conservation plus longue que le lait liquide et peut être utilisé dans une variété de produits alimentaires et de boissons.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchiv-Lait CANDIA

Il existe deux types principaux de poudre de lait (écrémé et entier) :

- **La poudre de lait écrémé** : Le lait écrémé en poudre est fabriqué en éliminant l'eau du lait écrémé pasteurisé par un processus de séchage par atomisation. La poudre de lait écrémé est catégorisée en fonction du traitement thermique utilisé lors de sa production (haute température, température moyenne et basse température). Elle est largement utilisée dans diverses applications, notamment dans la reconstitution de produits laitiers tels que le lait UHT, les yaourts et les fromages. De plus, elle sert également d'agent solide non gras dans la fabrication de chocolat et dans l'industrie de la boulangerie.
- **La poudre de lait entier** : La poudre de lait entier est obtenue en éliminant l'eau du lait pasteurisé par un processus de séchage par atomisation. Elle peut contenir entre 26% et 40% de matières grasses laitières et présente toutes les qualités nutritionnelles du lait sous forme sèche.

Cette poudre de lait entier joue un rôle essentiel dans la production d'une grande variété de produits alimentaires. Elle peut être utilisée dans la préparation de produits laitiers reconstitués tels que les yaourts et les boissons lactées, ainsi que comme source de matières grasses et de solides laitiers dans les confiseries et les pâtisseries. De plus, la poudre peut être enrichie en vitamines pour être utilisée directement dans les boissons lactées, les yaourts faits maison ou pour apporter de la couleur aux thés et cafés.

L'état actuel du marché mondial du lait en poudre peut varier en raison de divers facteurs tels que l'offre et la demande, les conditions économiques mondiales, les politiques commerciales, les préférences des consommateurs et les développements technologiques.

Le marché mondial du lait en poudre connaît une croissance rapide, avec un taux de croissance annuel moyen prévisionnel de 4,27 % jusqu'en 2025. Le principal moteur de cette croissance est l'utilisation de lait en poudre dans les aliments pour bébés, mais l'urbanisation s'accélère également car les consommateurs recherchent des moyens rapides, bon marché et durables de boire du lait.⁶⁶

⁶⁶<https://www.franceagrimer.fr/filiere-lait/Eclairer/Etudes-et-Analyses/Chiffres-et-bilans> consulter le 10/05/2023 à 12h50.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchiv-Lait CANDIA

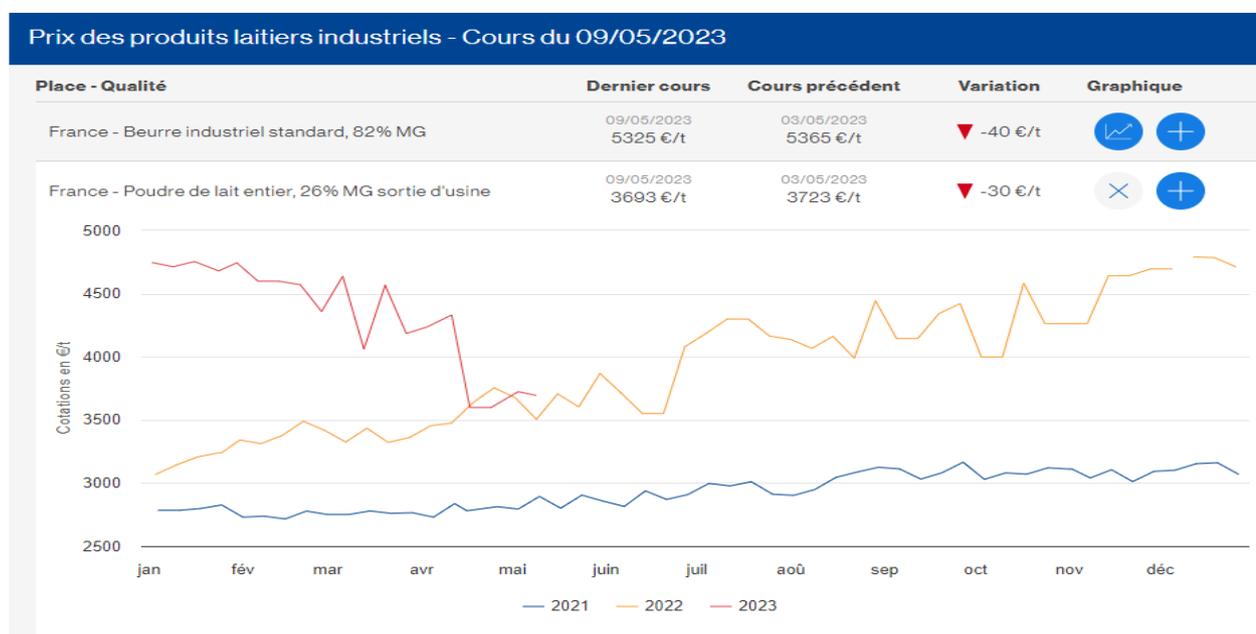
2. Les cours mondiaux de la poudre de lait

Depuis le début de 2023, les prix mondiaux de la poudre de lait ont fortement augmenté en raison de la baisse de la production de lait dans les principaux pays exportateurs et de la forte demande dans les pays importateurs.⁶⁷

Selon les dernières cotations des produits agricoles, le prix sortie usine du lait entier en poudre à 26% de matière grasse en France été a 3 693 euros/tonne le 9 mai 2023, soit une hausse de 30% par rapport au début de l'année.⁶⁸

Sur le marché mondial, le prix du lait en poudre à la bourse européenne du lait le 5 mai 2023 était de 4 930 US\$/tonne, soit 59 % de plus qu'au début de l'année.⁶⁹

Figure N°02 : cours de la poudre de lait entier 2021/2022/2023



Source : Cours du Lait - Cotations agricoles (agri-mutuel.com)

L'évolution des cours mondiaux de la poudre de lait au cours des années 2021, 2022 et 2023 est illustrée dans la figure présentée. En examinant l'année 2021, nous constatons que les prix de la poudre de lait ont connu une hausse progressive, avec quelques fluctuations à la baisse. Une des causes possibles de cette augmentation peut être la demande croissante de lait en poudre sur le marché international, entraînant une pression à la hausse sur les prix.

⁶⁷ https://www.lemonde.fr/economie/article/2022/05/21/matieres-premieres-la-poudre-met-le-feu-au-prix-du-lait_6127091_3234.html consulter le 11/05/2023 à 21h57.

⁶⁸ <https://www.agroligne.com/actu/20937-le-marche-mondial-du-lait-evolution-et-perspectives.html> consulter le 11/05/2023 à 22h05.

⁶⁹ . <https://www.agri-mutuel.com/cotations/beurre-industriel/> consulter 11/05/2023 à 16h10.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchiv-Lait CANDIA

En revanche, pour l'année 2022, les cours de la poudre de lait ont affiché une évolution variable, avec des périodes de stagnation, de baisse et de hausse. Cette volatilité peut être attribuée à plusieurs facteurs. Parmi eux, on peut mentionner les variations de l'offre et de la demande, les fluctuations des coûts de production, les conditions météorologiques affectant les activités agricoles, ainsi que les facteurs économiques et géopolitiques qui influencent le commerce international des produits laitiers.

En ce qui concerne l'année 2023, on observe une chute significative des prix de la poudre de lait, avec une valeur aussi basse que 3500 euros par tonne en avril. La cause de cette baisse peut être attribuée à plusieurs facteurs conjoncturels tels que la surproduction de lait dans certaines régions, une demande moins soutenue ou une diminution des coûts de production. Il est important de noter que les prix des produits agricoles peuvent être influencés par divers éléments et qu'il est essentiel de prendre en compte un ensemble de facteurs pour comprendre les fluctuations observées sur le marché de la poudre de lait.

Malgré la baisse des prix de la poudre de lait au cours des premiers mois de l'année, il convient de souligner que les prix de la poudre de lait demeurent relativement élevés par rapport à ceux de l'année 2021. Cette observation met en évidence que même avec la chute des prix, le coût de la poudre de lait reste considérablement plus élevé par rapport à l'année précédente. Cette situation peut être attribuée à divers facteurs, tels que des coûts de production plus élevés, des contraintes logistiques ou des fluctuations dans la demande et l'offre sur le marché mondial de la poudre de lait.

3. Les différents pays exportateurs de la poudre de lait

La poudre de lait est un produit laitier largement utilisé dans l'industrie alimentaire et est souvent exportée à travers le monde. Plusieurs pays sont connus pour leur production et leur exportation significative de poudre de lait. Voici certains des principaux pays exportateurs

Les principaux pays exportateurs de la poudre de lait sont l'Union européenne, la Nouvelle-Zélande, l'Australie et l'Argentine. La France produit également de la poudre de lait et en exporte 56% vers l'Union européenne, l'Asie ou le Moyen Orient.

Nouvelle-Zélande : La Nouvelle-Zélande est l'un des principaux pays exportateurs de poudre de lait. En raison de son climat favorable, de vastes pâturages et d'une industrie laitière développée, la Nouvelle-Zélande produit une quantité considérable de lait et de produits laitiers.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchén-Lait CANDIA

La poudre de lait néo-zélandaise est réputée pour sa qualité et est exportée vers de nombreux pays à travers le monde.⁷⁰

États-Unis : Les États-Unis sont également un important exportateur de poudre de lait. Avec une production laitière importante, notamment dans des États comme la Californie, le Wisconsin et le Texas, les États-Unis ont la capacité de produire et d'exporter d'importantes quantités de poudre de lait. Les exportations américaines de poudre de lait sont destinées à la fois aux marchés internationaux et à l'industrie alimentaire nationale.

Union européenne : L'Union européenne est une région qui regroupe plusieurs pays exportateurs de poudre de lait. Des pays comme l'Allemagne, la France, les Pays-Bas et l'Irlande sont connus pour leur production et leur exportation de poudre de lait. L'UE produit une quantité significative de poudre de lait écrémé et de poudre de lait entier, qui sont exportées vers de nombreux pays, notamment en Asie et en Afrique.⁷¹

Australie : L'Australie est un autre pays qui joue un rôle important dans l'exportation de poudre de lait. Les vastes pâturages et le climat favorable en Australie permettent une production laitière substantielle. La poudre de lait australienne est exportée vers différents marchés internationaux et est souvent appréciée pour sa qualité.

Argentine : L'Argentine est un pays majeur dans la production et l'exportation de poudre de lait. En raison de son importante industrie laitière et de vastes surfaces de pâturages, l'Argentine produit une quantité significative de lait, dont une partie est transformée en poudre de lait pour l'exportation.

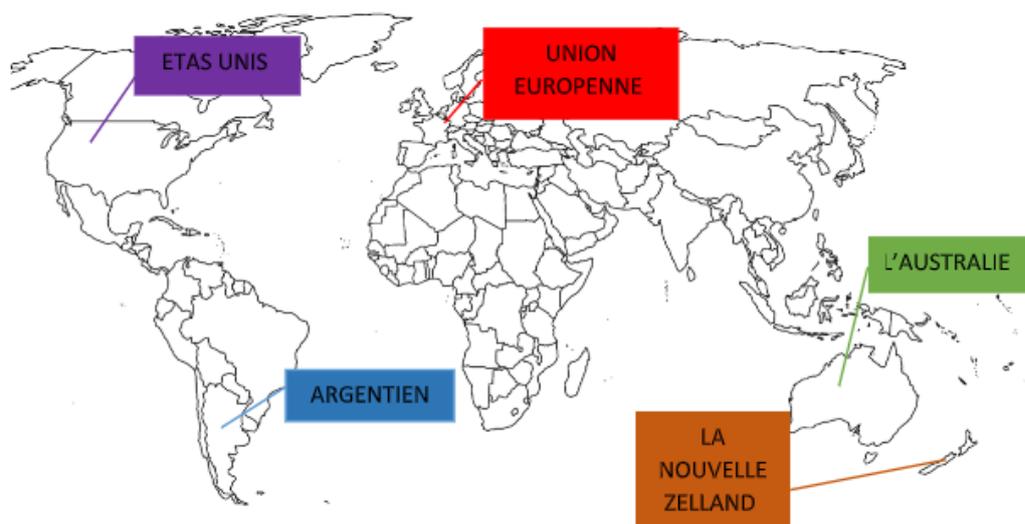
Il convient que ces pays ne représentent qu'une partie des principaux exportateurs de poudre de lait, et d'autres pays tels que la Chine, l'Inde, le Brésil et la Biélorussie jouent également un rôle important sur le marché mondial de la poudre de lait. La demande mondiale de poudre de lait est élevée en raison de son utilisation dans une variété de produits alimentaires, tels que les produits laitiers, les produits de boulangerie, les confiseries et les aliments pour nourrissons, ce qui rend l'exportation de poudre de lait.⁷²

⁷⁰<https://bing.com/search?q=quels+sont+les+principaux+pays+exportateurs+de+la+poudre+de+lait> Consulter le 11/05/2023 à 17h13.

⁷¹https://www.fao.org/3/i9166f/i9166f_chapitre7_Lait.pdf consulter le 11/05/2023 à 17h41.

⁷²<https://www.filiere-laitiere.fr/fr/filiere-laitiere/un-marche-qui-croit-lexport> consulter le 11/05/2023 à 18h20.

Figure N°03 : La représentation graphique des pays exportateurs de la poudre de lait.



Source : réalisée par nous-même.

4. L’importation de la poudre de lait en Algérie

Selon l'Observatoire Algérien des Filières Agricoles et Agroalimentaires (ONFAA), l'Algérie est classée troisième importateur mondial de poudre de lait écrémé et deuxième plus grand importateur mondial de poudre de lait entier. De plus, selon le communiqué de DairyCo, la demande algérienne représente 17% du commerce mondial de la poudre de lait entre 2009 et 2014, ce qui positionne le pays parmi les principaux acteurs de ce marché à l'échelle mondiale.⁷³

En Algérie, la poudre de lait est utilisée non seulement pour produire du lait, mais également pour fabriquer des yaourts et d'autres produits laitiers. Selon le dernier rapport de France Agrimer, les importations de poudre de lait en provenance de France vers l'Algérie ont considérablement diminué, passant de 7 070 tonnes en 2017 à près de 1 048 tonnes en juin 2018, soit une baisse de 85,2 %. De même, les exportations totales au premier trimestre 2018 ont diminué de 4,8 %, passant de 24 303 tonnes en 2017 à 23 140 tonnes.

Les produits laitiers représentent le deuxième poste d'importation alimentaire en Algérie, après les céréales. En 2019, l'Algérie a importé plus de 232 000 tonnes de poudre de lait entier et environ 167 000 tonnes de poudre de lait écrémé. Au premier semestre 2020, les importations ont augmenté de 7 % par rapport à la même période de l'année 2019, atteignant 364 millions de dollars selon les données des douanes.

⁷³<https://www.agroligne.com/actu/23780-l-algerie-l-un-des-plus-gros-importateurs-de-poudre-de-lait-dans-le-monde.html#>; consulté le 18/05/2023 à 20h56.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchîn-Lait CANDIA

Les besoins de consommation en produits laitiers en Algérie sont estimés à 5 millions de tonnes par an, dont 70 % sont satisfaits par l'industrie locale, ce qui en fait le premier consommateur de produits laitiers en Afrique du Nord.⁷⁴

En 2021, l'Algérie a importé près de 200 000 tonnes de poudre de lait, représentant un coût de 600 millions de dollars. Pour augmenter sa production laitière, l'Algérie a annoncé en février 2022 la reprise des importations de génisses, suspendues depuis décembre 2020 en raison de la crise du Covid-19 qui a empêché le classement des animaux. Cette faible production laitière oblige l'Algérie à importer annuellement 5 millions de tonnes de lait en poudre, d'une valeur de 1,2 milliard de dollars.⁷⁵

Cependant, il convient de noter qu'au cours des dernières années, le gouvernement algérien a mis en place des mesures concrètes pour réduire les importations et promouvoir la production locale. Selon les données officielles, les importations alimentaires de l'Algérie ont diminué de 8,7% en 2021 par rapport à l'année précédente.

Cette initiative gouvernementale a déjà donné des résultats encourageants. La production laitière en Algérie a augmenté de manière significative au cours des dernières années. Selon les statistiques du ministère de l'Agriculture et du Développement rural, la production laitière a augmenté de 12% en 2022 par rapport à l'année précédente.

Afin de mieux contrôler les importations de poudre de lait, l'État algérien a mis en place la mesure de la dérogation sanitaire d'importation. Cette dérogation impose des quantités précises de poudre de lait à importer et fixe des dates spécifiques pour chaque opération d'importation. Cependant, cette contrainte s'avère être un défi pour les entreprises laitières en Algérie, comme l'a souligné le PDG de l'entreprise Tchîn Lait, Fawzi Berkati, dans sa déclaration.

Selon le PDG de Tchîn Lait, faute de dérogations pour importer la poudre de lait, les usines ont été contraintes de suspendre leurs chaînes de production et de mettre leurs employés au chômage technique. En juillet 2021, nous avons déposé nos demandes de dérogations sanitaires d'importation de poudre de lait. Il est important de souligner que toute importation de produit animalier nécessite une dérogation sanitaire, ce qui ajoute une complexité administrative à la procédure.

⁷⁴<https://www.agenceecofin.com/agro-industrie/1612-83591-algerie-les-importations-de-produits-laitiers-ont-atteint-1-2-milliard-en-2019> consulter le 11/05/2023 à 23h45.

⁷⁵ Ambassade de Suisse en Algérie, *Rapport économique 2022, Algérie*, 2022, p5.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchîn-Lait CANDIA

Cette situation met en évidence les difficultés auxquelles sont confrontées les entreprises laitières en Algérie en raison des contraintes imposées par la dérogation sanitaire d'importation de la poudre de lait. Ces entreprises dépendent de manière critique de la poudre de lait pour maintenir leurs activités de production et répondre à la demande sur le marché local. L'absence de dérogations sanitaires appropriées a entraîné des interruptions de la production, affectant ainsi les employés et la rentabilité des entreprises.

L'objectif ultime de ces mesures est de réduire la dépendance aux importations alimentaires et de promouvoir l'autosuffisance alimentaire en Algérie. En renforçant la production locale de lait, le pays peut réduire les importations coûteuses et stimuler l'économie nationale

En résumé, l'Algérie est un important importateur de poudre de lait en raison de la demande croissante de produits laitiers et de la production laitière locale insuffisante. Cependant, le gouvernement cherche à promouvoir la production locale pour réduire la dépendance aux importations à long terme.

Section 03 : Etude de processus d'approvisionnement en poudre de lait (Tchin-lait Candia)

L'entreprise Tchîn-Lait importe deux variétés de poudre de lait, chacune ayant une composition spécifique. La première est la poudre de lait écrémé à "0%" de la matière grasse, provenant d'Europe, tandis que la deuxième est la poudre de lait entier à "26%" de la matière grasse, originaire d'Amérique latine et de Nouvelle-Zélande.

Pendant notre stage chez l'entreprise Tchîn-Lait, nous avons étudié l'ensemble des étapes du processus d'approvisionnement en poudres de lait, en nous concentrant sur la procédure d'importation et de stockage de ces produits.

Afin d'accomplir notre stage avec succès, nous avons été accueillis par le responsable du service des achats. Il est chargé de gérer la procédure d'achat et d'expédition des matières premières (poudre de lait). Notre approche consiste simplement à collecter des données à partir des séances d'explication sur l'opération d'approvisionnement et son déroulement au sein de l'entreprise.

1. La période du stage : démarche, Objectifs et présentation du cas étudié

Afin de garantir un stage réussi, nous avons tenu des entretiens en personne avec le responsable et chargé des achats de Tchîn-Lait / CANDIA, situé à Oued Ghir-Bejaïa. Le stage s'est déroulé sur une période de 30 jours, du 5 février au 4 mars 2023.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

Notre méthode suivie pour la collecte d'information et reposée sur l'ensemble des explications et l'orientation de notre encadreur au niveau de l'entreprise. Nous avons utilisé un guide d'entretien préparé à l'avance pour collecter des informations. Ce guide comprend un ensemble de questions qui sont posées au responsable des achats.

L'objectif de ce stage est d'étudier le processus d'approvisionnement de la poudre de lait importée par Tchín-Lait depuis les fournisseurs étrangers. En d'autres termes, notre stage sert à expliquer les tâches des différents services intervenant dans cette opération. Nous nous intéresserons également au choix et à la sélection des fournisseurs.

Dans ce cas, nous avons traité une opération d'approvisionnement en poudre de lait entier contenant 26% de matière grasse en provenance de Conaprol, une coopérative nationale de production laitière basée en Uruguay, spécialisée dans la production et la commercialisation de cette poudre de lait. Tchín-Lait traite directement avec Conaprol, ce qui permet aux deux parties de gagner un temps considérable.

Le transport de la marchandise est assuré par Maersk, une entreprise internationale de transport et de logistique de conteneurs opérant dans 130 pays. La poudre de lait est transportée à bord du navire CAP SAN TAINARO.

Le paiement est effectué par le biais d'une remise documentaire à vue, ce qui permet de gagner du temps et qui garantit le paiement au fournisseur. L'incoterm utilisé est le CFR (Coût et fret), qui s'applique exclusivement au transport maritime. Selon cet incoterm, le vendeur est responsable du paiement du transport de la marchandise jusqu'au port de destination, tandis que l'acheteur est chargé du paiement de l'assurance et des formalités douanières import.

Les différents services impliqués dans les différentes étapes de cette opération d'importation comprennent le service des achats, le service de l'approvisionnement et le service du transit.

2. Demande d'achat

Une fois que le besoin a été identifié, il est exprimé sous la forme d'une demande d'achat qui est générée dans un système d'information interne appelé "workflow". Le responsable des achats y mentionne les éléments nécessaires et les indicateurs de l'opération, tels que le type d'achat, le demandeur, la date de livraison et le lieu de production.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

Ensuite, le responsable des achats envoie cette demande au directeur général pour qu'il l'examine et l'approuve. Il est essentiel que la demande d'achat soit rédigée de manière précise et claire.

Une fois que la demande est validée par le directeur général, l'acheteur envoie le bon de commande au fournisseur, accompagné de la demande confirmée. Le bon de commande est le document qui confirme la passation de la commande.

3. Sélection du fournisseur

Les fournisseurs de Tchín-Lait sont préalablement présélectionnés, donc la société n'a pas besoin de lancer d'appels d'offres pour acheter.

Le responsable des achats s'assure que les fournisseurs disposent d'un service de recherche et de développement ainsi que d'une certification ISO pour s'assurer que leur poudre de lait est conforme aux exigences de Tchín-Lait.

Les relations de Tchín-Lait avec ses fournisseurs sont strictement professionnelles, et l'entreprise travaille en collaboration avec eux pour améliorer la qualité des poudres de lait. Avant de passer à l'achat, Tchín-Lait demande des échantillons pour effectuer des tests. Si les résultats sont satisfaisants, Tchín-Lait procède à l'achat. De plus, un test industriel est effectué sur la marchandise avant la négociation.

Tchín-Lait doit avoir au moins trois fournisseurs pour élargir le choix et éviter les risques de rupture de stock. Bien que Tchín-Lait ait déjà travaillé directement avec un fournisseur Uruguayen, des analyses de la poudre de lait sont toujours effectuées, et les résultats sont envoyés à Tchín-Lait.

En outre, Tchín-lait traite avec des sociétés de trading pour diverses raisons, bénéficiant ainsi de certains avantages stratégiques. Ces sociétés de trading disposent de vastes volumes de poudre de lait sur le marché, ce qui permet à Tchín-lait d'accéder à une offre fiable et abondante. Cette collaboration avec les sociétés de trading offre également à Tchín-lait la possibilité de bénéficier de conditions commerciales avantageuses, telles que des tarifs préférentiels et des délais de livraison rapides.

a. Les critères d'évaluation des fournisseurs

Voici les Priorisation des critères, Identification des fournisseurs à suivre :

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchou-Lait CANDIA

Pondération des grands ensembles (chapitres) de critères en vue de la notation des fournisseurs :

Figure N°04 : critère d'évaluation de fournisseurs

	Chapitre de critères	Description	Poids accordé (en %)
I	Identification de mon fournisseur	Quelle connaissance ai-je de mon fournisseur. Celui-ci correspond-il aux critères "business" (CA, Actionnariat, Composition du portefeuille client...)	5%
Q	Qualité	Quelle est la qualité de la relation que j'entretiens avec mon fournisseur, de sa production, de sa prestation...	35%
D	Délai	Quelle connaissance ai-je de mon fournisseur. Celui-ci correspond-il aux critères "business" (CA, Actionnariat, Composition du portefeuille client...)	30%
C	Coût	Quelle est la performance économique global de mon fournisseur (historique, réputation....)?	30%
			100%

Source : Documents internes à l'entreprise.

Cette figure représente les critères d'évaluation des fournisseurs de l'entreprise Tchou Lait, qui se basent sur les critères suivants :

- Identification du fournisseur : Ce critère prend en compte le chiffre d'affaires du fournisseur et son expérience.
- Qualité : Ce critère évalue la qualité de la production, la qualité de la prestation des services et la qualité de la relation avec le fournisseur.
- Délai : Ce critère concerne le respect des engagements, notamment le délai de livraison, ainsi que la capacité de réaction du fournisseur en cas de problème lors de l'expédition.
- Coût : Ce critère évalue la performance globale du fournisseur en termes de coût total.

Selon cette figure, nous remarquons que Tchou Lait accorde une importance particulière aux trois critères suivants :

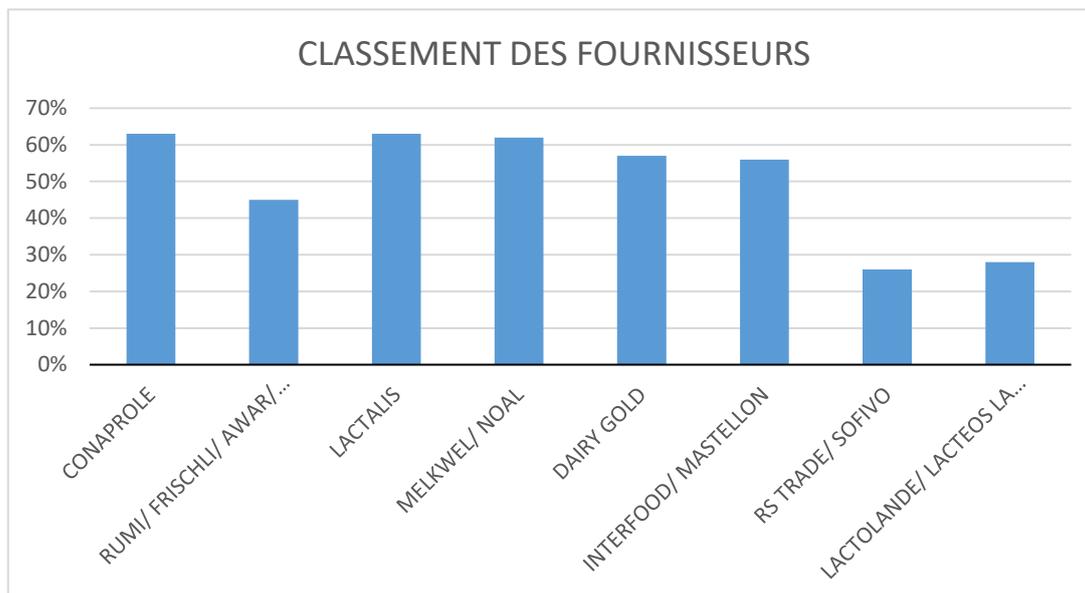
- Qualité : 35 % de poids attribué,
- Délai : 30 % de poids attribué,
- Coût : 30 % de poids attribué.

b. Classement des fournisseurs par ordre décroissant des notes :

Classement des fournisseurs :

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchir-Lait CANDIA

Figure N°05 : classement des fournisseurs (date de la dernière évaluation 31/12/2022).



Chapitre de critères	Poids accordé	Rumi/ Frischil/ Awar/ santa clar	Lactalis	Conaprole	Melkwel / Noal	Dairy Gold	Interfood/ Mastellon	RS Trade/ Sofivo	Lactolande/ Lacteos La Cristina		
Identification des fournisseurs	5%	4%	5%	4%	4%	2%	4%	3%	4%		
Qualité	35%	18%	32%	32%	32%	32%	28%	18%	14%		
Délai	30%	24%	27%	27%	27%	24%	24%	6%	11%		
Cout	30%										
Total	100%	45%	64%	63%	62%	57%	56%	26%	27%	0%	0%
Rang		6	1	2	3	5	6	7	8	9	9

Afin de mesurer la performance des fournisseurs, Tchir Lait les classe dans un tableau et leur attribue une note individuelle. Ce tableau révèle que le fournisseur le plus performant, en se basant sur l'ensemble des critères, est LACTALIS.

Fournisseur	Note	Rang
CONAPROLE	63%	2
RUMI /FRISCHLI/A-WAR/ santa clar	45%	6
LACTALIS	63%	1
MELKWEL/NOAL	62%	3
DAIRY GOLD	57%	4
INTERFOOD / MASTELLON	56%	9
RS TRADE/SOFIVO	26%	8
LACTOLANDE/LACTEOS LA CRISTINA	27%	7
	0%	9
	0%	9

Le fournisseur le plus performant sur l'ensemble des critères est LACTALIS.

Source : documents internes à l'entreprise.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

D'après ce tableau, on peut conclure que les approvisionnements de Tchín Lait ne dépendent pas d'une seule source, mais de plusieurs. En effet, l'entreprise se procure ses produits à la fois auprès de producteurs directs tels que LACTALIS, ainsi que de sociétés de trading telles qu'ITERFOOD. Cette diversification des sources d'approvisionnement permet à Tchín Lait de garantir un flux constant de produits de qualité et de répondre aux besoins de ses clients de manière efficace.

4. Conclusion du contrat

(Annexe n°01) contient le contrat, un document contenant les informations suivantes : l'acheteur, le vendeur, désignation du produit, quantité, prix CFR, emballage, date d'expédition, termes de paiement, port de départ, port d'arrivée, autres conditions.

Une fois que les deux parties ont signé le contrat, le fournisseur doit établir une facture pro-forma pour Tchín-Lait, en détaillant tous les aspects de la commande.

Étant donné que la poudre de lait est cotée en bourse, son prix est déterminé par le marché, avec une forte influence des marchés néo-zélandais et chinois.

Si le chargé des achats valide la pro-forma, il envoie une confirmation au fournisseur pour permettre l'expédition de la marchandise. Le fournisseur doit ensuite envoyer la facture commerciale (annexe n°02) pour conclure la phase d'achat.

5. Expédition de la marchandise

L'objectif de cette étape est de préparer la commande en vue de son expédition :

a. Préparation de la commande (conditionnement et emballage)

Il est nécessaire de conditionner la poudre de lait 26% dans des sacs de 25 kg spécialement conçus pour protéger le produit contre l'humidité et autres facteurs nuisibles. La quantité demandée par Tchín-lait dans cette opération est de 50000 tonnes, ces quantités sont ensuite disposées sur 36 palettes, sachant que le poids maximal d'une palette ne doit pas dépasser une tonne (soit 40 sacs ou 1000 kg). Pour son transport, la poudre de lait est placée dans des conteneurs (2 conteneurs) de type «40 dry ». Une fois à l'intérieur du conteneur, la poudre de lait doit être conservée dans un lieu frais et sec.

Les éléments requis pour cette étape sont les suivants :

- Certificat de conformité (annexe n°03) : Ce document atteste de la conformité de la poudre de lait.
- Certificat d'âge (annexe certificat n°04) : Le présent document contient à la fois la date de production et la date limite de consommation.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

- Certificat d'origine (annexe certificat n°05) : Ce document atteste que les produits ont été fabriqués en Uruguay.
- Analyses physico-chimiques et bactériologiques (annexe n°06) : Le document contient les résultats des analyses effectuées sur la poudre de lait, qui révèlent que celle-ci est appropriée pour l'usage prévu et conforme aux normes internationales reconnues ainsi qu'à la législation Uruguayenne.
- Analyse radioactivité : contient les résultats des analyses de radioactivité.
- Liste de colisage. (annexe n°07).

b. Transport et acheminement

La société internationale de transport et de logistique de conteneur MAERSK est responsable du transport de la poudre de lait depuis le port d'embarquement jusqu'au port de destination via la voie maritime.

Pour assurer la traçabilité de la marchandise, MAERSK doit émettre un document appelé le B/L (Bill of Lading) (annexe n°08) ou connaissance maritime en français, qui comprend les informations telles que le nom du transporteur, le poids et la désignation des marchandises transportées, ainsi que des détails sur l'exportateur, l'importateur et d'autres clauses liées à l'acheminement.

Une fois que la marchandise arrive au port de destination, la mission du transporteur prend fin et la responsabilité de la phase suivante de dédouanement est subie à l'acheteur.

6. Le dédouanement

Une fois que la marchandise est arrivée au port de destination, le transporteur envoie un avis d'arrivée à Tchín-Lait.

Cette entreprise procède alors directement au dédouanement de la marchandise grâce à son service transit. Les douanes effectuent une vérification visuelle de la marchandise, mais pour que Tchín-Lait puisse dédouaner définitivement sa matière première, celle-ci doit faire l'objet d'un contrôle vétérinaire et d'un contrôle de radioactivité afin de certifier que la poudre de Le lait importé est conforme au règlement algérien.

Des échantillons sont prélevés de chaque lot pour être analysés. Selon les explications du maître de scène, il y a deux cas de figure pour le prélèvement des échantillons :

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

- ✓ Si le nombre de lots est supérieur à quatre : les échantillons sont prélevés et les contrôles sont effectués dans les laboratoires de Tchín-Lait. Pour chaque sac, 500 g sont prélevés.
- ✓ En revanche, si le nombre de lots est inférieur ou égal à quatre : les services des douanes prélèvent 10 sacs de chaque lot. Ces échantillons sont ensuite envoyés au laboratoire d'analyse physico-chimique et bactériologique pour une certification de mise à la commercialisation et au centre de recherche nucléaire situé à Alger pour une certification de non-contamination radioactive.

Après les vérifications nécessaires, Tchín-Lait imprime les certifications attestant de la conformité de la poudre importée. La société dispose donc de tous les documents requis pour le dédouanement de sa poudre de lait, notamment :

- Une déclaration en douane. (annexen°09).
- Dérogation sanitaire et vétérinaire. (annexe n°10).
- Certificat de mise à la consommation.
- Certificat de non-contamination radioactive. (annexe n°11)

Ces documents sont accordés sous réserve du respect des conditions et techniques d'élevage requises par la législation algérienne en vigueur.

Après le dédouanement, le département de transit et le service des stocks travaillent en collaboration pour organiser la sortie de la poudre de lait. Ils utilisent un programme préétabli qui spécifie les quantités à retirer. Ensuite, le service de transit fait appel à un sous-traitant externe pour effectuer le retrait des marchandises, en veillant scrupuleusement à respecter les quantités mentionnées dans le programme. Une fois que la BMT (Bejaia Méditerranéen Terminal) délivre un bon de sortie, la cargaison est acheminée vers les entrepôts où elle est entreposée. Toutefois, il convient de souligner que certaines étapes peuvent entraîner des retards dans la procédure de dédouanement, tels que l'attente des résultats des analyses vétérinaires et de radioactivité, ainsi que l'étiquetage de la marchandise et les procédures administratives.

7. La gestion des commandes

L'entreprise Tchín-Lait a mis en place un système de gestion des commandes basé sur l'application de la méthode de réapprovisionnement calendaire. Selon cette méthode, le responsable des achats est chargé de communiquer au fournisseur la quantité et la date précise de livraison pour chaque commande, tout en tenant compte de la situation des stocks.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

Cette approche permet à Tchín-Lait d'optimiser ses opérations en planifiant à l'avance les quantités nécessaires et les dates de réception des commandes. En établissant des calendriers de réapprovisionnement, l'entreprise peut mieux anticiper les besoins de ses clients et maintenir un niveau de stock approprié.

Ainsi, le service des stocks analyse régulièrement les niveaux de stock actuels, les tendances de la demande et les délais de livraison des fournisseurs. Sur la base de ces informations, le responsable d'achat détermine la quantité exacte à commander et la date à laquelle cette commande doit être livrée. Cela permet de maintenir un flux régulier de produits tout en évitant les excès de stock ou les ruptures.

Grâce à cette méthode de réapprovisionnement calendaire, Tchín-Lait parvient à améliorer son efficacité opérationnelle, à mieux gérer ses stocks et à répondre de manière précise aux besoins de ses clients.

8. La mise en stock

Les poudres de lait sont acheminées après leur expédition par des sous-traitants. Les conteneurs sont ensuite transportés jusqu'au magasin situé à Oued-Ghir, où ils sont déchargés.

a. Réception de la marchandise

48 heures avant l'arrivée de la marchandise, le responsable de la gestion des stocks envoie un dossier au magasinier, lui permettant ainsi d'anticiper les prochains articles à recevoir.

Après avoir discuté avec le magasinier, ce dernier nous informe qu'il examine attentivement le contenu du dossier afin de se préparer à la réception. Ses principales vérifications portent sur la catégorie de la poudre de lait (« 0% » ou « 26% ») ainsi que sur les numéros de lot.

Lorsque la marchandise arrive au magasin, le magasinier reçoit les documents suivants :

- Une feuille de route (annexe n°12) qui comprend le nom et prénom du chauffeur, la nature des marchandises, le visa de l'expéditeur et un accusé de réception signé par le magasinier.

- Une fiche de contrôle des matières à la réception (annexe n°13), qui aide le magasinier à vérifier la conformité des documents, effectuer un contrôle avant, pendant et après le déchargement. Cette fiche contient également la désignation de la marchandise, la date de fabrication et la date limite de consommation (DLC), la quantité annoncée, la quantité reçue et l'origine de la marchandise.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

Le magasinier vérifie si le conteneur arrivé est répertorié dans la liste de colisage. Si c'est le cas, il demande l'ouverture du conteneur pour effectuer une vérification visuelle de la marchandise. Si ce n'est pas le cas, il signale l'incident au responsable principal.

Ensuite, les agents procèdent au déchargement et effectuent une vérification physique simultanément, puis la marchandise est stockée. Les stocks de Tchín-Lait sont équipés d'un système de ventilation pour maintenir les poudres de lait dans de bonnes conditions de conservation. Les sacs de poudre portent une étiquette indiquant qu'ils doivent être conservés dans un endroit frais et sec, et les appareils affichent une température de 23°C et un taux d'humidité de 59%.

Les palettes contenant les sacs de poudre de lait sont déplacées et stockées à l'aide de chariots élévateurs, de chariots et d'autres équipements de manutention, qui sont manipulés par des opérateurs spécialisés.

En ce qui concerne la gestion des flux d'informations, deux progiciels sont utilisés :

- ✓ L'ERP est le principal progiciel utilisé pour gérer les échanges d'informations entre les différents services de l'entreprise.
- ✓ Le LOGITRACK est un progiciel de gestion d'entrepôt et de traçabilité des flux logistiques, fiable et convivial, adapté à toutes les entreprises, quel que soient leur taille et leur secteur.

Il s'intègre facilement à toutes les bases de données. Nous utilisons un outil de scan appelé TP pour saisir les informations dans le LOGITRACK, qui les transmet ensuite à l'ERP.

Le service des achats crée une ligne dans l'ERP pour permettre au magasinier de transférer les informations à partir de l'outil de scan (TP) vers le LOGITRACK, et finalement, les données sont automatiquement stockées dans l'ERP.

Pour chaque lot, une étiquette est imprimée, contenant les informations suivantes : numéro de lot, date de fabrication, date d'expiration, quantité par palette et un code-barres scanné à l'aide du TP. Ce scan permet de transférer automatiquement les données du TP vers le LOGITRACK.

À partir du LOGITRACK, les informations sont transmises à l'ERP, et le magasinier clôture l'opération sur le LOGITRACK. Pour la validation finale dans l'ERP, le magasinier doit vérifier la date de réception, compléter avec un numéro de dossier, un numéro de conteneur et le nom du magasinier responsable de l'opération.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

En fin de compte, le bon de réception du magasin (voir annexe n°14) est émis pour marquer la réception.

b. L'expédition de la poudre de lait pour la transformation

Comprend les étapes suivantes :

- Le service de production envoie une demande d'approvisionnement par e-mail au magasinier, comprenant un tableau des matières premières et des intrants nécessaires à la production.
- Le magasinier commence à préparer la commande en se basant sur la demande reçue.
- Une expédition est organisée pour transporter les marchandises du magasin source à l'atelier de production.

La gestion des stocks est effectuée selon la méthode FIFO (premier entré, premier sorti). Cette méthode garantit que les poudres de lait entrées en premier sont utilisées en priorité, évitant ainsi les problèmes liés à la date d'expiration des matières premières.

Une fois la commande complétée, un bon de livraison est établi. À l'arrivée de la poudre au magasin de l'usine, le magasinier effectue les mêmes étapes de réception que précédemment.

En dernier lieu, les quantités appropriées de poudre de lait sont préparées pour être intégrées dans le processus de transformation.

Afin de commercialiser des produits de "qualité", Tchín-Lait s'assure que la poudre de lait importée soit de bonne qualité en choisissant soigneusement ses fournisseurs et en mettant en œuvre tous les moyens nécessaires pour préserver la qualité de sa matière première. L'importation et le stockage de la poudre de lait sont des étapes complexes qui requièrent l'intervention de cadres et de spécialistes dans le domaine afin d'assurer une exécution adéquate des opérations et de maintenir la qualité de la poudre de lait.

Conclusion

La bonne gestion de la chaîne d'approvisionnement au sien de l'entreprise tchin lait est essentielle pour assurer son bon fonctionnement et sa compétitivité sur le marché.

Tchin lait applique une bonne organisation et gestion de la chaîne d'approvisionnement ce qui permet à l'entreprise d'optimiser ses processus, de réduire les coûts, d'améliorer la qualité de ses produits, et d'assurer la satisfaction de ses clients.

Chapitre III : étude du processus d'approvisionnement lié à la poudre de lait : cas de Tchín-Lait CANDIA

La coordination entre ses différents services impliqués dans la chaîne d'approvisionnement, tels que les achats, services des stocks ; services transit, est cruciale pour éviter les retards, les erreurs et les ruptures de stock. Une bonne coordination permet de synchroniser les activités de chaque service, d'anticiper les besoins et de prendre des décisions éclairées pour répondre efficacement à la demande de marché.

Tchin-Lait a mis en place un processus d'approvisionnement efficace qui englobe plusieurs étapes clés. Tout d'abord, l'entreprise est capable d'importer de la poudre de lait répondant aux critères de qualité requis par son service de production. Ensuite, elle assure le transport de la matière première jusqu'à ses installations.

De plus, Tchín-Lait se charge du dédouanement nécessaire pour l'importation, ce qui facilite le passage des produits à travers les formalités douanières. Enfin, l'entreprise dispose d'un système de stockage adéquat pour conserver la matière première dans des conditions optimales. Grâce à ce processus bien orchestré, Tchín-Lait parvient à assurer un approvisionnement fluide et fiable en poudre de lait.

Conclusion générale

La logistique internationale englobe une gamme d'activités qui permet d'optimiser les coûts, d'assurer une gestion efficace des stocks et d'améliorer la satisfaction des clients, et contribue à la pérennité des chaînes d'approvisionnement.

La compétitivité de l'entreprise repose sur sa capacité à contrôler sa chaîne d'approvisionnement, ce qui lui permet de réaliser des économies en utilisant les délais et les dépenses, grâce à une collaboration efficace entre les acteurs impliqués.

Les progiciels de gestion interne permettent à la chaîne d'approvisionnement d'apporter un soutien à toutes les fonctions de l'entreprise, ce qui favorise la réalisation de ses objectifs stratégiques.

La maîtrise de la chaîne d'approvisionnement et la coordination entre les différents services de l'entreprise sont essentielles pour réussir une opération d'approvisionnement en optimisant les coûts. Cela permet à l'entreprise de bénéficier d'un avantage concurrentiel en offrant des produits de qualité à des prix compétitifs, en respectant les délais de livraison et en gérant efficacement les risques. En investissant dans une gestion stratégique de la chaîne d'approvisionnement, les entreprises peuvent positionner avantageusement sur le marché et garantir leur croissance et leur succès à long terme.

Cependant, afin d'obtenir un résultat optimal lors de la mise en place de la chaîne d'approvisionnement international, il est essentiel d'avoir des cadres spécialisés dans le domaine du commerce international et du management industriel pour superviser et gérer efficacement ce processus.

Au cours de de la réalisation de notre travail, nous avons principalement concentré nos efforts sur l'étude du processus d'approvisionnement en poudre de lait au sein de l'entreprise industrielle Tchén-Lait. Notre objectif principal était de comprendre ce processus d'approvisionnement et d'élaborer des stratégies de gestion pour en assurer l'efficacité tout en minimisant les risques liés aux fluctuations d'approvisionnement.

Le stage que nous avons effectué chez Tchén-Lait/CANDIA nous a offert une occasion précieuse de recueillir des informations détaillées sur la gestion du processus d'approvisionnement, ce qui nous a permis de valider les hypothèses initiales que nous avons formulées pour orienter notre recherche. En examinant de près les pratiques et les procédures

mises en place par l'entreprise, nous avons pu obtenir des données concrètes et des retours d'expérience qui ont renforcé notre compréhension du sujet.

Les deux hypothèses soulevées dans cette étude, à savoir la diversification des sources d'approvisionnement en poudre de lait et une collaboration renforcée avec les fournisseurs, ainsi qu'une communication plus efficace, offrent des perspectives intéressantes pour réduire l'impact des fluctuations sur l'approvisionnement.

L'hypothèse selon laquelle la diversification des sources d'approvisionnement permet à une entreprise de réduire sa dépendance envers un seul fournisseur, limitant ainsi les risques liés aux fluctuations de prix, aux pénuries ou aux problèmes de qualité. Cela offre également une plus grande flexibilité pour négocier des prix compétitifs et obtenir des conditions avantageuses. Une bonne collaboration avec les fournisseurs est essentielle pour établir des relations solides, basées sur la confiance et la transparence. Une communication ouverte est une compréhension mutuelle des besoins et des contraintes des fournisseurs peuvent conduire à des accords mutuellement avantageux, favorisant des pratiques d'approvisionnement efficaces, des échanges d'informations précieuses sur les marchés et des initiatives conjointes visant à réduire les coûts. Cependant, il est important de noter que les résultats peuvent varier en fonction des spécificités de chaque entreprise.

En mettant en place un système de gestion des commandes et des stocks efficace, permet à l'entreprise de réduire les risques liés aux fluctuations d'approvisionnement en poudre de lait. Cependant, il est important de noter que la mise en œuvre réussie d'un tel système dépendra de divers facteurs tels que la qualité des données, la fiabilité des fournisseurs et la compétence des personnes chargées de la gestion des stocks et des commandes.

En conclusion, on peut dire que Tchik Lait assure un approvisionnement fluide sans rupture grâce à sa gestion efficace du processus d'approvisionnement, garantissant ainsi la disponibilité de ses produits sur le marché. Cependant, il est nécessaire de noter que la mesure de dérogation sanitaire mise en place par l'État algérien constitue une contrainte majeure pour l'entreprise dans l'efficacité de sa gestion du processus d'approvisionnement en poudre de lait.

Bibliographie

Ouvrages

1. Achille Anne quart et fabien liloup : économie international /traduction, 6 éme édition.
2. Arjan J. van Weele : Purchasing and Supply Chain Management.
3. Bruel Olivier, Pascale Ménage : politiques et gestion des approvisionnements, 5ème édition, 2019.
4. Clarice Bertin et Jacky Koehl : Management des entreprises, de l'élaboration de la stratégie au développement de la transversalité, Ellipses édition marketing S.A, paris, 2023.
5. El Khalifa, M.E.K, Guide de transport international de marchandises, édition DAHLEB, 1966.
6. Fabrice MOCELLIN : Gestion des stocks et des magasins, Paris, 2011.
7. Gabriel Wackermann : La logistique mondiale, Transport et communication, Ellipses édition Marketing S.A, 2005.
8. Georges Javel : ORGANISATION ET GESTION DE LA PRODUCTION, 4e édition, Paris, 2010.
9. Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import – export, Paris, 2008.
10. Jean-Moulin, « lexique de gestion »DALLOZ, 6 éme édition, paris, 2003.
11. John J. Coyle, C. John Langley, Jr, Brian j. Gibson, Robert A.Novack. Supply chain management : A logistics Perspective, 10e édition, 2016,
12. Martin Christopher, Logistique and supply chain management, 5e édition, 2016.
13. Olivier BRUE : politique d'achat et gestion des approvisionnements, 3e édition, paris, 2008.
14. Paul Fournier, Jean-Pierre Ménard : Gestion de l'approvisionnement et des stocks, 4e édition.
15. Paul R. Murphy. Jr, et A.Michael Knemeyer, Contemporary logistics, 11e édition, 2014
16. Philippe Petit, toute la fonction achats, 3e édition, 2016.
17. Pierre Médan, Anne Gratacap : Logistique et supply chain management, paris, 2008.
18. Robert Noumen : Eléments de base de la logistique internationale, Menaibuc 2004.
19. Yves Pimor, Michel Fender : LOGISTIQUE, Production • Distribution • Soutien, 5e édition, Paris, 1998, 2005, 2008.

Revues

1. Alae EL BAKKOURI, Moroccan Journal of Business Studies, De la logistique au supply chain logistique : une revue de la littérature.
2. Ambassade de Suisse en Algérie, Rapport économique 2022, Algérie, 2022.
3. CCI COTE-D'OR, Maitriser Les Incoterms 2020.
4. Gilles Paché, Alain Spalanzani (dir.), presses universitaires de Grenoble, La gestion des chaines logistique multi-acteurs : perspectives stratégiques.
5. HEC MONTREAL, La gestion des risques liés au processus d'approvisionnement : Etude exploratoire des entreprises importatrices d'engrais de la région Souss Massa Darâa, 2012.

6. HEC MONTRÉAL, L'influence de la stratégie d'approvisionnement sur la performance des entreprises : Cas de multinationales s'approvisionnant dans des pays émergents, 2019.
7. La chambre de commerce et d'industrie de Côte-d'Or, Les moyens de paiement à l'international, 2016.
8. PASCAL ROOS Enseignant en BTS Action Commerciale Lycée René Cassin, Gonesse, Les systèmes d'informations, leviers de la performance logistique de l'entreprise, 2003.
9. Université Sidi Mohamed Ben Abdellah - Ecole Supérieure de Technologie de Fès – Maroc, La démarche "supply chain management" enjeux et stratégies, cas du commerce électronique et de la grande distribution.

Travaux universitaires

1. LAURIE EBERT-WALKENS : Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du QUEBEC, thèse de doctorat, université du Quebec, 2013.

Sites internet

- <https://www.cevalogistics.com/fr/glossaire/difference-entre-logistique-et-supply-chain/>
- <https://www.ddslogistics.com/logistique-supply-chain-differences>
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/logistique-internationale.html>
- <https://collectionperformance.com/operations-de-transport-5-methodes-et-ameliorations/#:~:text=Ces%20op%C3%A9rations%20comprennent%20des%20activit%C3%A9s,et%20le%20contr%C3%B4le%20des%20co%C3%BBts>
- https://www.memoireonline.com/06/15/9151/m_Expertise-maritime-dans-la-chaine-de-transport-international7.html
- <https://www.timocom.fr/lexicon/le-dictionnaire-du-transport/transport-terrestre>
- <https://slideplayer.fr/slide/3127271/>
- <https://polequebeclogistique.com/wp-content/uploads/2020/12/acteursdelachaine-07-12-2020.pdf>
- <https://www.supplychaininfo.eu/assurance-transport-marchandises/>
- <https://www.supplychaininfo.eu/assurance-transport-marchandises/du-transport-international/articles/fret-maritime-operations-de-manutention-portuaire>
- <https://fr.scribd.com/document/527252162/La-manutention#>
- <https://www.douane.gov.dz/spip.php?definition29>
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Achats-approvisionnement.htm>
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Reapprovisionnement-stock.htm>
- <https://agicap.com/fr/article/methodes-de-gestion-des-stocks/>
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Type-role-stock.htm>
- <https://log.logcluster.org/fr/processus-dapprovisionnement>
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Reception-contrôle-stock.htm>
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385b951d7611.pdf>
- <https://www.franceagrimer.fr/filiere-lait/Eclairer/Etudes-et-Analyses/Chiffres-et-bilans>

- https://www.lemonde.fr/economie/article/2022/05/21/matieres-premieres-la-poudre-met-le-feu-au-prix-du-lait_6127091_3234.html
- <https://www.agroligne.com/actu/20937-le-marche-mondial-du-lait-evolution-et-perspectives.html>
- <https://www.agri-mutuel.com/cotations/ beurre-industriel/>
- <https://bing.com/search?q=quels+ont+les+principaux+pays+exportateurs+de+la+poudre+d e+lait>
- https://www.fao.org/3/i9166f/i9166f_chapitre7_Lait.pdf
- <https://www.filiere-laitiere.fr/fr/filiere-laitiere/un-marche-qui-croit-lexport>
- <https://www.agroligne.com/actu/23780-l-algerie-l-un-des-plus-gros-importateurs-de-poudre-de-lait-dans-le-monde.html#>
- <https://www.agenceecofin.com/agro-industrie/1612-83591-algerie-les-importations-de-produits-laitiers-ont-atteint-1-2-milliard-en-2019>

Autres

- Documents internes de l'entreprise.

Annexes

Annexe N°01 : contrat de vente.



Magallanes 1871
 CP11800 - Montevideo Uruguay
 Tel (00598) 29246733 - 29247171
 Fax (00598) 29246712
 www.conaprole.com

Documento/Document	20300
SALES CONTRACT	
Cliente/Client	TCHIN LAIT SPA RN N°12, Bir Slam 06000 Bejaia, Algerie Tel+213 34114545
Fecha/Date	September 08, 2022

Marca Mark	Producto Product	Cantidad Quantity	Precio Unit Unit price	Importe Amount
			US\$ X MT	TOTAL US\$

CONAPROLE Full Cream Milk Powder 2.000 TM

FOB 1.000,00 1.000,00

FREIGHT 3,00 1.000,00

CFR BEJAIA 1.003,00 1.003,00

Country of origin & manufacture:
 URUGUAY
 Country of provenance:
 URUGUAY

DIRECCION GENERAL DE ADUANAS COMISION IMPORT	
08.10.01	2022 3/10/0013 USD
LS	13.10.2022

- Shipment: October-November 2022
- Terms of payment: CAD through bank at 90 days from BL date

Annexe N°02 : facture commerciale.



Cooperativa Nacional de Productores de Leche
CONAPROLE
 Magallanes 1871, CP-11800
 Montevideo, Montevideo, Uruguay
 Tel.: (598) 2924 7171
 www.conaprole.com.uy

RUC 210276180011		TIPO DE DOCUMENTO E-FACTURA EXPORTACIÓN
SERIE (SERIES) A	NÚMERO (NUMBER) 31833	FORMA DE PAGO (TERMS) CRÉDITO
CLIENTE (BUYER) TCHIN-LAIT SPA	DOMICILIO FISCAL (ADDRESS) RN N°12 BIR SLAM, 06000, BEJAIA ALGERIE FAX:+213, ARGELIA, ARGELIA	
INFORMACIÓN ADICIONAL (ADD. INFORMATION) TÉL:+21334114545 ST(EXT.POSTE:51)NIF 099906018308631		CLAUSULA DE VENTA (INCOTERM): CFR
FECHA (DATE) 06/12/2022	MONEDA (CURRENCY) USD	TIPO DE CAMBIO (UYU EXCHANGE RATE) 38,873

PROD. (ITEM)	DETALLE (DESCRIPTION)	DESCRIPCIÓN ADICIONAL (ADD. DESCRIPTION)	CANTIDAD (QTY)	UNIDAD (UNIT)	PRECIO (UNIT PRICE)	IMPORTE (AMOUNT)
470	LECHE EN POLVO ENTERA MH CONAPROLE		50,00	TM		

REFERENCIAS	
124 - A - 60861	07/12/2022
124 - A - 60862	07/12/2022

TOTAL MONTO EXPORTACIÓN Y ASIMILADAS:

MONTO TOTAL:

TOTAL A PAGAR (TOTAL INVOICED):



Res. 2462/2012
 Puede verificar comprobante en <https://www.efactura.dgi.gub.uy>
 I.V.A. AL DIA
 NÚMERO DE CAE 90221580501
 SERIE A N° 31001 al 37000

Fecha de
 Vencimiento
 31/08/2024

Código de seguridad: 1D4tk9

Página 1 de 1

ADENDA																																			
NRO. DOC. INTERNO:	5110052592	NRO. REF. / PEDIDO:	0920020418	COD. CLIENTE INT.:	0000506656																														
POUDRE DE LAIT ENTIER 26% MG / FULL CREAM MILK POWDER 26% MINIMUM FAT																																			
MARK CONAPROLE																																			
36 PALLETS 2.000 BAGS 50.000 NET KGS 53.200 GROSS KGS																																			
<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td colspan="6">BNP PARIBAS EL DJAZAÏR</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Agence BEJAIA 7130</td> </tr> <tr> <td colspan="6">DOMICILIATION IMPORT</td> </tr> <tr> <td>06.19.01</td> <td>2023</td> <td>NO</td> <td>COM</td> <td>3</td> <td>USD</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Ls : 13-09-2022</td> </tr> </table>						BNP PARIBAS EL DJAZAÏR						Agence BEJAIA 7130						DOMICILIATION IMPORT						06.19.01	2023	NO	COM	3	USD	Ls : 13-09-2022					
BNP PARIBAS EL DJAZAÏR																																			
Agence BEJAIA 7130																																			
DOMICILIATION IMPORT																																			
06.19.01	2023	NO	COM	3	USD																														
Ls : 13-09-2022																																			
FOB.....																																			
FREIGHT.....																																			
CFR BEJAIA ALGERIE.....																																			
Proforma Invoice number 20300																																			
Shipment from Montevideo, Uruguay to Bejaia, Algeria, by vessel.																																			
Terms of payment: CAD Through bank at 90 days from B. date																																			
CTORES																																			
ORIGINAL																																			

Annexe N°03 :certificat de conformité.



Cooperativa Nacional de Productores de Leche
Montevideo - Uruguay

Montevideo, 12.12.2022

Ref: Shipment of 50 TM Poudre de Lait Entier 26% MG / Full Cream Milk Powder 26% Minimum Fat.

Consignee: TCHIN LAIT SPA RN N°12. Bir Slam, 06000, Bejaia, Algerie. TEL.: ++213 (0) 34 11 45 45 / FAX: ++213 (0) 34 11 45 43 – NIF: 099906018308631.

Exporter: Cooperativa Nacional de Productores de Leche (Conaprole), Plant Nr 8, Ruta 45, Km. 82, Villa Rodriguez, San José, Uruguay. Cód. UY-116.

Destination: Bejaia, Algerie.

CERTIFICAT DE CONFORMITE / CERTIFICATE OF CONFORMITY

DATE DE PRODUCTION	DATE DE PEREMPTION/ EXPIRY/ LIMITATION	LOT NO.	WEIGHT /POIDS NET KGS
29.09.2022	29.03.2024	V04707437	49.750
12.10.2022	12.04.2024	V04707479	250
TOTALS:			50.000 kgs

LE SOUSSIGNE CERTIFIE PAR LA PRESENTE QUE LA MARCHANDISE A ETE FABRIQUEE EN CONFORMITE AVEC LES SPECIFICATIONS CONTRACTUELLES EN VIGUEUR, CE PRODUIT EST DE QUALITE SAIN, LOYALE, MARCHANDE ET APTE A LA CONSOMMATION HUMAINE.

THE UNDERSIGNED CERTIFIES BY THIS THAT GOODS WERE PRODUCED IN CONFORMITY WITH THE CONTRACTUAL SPECIFICATIONS ENFORCE. THIS PRODUCT IS OF A SOUND QUALITY, LOYAL, SALEABLE AND FIT FOR HUMAN CONSUMPTION.

DRES

ORIGINAL

Annexe N°04 : certificat d'âge



Cooperativa Nacional de Productores de Leche
Montevideo - Uruguay

Montevideo, 12.12.2022

Ref: Shipment of 50 TM Poudre de Lait Entier 26% MG / FULL CREAM MILK POWDER 26% MINIMUM FAT.
 Consignee: TCHIN LAIT SPA RN N°12. Bir Slam, 06000, Bejaia, Algeria. TEL.: ++213 (0) 34 11 45 45 / FAX: ++213 (0) 34 11 45 43 – NIF: 099906018308631.
 Exporter: Cooperativa Nacional de Productores de Leche (Conaprole), Plant Nr 8, Ruta 45, Km. 82, Villa Rodriguez, San José, Uruguay. Cód. UY-116.
 Destination: Bejaia, Algeria.

AGE CERTIFICATE / CERTIFICAT D'AGE DU PRODUIT

DATE DE PRODUCTION	DATE DE PEREMPTION/ EXPIRY/ LIMITATION	LOT NO.	WEIGHT /POIDS NET KGS
29.09.2022	29.03.2024	V04707437	49.750
12.10.2022	12.04.2024	V04707479	250
TOTALS:			50.000 kgs

WE CERTIFY THAT THE MENTIONED PRODUCT HAS AN AGE OF 3 MONTHS MAXIMUM AT SHIPPING DATE / NOUS CERTIFIONS PAR LA PRÉSENTE QUE POUR LE PRODUIT MENTIONNÉ, A UN AGE DE 3 MOIS MAXIMUM A LA DATE DE L'EMBARQUEMENT.

COOPERATI
I

ORIGINAL

Annexe N°05 : certificat d'origine



N° 377392

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO
Y SERVICIOS DEL URUGUAY
MONTEVIDEO

CERTIFICADO DE ORIGEN
CERTIFICATE OF ORIGIN

LA CAMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DEL URUGUAY EN BASE A FIDEDIGNOS DOCUMENTOS
The NATIONAL CHAMBER OF COMMERCE AND SERVICES OF URUGUAY according to reliable documents

PRESENTADOS, CERTIFICA POR EL PRESENTE QUE LAS MERCADERIAS MAS ABAJO ESPECIFICADAS, EMBARCADAS POR COOPERATIVA
presented, certifies, herewith that merchandise specified hereunder shipped by

NACIONAL DE PRODUCTORES DE LECHE (CONAPROLE) DE MONTEVIDEO, EL DIA 12.12.2022
MAGALLANES 1871 CP 11800 MONTEVIDEO URUGUAY from Montevideo, dated
TEL: +598 29246733 FAX: +598 29246712
EN EL VAPOR CAP SAN TAINARO CON DESTINO A (PAÍS) BEJALA, ALGERIE
vessel destination (Country)
CONSIGNADAS A TCHIN-LAIT SPA
consigned to RN N° 12 - BIR SLAM 06000 - BÉJAIA - ALGÉRIE
TEL: ++ 213 (0) 34 11 45 45
FAX: ++ 213 (0) 34 11 45 43
ALGERIE NIF: 099906018308631

DE ORIGEN URUGUAYO
of Uruguayan origin
SON PRODUCTOS
are goods
y/and
ELABORADOS EN EL URUGUAY.
Made in Uruguay.

MARCAS Y NUMEROS MARKS AND NUMBERS	CANTIDAD Y CLASE DE LOS BULTOS QUANTITIES	ESPECIFICACION DE LA MERCADERIA MERCHANDISE SPECIFICATION	PESOS EN KILOS / WEIGHT IN KILOS	
			BRUTO / GROSS	NETO / NETT
CONAPROLE	PALETTES/PALLETS 36 SACS/BAGS 2.000	POUDRE DE LAIT ENTIER 26% MG FULL CREAM MILK POWDER 26% MINIMUM FAT ORIGINAL	53.200	50.000

December 22

MONTEVIDEO, DE 20

Este certificado no tiene validez sin la firma y el sello fechador
de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay.
This certificate is only valid with the signature and date-stamp of the
National Chamber of Commerce and Services of Uruguay.

Annexe N°06 : certificat de qualité. (p 1/2)

	Document	Certificate of Analysis		
	Product			
	Section	Quality control –Plant N° 8 – Villa Rodriguez	# Mat:	470
Approved		Date:	09.12.2022	

1. Plant #	Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE) Nbr. 8 Villa Rodriguez, San José, Uruguay.
2. Product	POUDRE DE LAIT ENTIER 26% MG / FULL CREAM MILK POWDER 26% MINIMUM FAT.
3. Commercial Brand	Conaprole.
4. Quantity	50.000 kgs net.
5. Date of fabrication:	29.09.2022; 12.10.2022.-
6. Date of expire	29.03.2024; 12.04.2024.-
7. Destiny	Bejaia, Algeria.
8. Remarks	Importer: TCHIN LAIT SPA RN N°12. Bir Slam, 06000, Bejaia, Algeria. TEL.: ++213 (0) 34 11 45 45 / FAX: ++ 213 (0) 34 11 45 43 – NIF: 099906018308631. Exporter: Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE)

Analyses	V04707437	V04707479
Humidité / Humidity (%g/100g):	3.04	2.97
Matière grasse / Fat matter (%g/100g):	27.05	26.78
Protéines totales / Protein whole (MIN., NFS):	36.25	35.29
Particules brûlées / Scorched particles:	A	A
Cendres / Ashes (%g/100g):	5.61	5.57
Ph (rec. A 10%)	6.59	6.67
Acidité lactique / Lactic acidity (%g/100g):	0.09	0.10
Levures et moisissures / Yeast and moulds (ufc/g):	<10	<10
Germes aérobies à 30°C / Aerobic germs at 30°C (ufc/g)	322	142
Coliformes totaux / Total coliforms – Coliformes à 30°C/Coliforms at 30°C (ufc/g):	ABSENCE	ABSENCE
Staphylococcus aureus coagulase (+)/g:	ABSENCE	ABSENCE
Salmonelle / Salmonella / 25g:	ABSENCE	ABSENCE
Germes anaérobies – Clostridium sulfite-réducteurs à 46°C / Anaerobics germs – Clostridium sulfite-reduced at 46°C (ufc/g):	ABSENCE	ABSENCE
Antibiotiques / antibiotics:	ABSENCE	ABSENCE
Lactose approx. (%g/100g):	38.07	38.91
Solubilité/Solubility Index (mL):	99.7	99.6
Mycotoxines/Aflatoxine M1:	ABSENCE	ABSENCE
Enterobacteriaceae (ucf (1)g or ufc/ml)	<10	<10

ORIGINAL

Certificat d'analyse bactériologique. (p 2/2)

	Document	Certificate of analysis Bacteriological bulletin		
	Product			
	Section	Quality control – Plant N° 8 – Villa Rodriguez	# Mat	470
Approved		Date	09.12.2022	

1. Plant # Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE) Nbr.-8 Villa Rodríguez, San José, Uruguay.
2. Product POUDRE DE LAIT ENTIER 26% MG / FULL CREAM MILK POWDER 26% MINIMUM FAT.
3. Commercial Brand Conaprole.
4. Quantity 50.000 kgs net.
5. Date of fabrication: 29.09.2022; 12.10.2022.-
6. Date of expire: 29.03.2024; 12.04.2024.-
7. Destiny: Bejaia, Algeria.
8. Remarks: Importer: TCHIN LAIT SPA RN N°12. Bir Slam, 06000, Bejaia, Algeria. TEL.: ++213 (0) 34 11 45 45 / FAX: ++ 213 (0) 34 11 45 43 – NIF: 099906018308631.
Exporter: Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE) Magallanes 1871, Montevideo, Uruguay. TEL: +598 29246733 / FAX: +598 29246712.
9. Signature:

Lots	Sample numbers	Aerobic Mesophilic ufc/g	Total coliforms ufc/g	Yeasts and moulds/ g	Staph. aureus	Clostridium Sulphite-reducing /g 46°C	Antibiotics	Salmonella
V04707437	1	300	absence	<10	absence	absence	absence	absence
	2	100	absence	<10	absence	absence	absence	absence
	3	800	absence	<10	absence	absence	absence	absence
	4	200	absence	<10	absence	absence	absence	absence
	5	300	absence	<10	absence	absence	absence	absence
V04707479	1	300	absence	<10	absence	absence	absence	absence
	2	100	absence	<10	absence	absence	absence	absence
	3	100	absence	<10	absence	absence	absence	absence
	4	100	absence	<10	absence	absence	absence	absence
	5	200	absence	<10	absence	absence	absence	absence

De acuerdo al programa de monitoreo Gerenciado por el Ministerio de Ganadería y Agricultura y de nuestro programa de autocontrol en leche cruda, Conaprole certifica el cumplimiento con los niveles de Micotoxinas establecidos por el cliente.

Selon le programme de surveillance géré par le Ministère de l'Elevage, de l'Agriculture et de la Pêche et de notre programme d'auto-contrôle dans le lait cru, Conaprole certifie le respect des teneurs en Micotoxines établies par le client.

Annexe N°07 : liste de colisage.



Cooperativa Nacional de Productores de Leche
Montevideo - Uruguay

Montevideo, 12.12.2022

Ref: Shipment of 50 TM Poudre de Lait Entier 26% MG / FULL CREAM MILK POWDER 26% MINIMUM FAT.
 Consignee: TCHIN LAIT SPA RN N°12. Bir Slam, 06000, Bejaia, Algerie. TEL.: ++213 (0) 34 11 45 45 / FAX: ++213 (0) 34 11 45 43 – NIF: 099906018308631.
 Exporter: Cooperativa Nacional de Productores de Leche (Conaprole), Plant Nr 8, Ruta 45, Km. 82, Villa Rodriguez, San José, Uruguay. Cód. UY-116.
 Destination: Bejaia, Algerie.

PACKING LIST

CONTAINERS	LOTS NBRS.	DATE OF PRODUCTION	DATE OF CADUCITY	BAGS	NET WEIGHT KGS.	GROSS WEIGHT KGS (including pallets)
TCNU6053298	V04707437	29.09.2022	29.03.2024	990	24.750	26.600
	V04707479	12.10.2022	12.04.2024	10	250	
TGHU6435820	V04707437	29.09.2022	29.03.2024	1.000	25.000	26.600
TOTAL				2.000	50.000	53.200

PACKING: BAGS OF 25 NET KGS EACH.

600

ORIGINAL

Annexe N°08: Bill of Lading. (p 1/3).

		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SSCC MAEU B/L No. 223685033		
Shipper: COOPERATIVA NACIONAL DE PRODUCTORES DE LECHE (CONAPROLE) MAGALLANES 1871 CP 11800 MONTEVIDEO URUGUAY TEL: +598 29246733 FAX: +598 29246712		Booking No. 223268865		Export references Svc Contract 223326471		
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") TCHIN-LAIT SPA RN No.12 BIR SLAM 06000 BEJAIA-ALGERIE TEL: ++ 213 (0) 34 11 45 45 - FAX: ++ 213 (0) 34 11 45 43 - No.NIF: 099906018308631		Notify Party (see clause 22) TCHIN-LAIT SPA RN No.12 BIR SLAM 06000 BEJAIA-ALGERIE TEL: ++ 213 (0) 34 11 45 45 - FAX: ++ 213 (0) 34 11 45 43 - No.NIF: 099906018308631		Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1 For account and risk of Merchant)		
Vessel (see clause 1 & 19) CAP SAN TAINARO	Voyage No. 249N	Place of Receipt: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)				
Port of Loading MONTEVIDEO, URUGUAY	Port of Discharge BEJAIA-ALGERIE	Place of Delivery: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER						
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. 2 containers said to contain 36 Pallets POUDRE DE LAIT ENTIER 26% MG / FULL CREAM MILK POWDER 26% MINIMUM FAT 18 PALLETS CONTAINING : 1000 BAGS - 25.000KGS NET. 18 PALLETS CONTAINING : 1000 BAGS - 25.000KGS NET. NCM 0402.21.10 CONAPROLE TCNU6053298 ML-UY0175575 40 DRY 9'6 18 Pallets 26600.000 KGS 61.2000 CBM TGHU6435820 ML-UY0172229 40 DRY 9'6 18 Pallets 26600.000 KGS 61.2000 CBM SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT We remind our valuable customers that the containers must be returned to MAERSK ALGERIE SPA (Consignee) within a period not exceeding 80 days after docking of the vessel. Failing this, MAERSK (Shipowner) reserves the right to resort to any legal remedy in Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)		Weight 53200,000 KGS	Measurement 122.4000 CBM			
ORIGINAL						
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14): Total number of containers or packages received by Carrier. 2 containers		Place of Issue of B/L Montevideo	SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the here enclosed "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above). Such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liabilities hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF) HEREBY REFERRED TO AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS, and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liabilities in respect of on deck stowage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 19). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. If the Carrier complies with this duty it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original bills of Lading stated on this page have been signed and wherever one original bill of Lading has been surrendered any others shall be void.			
Number & Sequence of Original B(s)/L 2/THREE		Date of Issue of B/L 2022-12-21	Declared Value (see clause 7.3) Shipped on Board Date (Local Time) 2022-12-12			
Freight & Charges		Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Signed for the Carrier Maersk A/S						
This transport document has one or more numbered pages		As Agent(s)				

Bill of Lading (p2/3).

B/L: 223685033

Page: 2



order to recover the overdue containers and recover the immobilization costs (Detention), in accordance with executive decree number 14-365 Of December 15, 2014.

In the event that the deductible deadlines are exceeded the applicable detention starting from January 1st is:

1- Dry Containers:	20' DRY	40' / 45' DRY	20' Open / Flat	40' Open / Flat
Days after the end of the free time	Non applicable	Non applicable	Non applicable	Non applicable
Day 1 to 15 applicable				
Day 16 to 22 USD	25 USD	45 USD	30 USD	60 USD
Day 23 to 90 USD	45 USD	85 USD	50 USD	100 USD

2- Reefer Containers:	20' REEFER	40' REEFER
Days after the end of the free time	Non applicable	Non applicable
Day 0 to 3		
Day 4 to 7	110 USD	110 USD
Day 8 to 90	210 USD	210 USD

The retention Period from 8 a.m. on the day following the end of unloading until the day when the container (s) are returned empty to the carriers depot.
 Empty containers must be delivered to the empty yard (Depending on the unloading port):
 GCL/ORAN, BMT/BEJAIA, FILTRANS/ALGIERS, AGS SNTR/SKIKDA.
 If the containers are not returned to the shipowners depot within 90 days of unloading or collection, then receivers must pay the value of the containers according to the below rates:

Container types	Amount in USD
20:	5,500.00
40:	11,000.00

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect

Bill of Lading (3/3).

B/L: 223685033 Page: 3

 **MAERSK**

45:	11,000.00
20 open/ELAT:	7,000.00
40 open/FLAT:	13,000.00
20reef:	17,000.00
40reef:	30,000.00

FREIGHT PREPAID

CY/CY

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
FREIGHT PREPAID					

Annexe N°09 : Déclaration en douane.

conaprole #31833 2023-01-19 16:48:20.624

1 DECLARATION CODE 1000		LIBELLE IMPORTATION DE		3 FEUILLET I 000		4 total Articles 0001		EXEMPLAIRE DECLARANT		5					
2 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL S.P.A. S.P.A. ZONE URBAINE LIGUET BIR BEJAIA CARTON DE NUMERATION 57 code fiscal: 099906018308631-01								ENREGISTREMENT N° 2023-001321 (VALIDEE) DATE - HEURE 2023-01-19 16:47 CODE - BUREAU 79 BEJAIA-PORT		CACHET DU BUREAU					
15 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL CONAPROLE MAGALLANS 1871, CP 11800 MONTEV								11 TYPE D'OPERATION PRODUCTION		12 M/FINANCEMENT 1		13 COND.LIV. 1		14 NAT.TRAIS 4	
20 PAYS ACHAT VENTE CODE 287		21 PAYS DEST.D'EF CODE 287		22 RELAT VENTE/ACHAT 1		23 COEF.AJUST		16 PERIODE TOTAL FACTURE NET (P.CEN) MONNAIE MONTANT		17 MONNAIE AUTRES FRAIS MONTANT		18 MONNAIE ASSURANCES MONTANT		19 MONNAIE 12803.99	
28 DECLARANT SPA TCHIN LAIT RN 12 BIR SLAM BEJAIA 06000				N° AGREMENT 2013/186		LIG-REP 35		24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.M)		25 TAUX DE CHANGE 135,94720		27 VALEUR EN DA		28 DOMICILIATION BANCAIRE 61/901/2022/3/10/00113/US	
ARTICLE N° 0001		DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) Destine a l'industrie alimentaire POUDRE DE LAIT ENTIER						29 REGIME FISCAL 287		30 ORIGINE 09222330		40 CODE STATISTIQUE		41 POIDS NET 30000,00	
ARTICLE N°		DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)						29 REGIME FISCAL		30 ORIGINE		40 CODE STATISTIQUE		41 POIDS NET	
46 PIECES JOINTES: 160-180-610-620-630-648-655-902-910-		47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF						42 VALEUR EN DA		43 TAR. PREF		44 QUANT. COMPLE		45 CODES PIECES A JOINDRE	
48 CODE		N° DECL		REGIME DOUANIER PRECEDENT		DATE		49 DELAI		50 TAUX SUSP		51 MONNAIE PLUS-VALUE MONTANT		52 MONNAIE MONTANT REMISE	
52 MARQUE		GENRE		INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES		ANNEE		53 MONTANT CAUTION				54 MONTANT REMISE			
56 CODE TAXE		58 QUOTITE		57 ASSIETTE		59 MONTANT		60 CODE TAXE		61 QUOTITE		62 ASSIETTE		63 MONTANT	
D.O		5,00		26522507,00		1326125,35									
T.C.S		2,00		26522507,00		530450,14									
T.V.A		,00		28379082,49		,00									
TOTAL				1.858.415,00											
55 MODE DE PAIEMENT COMPACT CONSIGN ENGLA.PAYER N° CREDIT D.D 1.326.125,00 X (186) T.C.S 530.450,00 T.V.A ,00 R.U.S 340,00 R.P.S 1.500,00				56 TRANSIT / SCHELEMENTS APPOSES NOMBRE MARQUES DATE (LIMITE) 57 BUR.FRONT 58 BUR.DEST				59 QUITTANCE CONSIGNATION N° DU : QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES N° DU : 60 QUITTANCE PENALITE N° DU : DATE : SIGNATURE DU CASSER				61 AUTORISE PAR : N° : DU : OBSERVATIONS manifeste annonce GLOBAL ENGAGEMENTS SOUSCRITS A A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mentionnées ci-dessus, le présent régime de déclaration. Le Déclarant M. BE D. Chargé			

Annexe N°10 : Dérogation d'exportation.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التجارة و ترقية الصادرات
مديرية التجارة لولاية
مفتشية الحدود
نموذج (ر.د.م)
الرقم التسلسلي N° 015044

35/23

رخصة دخول المنتج

19 JAN. 2023

رقم: 1999 / المؤرخ: /

(المادة 9 من المرسوم التنفيذي رقم 05-467 المؤرخ في 8 ذي القعدة عام 1426 الموافق 10 ديسمبر سنة 2005)

المستورد (1):
رقم وتاريخ س ت :
العنوان (2):
تعيين المنتج (3):
معرض في (4):
الكمية (6):
فاتورة الشراء (8):
الصانع (10):
مكان المصدر (11):
رقم الحصص (12):
رقم و تاريخ ت.إ.م (13):
رقم و تاريخ م.م.م.م (14):
المراقبات المنجزة:
نتائج المراقبات:
اللائحة رقم
الولاية رقم
الرقم التسلسلي N° 015044

- 1/ اللب والإسم واسم شركة المعامل.
- 2/ العنوان الحقيقي للمعامل المعني.
- 3/ بين الطبيعة الحقيقية للمنتج.
- 4/ بين كمية عرض المنتج.
- 5/ بين عدد الطرود.
- 6/ الكمية بالأطنان.
- 7/ الصنفية الجمركية (8 أرقام).
- 8/ بين الرقم والتاريخ.
- 9/ القيمة بالدجان الجزائري.
- 10/ اللب واسم الشركة وعنوان المنتج.
- 11/ بين البلد الأصلي للمنتج أو مكان التصنيع.
- 12/ علامات الصنف والمعلومات المتعلقة بشفرة المنتج.
- 13/ رقم تاريخ الصنف باستيراد المنتج.
- 14/ رقم وتاريخ محضر مراقبة مطابقة المنتج.

المراقبة المنجزة على المنتج المذكور أعلاه لم تظهر أي عيب مطابقة. يسمح بدخوله لأجل وضعه رهن الاستهلاك.

Annexe N°11 :certificat denon-contamination radioactive.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
محافظة الطاقة الذرية



Centre de Recherche Nucléaire d'Alger
02, Boulevard Frantz Fanon, BP.399, Alger-gare, Alger
☎ Tel : (213) 021 43 44 44 ☎ Fax : (213) 021 43 42 80

مركز البحث النووي بالجزائر
02 نهج فرانتز فانون، من حـ 399، الجزائر المحطة، الجزائر
☎ تليفون : (213) 021 43 44 44 ☎ فاكس : (213) 021 43 42 80

N/Réf.: 136/DER/DG/CRNA/2023 Alger, le 17/01/2023

**CERTIFICAT
DE NON-CONTAMINATION RADIOACTIVE**

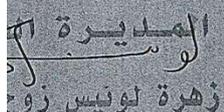
La Directrice Générale du Centre de Recherche Nucléaire d'Alger certifie que l'analyse de l'échantillon, dont les spécifications sont données ci-dessous, effectuée par spectrométrie gamma ne révèle pas de contamination radioactive.

Echantillon(s) déposé(s) : Le 16/01/2023. Par: SPA TCHIN LAIT – BEJAIA
Nombre : 01
Code interne : 136/BR/DER/2023 du 17/01/2023
Demandeur : IVPF. BEJAIA
Référence de la demande : 037/IVPF/IVW/23 du 15/01/2023

Importateur : SPA TCHIN LAIT – BEJAIA
Produits : Poudre de lait entier à usage industriel
Codes : UY 116
Lot(s) n°: 223 685 033. DF: 09/10/2022. DP: 03/04/2024

Origine : Uruguay
Navire : SC PHILLY. Du 07/01/2023
Destination : Algérie (SPA TCHIN LAIT – BEJAIA)

Le présent certificat est délivré pour servir et faire valoir ce que de droit.

Directrice Générale

 زهرة لونيس زوي

Annexe N°12 :feuille de route.



SPA TCHIN-LAIT

RN N° 12 Bir S Lam Béjaia 06000 - Algérie
Tél. : 034 11 45 45 - Fax : 034 11 45 43

FEUILLE DE ROUTE N° 000811

Béjaia, le 22/01/2023

NOM - PRENOM	IMMATRICULATION	LIEU DE CHARGEMENT	LIEU DE DECHARGEMENT	OBSERVATIONS
AROUÏ NACER	08649 589 06	Bejaia port	oued Ghiz	—

NATURE DES MARCHANDISES

N° REPERTOIRE	N° DE FACTURE	N° CONTAINER	NOMBRE DE COLIS	SCELLE	OBSERVATIONS
351 2023	31833	TCHU 605 329 / 8	/	6555	—

Annexe N°13 : Fiche de contrôle des matières à la réception.

Tchin-Lait		Fiche de contrôle des matières à la réception					Réf : EN.GDS.01 Version : 1 Page : 1 sur 1	
Désignation Article	N° du Lot	Date Fabrication	DLC	Quantité Annoncée	Quantité Reçue	Origine	Date de la réception 23/01/2023	
POUDRE DE LAIT ENTIER	V04707437	29/09/2022	29/03/2024	24 750 KG	24 600 KG	URUGUAY	Visa du chargé de la réception  	
	V04707479	12/10/2022	12/04/2024	250 KG	250 KG			
							Visa du Gestionnaire des stocks  	
Contrôle documentaire		Contrôles pendant et après déchargement					N° Dossier	036/23
Facture	<input checked="" type="checkbox"/>	Propreté du plateau				<input checked="" type="checkbox"/>	N° BL ou TC	2236850033
Bon de livraison (BL)	<input checked="" type="checkbox"/>	Etat du plateau (camion)				<input checked="" type="checkbox"/>	N° Facture	A31833
Liste de colisage	<input checked="" type="checkbox"/>	Etat du conteneur				<input checked="" type="checkbox"/>	Fournisseur	CONAPROLE
Contrôles avant déchargement		Propreté du conteneur				<input checked="" type="checkbox"/>	N° TC	TCNU 605329/8
Etat du plateau (camion)	<input checked="" type="checkbox"/>	Disposition de la marchandise (empilage, présence de banderolage et d'intercalaires etc.)				<input checked="" type="checkbox"/>	N° Bon de commande	22-CA-002879
Propreté du plateau	<input checked="" type="checkbox"/>	Intégrité de la marchandise (sacs troués, matière endommagée, banderolage déchiré)				<input checked="" type="checkbox"/>	Transporteur	AROUI NACER
Etat du conteneur	<input checked="" type="checkbox"/>	Etat des palettes en bois (dimension, solidité, autres défauts)				<input checked="" type="checkbox"/>	Code Usine	UY-116
Propreté du conteneur	<input checked="" type="checkbox"/>	Etat et présence des étiquettes (présence et lisibilité des informations sur le produit, étiquette déchirée, autres)				<input checked="" type="checkbox"/>		
Aspect visuel de la marchandise	<input checked="" type="checkbox"/>	Température du TC avant déchargement (Base de jus)				<input type="checkbox"/>		
Disposition de la marchandise	<input checked="" type="checkbox"/>							
Observations 								

C : Conforme NC : Non Conforme NA : Non Applicable

Annexe N°14 : Bon de réception du magasin.



BON DE RECEPTION MAGASIN

N° : 23-BR-000516



Magasin : BJA-OGHIR

Date : 24. janvier 2023

N° Dossier

20300

N° commande 22-CA-002879

EXPEDITEUR	BL OU FACTURE		TRANSPORTEUR	
CONAPROLE	N°	DATE	Chauffeur	
	036/23 TCNU605329/8	24/01/23	Immatriculation	

Désignation	UM	Quantité reçue
POUDRE DE LAIT ENTIER(A31833/223685033)	TONN	24,85

TABLE DES MATIERES

<i>Remerciements</i>	<i>I</i>
<i>Dédicaces</i> -----	<i>II</i>
<i>Liste des abréviations</i> -----	<i>III</i>
<i>Liste des tableaux et figures</i> -----	<i>IV</i>
<i>Sommaire</i> -----	<i>V</i>
<i>Introduction générale</i> :.....	<i>1</i>
Chapitre I: la logistique internationale:	4
Introduction-----	4
Section 01 : Généralité sur la logistique internationale :	4
1. L'origine et définition de la logistique :.....	4
1.1 L'origine :.....	4
1.2 Définition :	5
2. De la logistique à la supply chaine :.....	6
2.1 Définition de la chaine logistique :.....	6
2.2 L'émergence de la supply chain :.....	6
3. Les principales différences entre la logistique et supply chain :.....	7
1.1 La logistique interne :.....	8
1.2 La logistique externalisée.....	8
1.3 La logistique de distribution :.....	8
1.4 La logistique de transport :.....	8
1.5 La logistique de retour :.....	8
Section 02 : Principes de la logistique internationale :	11
1. Définition de la logistique internationale :.....	11
2. Les difficultés liées à la logistique internationale :.....	11
2.1 Complexité des réglementations douanières :.....	12
2.2 Coût élevé de la logistique internationale :.....	12
2.3 Incertitude liée à la gestion des stocks :.....	12
2.4 Difficultés liées à la gestion de la chaîne d'approvisionnement :.....	13
2.5 Éloignement géographique :.....	13
2.6 Culture :.....	13
2.7 Langue :.....	14
2.8 Monnaie :.....	14
3. Les acteurs de la logistique internationale :.....	14
3.1 Le fournisseur :.....	14
3.2 La douane :.....	15
3.3 Le transitaire :.....	16

3.4 La banque :	16
3.5 L'assureur :	16
3.6 Le transporteur :	16
Section 03 : Les opérations liées au commerce international :	17
1. Opérations de transport :	17
2. L'assurance :	19
3. Les opérations portuaires :	20
4. La gestion des douanes et des réglementations :	21
5. Les instruments et technique de paiement à l'international :	21
5.1 Les instruments de paiement à l'international :	21
5.2 Les techniques de paiement à l'international :	23
6. Généralité sur La procédure d'importation et exportation :	24
6.1 Les incoterms :	24
6.2 Procédures d'importation :	26
6.3 Procédures d'exportation :	27
Conclusion -----	27
Chapitre II : Processus d'approvisionnement	28
Introduction :	28
Section 01 : la notion d'achat et approvisionnement :	28
1. Définitions :	28
1.1 Définition du concept achat :	28
1.2 Définition du concept approvisionnement :	29
2. Relation et distinction entre achat et approvisionnement :	29
2.1 Relation entre l'achat et l'approvisionnement :	29
2.2 La distinction entre achat et approvisionnement :	29
3. Les types d'approvisionnement	31
3.1 Approvisionnement à Date et Quantité fixe	31
3.2 Approvisionnement à Date fixe et Quantité variable :	31
3.3 Approvisionnement à Date variable et Quantité fixe :	32
3.4 Approvisionnement à Date et Quantité variables :	32
4. Méthodes d'approvisionnement :	33
4.1 L'approvisionnement à la commande :	33
4.2 Le réapprovisionnement des stocks :	33
4.3 L'approvisionnement sur prévision :	34
5. Gestion des stocks :	34
5.1 La notion de la gestion des stocks :	34
5.2 les types de stocks :	35

5.3 Le rôle et la raison de stock :.....	36
5.4 Les fonctions des stocks :.....	36
Section 02 : Gestion des approvisionnements	37
1. Description de processus achat et approvisionnement :.....	37
1.1 Définition et validation du besoin :.....	37
1.2 Recherche des fournisseurs : (sourcing).....	38
1.3 Appel d'offre :.....	40
1.4 Passation de la commande ou appel de livraison :.....	41
1.5 Suivi de la commande :.....	42
1.6 Réception de la livraison :.....	43
1.7 Vérification et archivage de la facture :.....	44
Section03 : L'approvisionnement de l'étranger :.....	45
1. Les raisons de l'approvisionnement de l'étranger :.....	45
1.1 Rechercher des coûts de production plus bas :.....	45
1.2 Accéder au savoir-faire technologique world-wide :.....	45
1.3 Le prix :.....	46
1.4 La non-disponibilité des articles au pays :.....	46
1.5 La qualité :.....	46
1.6 La concurrence :.....	46
2. La détermination des sources :.....	47
2.1 Le choix d'une ou plusieurs sources :.....	47
2.2 L'achat auprès d'une source locale ou internationale :.....	47
3. Les risques liés à l'approvisionnement :.....	48
3.1 La notion du risque :.....	48
3.2 L'objectif d'analyse des risques liés à l'approvisionnement :.....	49
3.3 Les risques liés au processus d'approvisionnement à l'internationale :.....	49
Conclusion	52
Chapitre III : Etude de processus d'approvisionnement liée à la poudre de lait : cas de Tchinn-Lait CANDIA.....	53
Introduction :.....	53
Section 01 : Présentation de l'entreprise :.....	53
1. Historique :.....	53
2. Le déroulement de la reconversion des boissons gazeuses au lait UHT :.....	53
3. Les éléments déterminants du lait UHT :.....	54
4. Franchise Candia :.....	55
5. Situation juridique et naissance du groupe TCHIN-LAIT :.....	57
6. Données technique :.....	58

6.1 capacité de production :.....	58
6.2 Le Procédé UHT :.....	59
7. La Gamme de produits :.....	59
8. Evolution du chiffre d'affaires :.....	60
9. Ressources humaines :.....	61
Section 02 : le marché mondial de la poudre de lait :	61
1. Aperçus général :.....	61
2. Les cours mondiaux de la poudre de lait :.....	63
3. Les différents pays exportateurs de la poudre de lait :.....	64
4. L'importation de la poudre de lait en Algérie :.....	66
Section 03 : Etude de processus d'approvisionnement en poudre de lait (Tchin-lait Candia) : ..	68
1. La période du stage : démarche, Objectifs et présentation du cas étudié.	68
2. Demande d'achat :.....	69
3. Sélection du fournisseur :.....	70
4. Conclusion du contrat :.....	73
5. Expédition de la marchandise :.....	73
6. Le dédouanement :.....	74
7. La gestion des commandes :.....	75
8. La mise en stock :.....	76
Conclusion -----	78
Conclusion générale : -----	80
Bibliographie	
Annexes	
Résumé	

Etude de processus d'approvisionnement en poudre de lait : Cas de TchIn-Lait / Candia

Résumé

L'objectif de cette étude était d'examiner le processus d'approvisionnement en poudre de lait de l'entreprise TchIn Lait. Nous avons cherché à identifier les pratiques et les mesures mises en place par l'entreprise pour assurer l'efficacité de son approvisionnement en poudre de lait et éviter les risques liés aux fluctuations de l'approvisionnement. Pour atteindre cet objectif, nous avons utilisé une méthodologie de recherche basée sur une revue de la littérature et un stage réalisé chez TchIn Lait. En utilisant un guide d'entretien, nous avons collecté les informations nécessaires. Nos résultats ont confirmé les deux hypothèses initiales de cette étude. Tout d'abord, la diversification des sources d'approvisionnement réduit la dépendance d'une entreprise envers un unique fournisseur, limitant ainsi les risques liés aux variations de prix, aux pénuries et aux problèmes de qualité. Deuxièmement, la mise en place d'un système de gestion des commandes et des stocks efficaces permet à l'entreprise de minimiser les risques associés aux fluctuations de l'approvisionnement en poudre de lait.

Grâce à ces mesures, l'entreprise peut assurer la disponibilité de ses produits sur le marché et rester compétitive.

Mot clé : processus d'approvisionnement, les risques liés aux fluctuations, diversification des sources d'approvisionnement.

Abstract

The main objective of this study was to examine the milk powder supply process of the TchIn Lait company. We sought to identify the practices and measures put in place by the company to ensure the efficiency of its supply of milk powder and to avoid the risks associated with supply fluctuations. To achieve this objective, we used a research methodology based on a literature review and an internship at TchIn Lait. Using an interview guide, we collected the necessary information. Our results confirmed the two initial hypotheses of this study. First, diversifying sources of supply reduces a company's dependence on a single supplier, thereby limiting the risks associated with price fluctuations, shortages and quality issues. Second, having an effective order and inventory management system in place allows the business to minimize the risks associated with fluctuations in milk powder supply.

Thanks to these measures, the company can ensure the availability of its products on the market and remain competitive.

Keywords: supply process, risks related to fluctuations, diversification of supply sources.

ملخص

الهدف من هذه الدراسة هو فحص عملية توريد مسحوق الحليب لشركة "تشرين حليب". سعينا إلى تحديد الممارسات والتدابير التي وضعتها الشركة لضمان فاعلية توريد مسحوق الحليب وتجنب المخاطر المرتبطة بتقلبات التوريد. لتحقيق هذا الهدف، استخدمنا منهجية بحثية تستند إلى مراجعة الأدب ومرحلة تدريب في شركة "تشرين حليب". باستخدام دليل المقابلة، قمنا بجمع المعلومات اللازمة. أكدت نتائجنا الفرضيتين الأوليتين لهذه الدراسة. أولاً، تنوع مصادر التوريد يقلل من اعتماد الشركة على مورد واحد، وبالتالي يحد من المخاطر المتعلقة بتقلبات الأسعار ونقص المعروض ومشكلات الجودة. ثانياً، تطبيق نظام فعال لإدارة الطلبات والمخزون للشركة بتقليل المخاطر المرتبطة بتقلبات توريد مسحوق الحليب.

بفضل هذه التدابير، يمكن للشركة ضمان توفر منتجاتها في السوق وتظل قادرة على المنافسة.

الكلمات المفتاحية: عملية التوريد، المخاطر المتعلقة بتقلبات التوريد، تنوع مصادر التوريد.