



UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
Faculté des Sciences Economiques, commerciales et
sciences de gestion

Département des sciences commerciales

Option : Commerce International et Logistique

Thème :

Le processus d'importation d'une matière première au
sein de l'entreprise CEVITAL

Cas de CEVITAL

Réalisé par :

-BOUARROUDJ Nadira

- MANADI Meriem

Encadrer par :

Dr. BOUROUAHA Abdelhammid

Membre de jury

M^{me}. ABBAD Hayet..... Présidente.

M^{me}. ALLILAT Amel..... Examinatrice.

Dr. BOUROUAHA AbdelhammidEncadreur.

Promotion : 2022-2023

Dédicace

Je tiens à remercier DIEU De m'avoir donné la force et le courage de mener à bien ce modeste travail.

Je tiens à dédier cet humble travail à :

A mes chers parents qui m'ont soutenue et m'encourager que dieu vous protège

A mes frères El Hadi et Khair-Eddine

A mes sœurs Amel et Meriem

A ma grande mère que dieu la protège et mon grand-père qui est décidé Allah yerahmo

A tous mes amis (Hassiba, Lina, Tahar) et a toute ma famille

NADIRA

Dédicace

Je dédie ce travail à

Mes chers parents, que Dieu prolonge leur vie

A ceux qui sont mes compagnons dans cette vie

Mes sœurs, à ceux qui s'efforcent de profiter du confort et de la sécurité qui m'a appris
à gravir les échelons de la vie à tous les membres de la famille avec sagesse sans
exception a

Mes amis les plus chers, à ceux dont les souvenirs ne pouvaient pas contenir mes
souvenirs.

Meriem

Remerciements

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

J'ai l'honneur et le plaisir de présenter notre profonde gratitude et mes sincères remerciements tout particulièrement à notre encadreur monsieur BOUROUAHA ABDELHAMMID pour sa précieuse aide, ses conseils avisés, ses orientations et le temps qu'il m'a accordé pour mon encadrement.

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

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

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

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

Les abréviations

- **CCI** : Chambre de commerce et d'industrie
- **CFR** : Cost and Freight
- **CIF** : Cost Insurance Freight
- **CIP** : Cost Insurance Paide To
- **CPT** : Cost Paid To
- **D/A** : Documents contre acceptation
- **D/P** : Documents contre paiement
- **DAF** : Delivered at Frontier
- **DAI** : La demande d'approvisionnement interne
- **DCP** : **Direction de contrôle de qualité et le prix**
- **DDP** : Delivered Duty Paid
- **DDU** : Delivered Duty Unpaid
- **DEQ** : Delivered Ex Quay
- **DES** : Delivered Ex Ship
- **EU** : Union européenne
- **EXW** : Ex Works
- **FAS** : Free Along Side Ship
- **FCA** : Free Carrier
- **FOB** : Free On Board
- **PDG** : Président direction générale
- **RH** : Ressource humaine
- **RUU** : Règles et Usances Uniformes
- **SPA** : Société par action
- **SWIFT** : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication

Liste des tableaux :

<i>Tableau 1: Les avantages et les inconvénients</i>	6
<i>Tableau 2 Les avantages et les inconvénients d'exportation</i>	9
<i>Tableau 3: Les exportations par rapport aux importations</i>	10
<i>Tableau 4: les avantages et les inconvénients de chèque</i>	11
<i>Tableau 5 : les avantages et les inconvénients de lettre de change</i>	12
<i>Tableau 6 : les avantages et inconvénients de billet à ordre</i>	13
<i>Tableau 7les avantages et les inconvénients de virement bancaire</i>	14
<i>Tableau 8 : les avantages et les inconvénients du contre remboursement</i>	17
<i>Tableau 9: Les intervenants de la remise documentaire</i>	18
<i>Tableau 10:les avantages et les inconvénients de la remise documentaire</i>	19
<i>Tableau 11: les avantages et les inconvénients de crédit documentaire</i>	22
<i>Tableau 12:les incoterms 2000</i>	34
<i>Tableau 13:la performance externe et la performance interne</i>	37
<i>Tableau 144: Tableau récapitulatif du l'activité de l'entreprise</i>	48
<i>Tableau 15: les productions de CEVITAL</i>	48
<i>Tableau 16: les fournisseurs de Cevital (31 mai 2022 jusqu'à 31 mai 2023)</i>	55

Liste des figures :

<i>Figure 1 : Représentant le fonctionnement du contre remboursement.</i>	16
<i>Figure 2: Le fonctionnement de la remise documentaire</i>	19
<i>Figure 3: Déroulement du crédit documentaire</i>	21
<i>Figure 4: Les différents modes de transport internationales</i>	30
<i>Figure 5: Les incoterms 2000 jusqu'à 2010</i>	33
<i>Figure 6: Situation géographique du complexe CEVITAL</i>	43
<i>Figure 7: l'huile Fleuriel</i>	45
<i>Figure 8: l'huile Elio</i>	46
<i>Figure 9: Margarine et graisses végétale</i>	46
<i>Figure 10: la gamme du produit Sucre</i>	47
<i>Figure 11: Eau minérale</i>	47
<i>Figure 12: Boisson tchina</i>	47
<i>Figure 13: l'organigramme de Cevital</i>	50
<i>Figure 14 : les importations de la matière première l'huile de soja durant la période (2020/2022) :</i>	56

Sommaire :

Les abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation.....	4
Introduction.....	4
1 Section 01 : généralité sur l'importation et l'exportation.....	4
2 Section 02 : les instruments et les techniques de paiements.....	10
Conclusion.....	23
Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise.....	24
Introduction :.....	24
1 Section 01 : Les procédures d'importation.....	24
2 Section 02 : la performance de l'entreprise.....	36
Conclusion.....	41
Introduction.....	42
1 Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (CEVITAL SPA).....	42
2 Section 02 : processus d'importation de la matière première l'huile de soja.....	51
Conclusion.....	62
Conclusion générale.....	63
Bibliographie	
Liste des annexes	

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international occupe une place importante dans le débat politique et économique qui existe depuis des siècles. Celui-ci, a connu une croissance rapide avec l'apparition de l'école classique au 18^{ème} siècle, il connaît un essor de plus en plus important du fait de la mondialisation. Il comprend toutes les opérations d'échange de bien et service sur le marché mondial. Il est aussi, une nécessité à toutes les nations du monde, il tient de fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matière première) ni de l'ensemble des facteurs de productions (terre, capital, travail, technologie), sur son propre territoire. Par ailleurs, dès l'origine, il s'agissait dans le commerce international de profiter des différents coûts de production entre les pays.

Le commerce international comprend toutes les opérations d'importations et d'exportation sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production de biens et services destinés aux marchés étrangers. Il a une importance stratégique, il permet le fonctionnement de l'économie mondiale et apporte un volume de transaction de plus en plus élevé.

Ainsi, l'importance du commerce international varie d'un pays à l'autre, les pays n'exportent que pour élargir leur marché intérieur ou pour aider certains domaines de leur industrie ; d'autres dépendent principalement du commerce international pour s'approvisionner en biens de consommation immédiate ou pour acquérir des devises.

Par « internationalisation », on a souvent tendance à se rapporter à l'exportation, mais celle-ci est aussi définie par les activités d'importations. L'importation consiste à acheter des biens ou services à des fournisseurs situés hors du territoire national de l'entreprise.

L'importation constitue une activité importante et délicate en même temps, car malgré les opportunités de gains qu'elle peut engendrer, elle constitue une approche sensible par les coûts et les risques qu'elle peut entraîner.

Depuis des années, l'importation se développent énormément à travers le monde, car elle apporte de nombreux bénéfices comme de marche la diversification des produits, amélioration de leurs qualités, faire face à la concurrence ...etc.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquate, parmi de nombreuse de possibilités de plus en plus sophistiqué à sécuriser ces opérations.

Introduction générale

Ainsi, pour assurer le bon fonctionnement des activités commerciales, les entreprises doivent prendre tous les moyens de la logistique internationale tel que le transport, l'incoterm, l'assurance et la douane qui jouent un rôle essentiel dans le contrôle de l'accès au territoire national des biens et personnes, et s'assurer de la régularisation des échanges international.

Dans ce contexte, l'entreprise de l'industrie agroalimentaire Cevital Algérie est une entreprise stratégique sur le plan économique du pays. Les activités principales de l'entreprise sont principalement la transformation des matières premières en produit finis (huiles par exemple) ; prêt à être utilisé par le consommateur final.

A cette distinction, notre but est de répondre à la problématique suivante :

- Quelles sont les étapes suivies par l'entreprise Cevital dans une opération d'importation ?

Et pour faciliter la résolution de cette problématique on a posé les questions suivantes :

- **Quels sont les procédures suivies dans les entreprises afin de réaliser une opération d'importation ?**
- **Quelle sont les prestations logistiques agréées par l'opération d'import dans l'entreprise ?**
- **Comment réussir le processus d'importation dans l'entreprise ?**

Les procédures d'importation sont de plus en plus difficiles et complexes du fait des mesures de l'Etat visant à réduire les importations. Même au détriment de l'entreprise industrielle. Le processus d'achat nécessite la maîtrise des techniques du commerce international. Ceci passe également par la maîtrise de logistique qui a pour but l'organisation et la Réalisation matérielle de l'opération commerciale à savoir le choix du mode de transport, de L'incoterm, le mode de paiement, les risques de transfert de propriété et enfin le dédouanement.

Dans les hypothèses suivantes on va répondre sur la problématique :

- **Hypothèse 1** : Les procédures d'importation sont de plus en plus difficiles et complexes du fait des mesures de l'Etat visant à réduire les importations.
- **Hypothèse 2** : pour réussir le processus d'importation, les entreprises s'appuient sur diverses stratégies et on ne peut pas ignore une de ses étapes

Afin de mener notre travail, nous avons fait appel à une documentation diversifiée ; ouvrage, mémoire, internet.

Nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

Introduction générale

Le premier chapitre est consacré sur le processus d'importation, d'exportation, les instruments et les techniques de paiement.

Dans le deuxième chapitre nous nous intéressons au commencement de la procédure d'importation jusqu'à la négociation et l'établissement du contrat passant par la quête des fournisseurs à savoir, la logistique internationale et la performance de l'entreprise.

Enfin le troisième chapitre nous allons présenter l'Entreprise Cevital; la procédure d'importation de Cevital ; ainsi la suivi d'une opération d'importation.

Chapitre 01 :
Généralités sur le processus d'importation et d'exportation

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Chapitre 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Introduction

L'importation et l'exportation sont des éléments essentiels du commerce international, permettant aux pays d'échanger des biens et des services à travers les frontières. Ces processus jouent un rôle crucial dans le développement économique, favorisant la croissance, la diversification des produits et la stimulation des marchés mondiaux.

Le processus d'importation et d'exportation implique plusieurs étapes clés. Tout d'abord, il est nécessaire d'identifier les produits à importer ou à exporter en tenant compte des besoins du marché et des réglementations commerciales. Ensuite, il faut trouver des partenaires commerciaux potentiels, négocier des contrats, établir des modalités de paiement et organiser la logistique de transport. Les formalités douanières et les procédures administratives sont également essentielles pour assurer la conformité et faciliter le passage des marchandises aux frontières.

Nous allons présenter dans ce chapitre sur l'opération import/export, nous allons voir aussi les processus de préparation pour les deux opérations, afin de terminer avec les instruments et les techniques de paiement du commerce international.

1 Section 01 : généralité sur l'importation et l'exportation

Dans cette section, nous aborderons les concepts généraux d'importation et d'exportation, qui sont des activités essentielles dans le commerce international. L'importation et l'exportation font référence à l'échange de biens et de services entre les pays, car ils jouent un rôle crucial dans le développement économique et la croissance mondiale.

1.1 Généralité sur l'importation

L'importation est un processus essentiel dans le commerce international, qui consiste à acheter des biens ou des services provenant d'un pays étranger pour les introduire sur le marché national

1.1.1 Définition

Selon Necker l'importation « c'est une action d'acheter à un pays étranger des matières premières ou des biens de consommation et de les faire pénétrer dans le territoire national »¹.

¹ Marat, Pomphlets, Dononc, Necker, article d'importation (1790) p 84.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

L'importation c'est une action d'importer, de faire entrer dans pays des produits soumis ou non aux tarifs douaniers².

Le contexte « d'importation » se rapporte à l'action d'acheter hors du pays des biens et/ou des services moyennant un paiement en devise par le transport du canal bancaire.

L'importance de ces biens et services s'avère nécessaire par ce qu'ils ne sont pas produits localement, qu'ils relèvent d'un fabricant spécialisé bien déterminer ou dans le cadre d'un échange commercial³.

1.1.2 Le processus d'importation

La stratégie d'importation de produits est une étape essentielle pour améliorer la croissance économique des pays, en générale le processus d'importation suit les étapes suivantes :

1.1.3 Choix du produit à importer

La sélection des produits est l'une des premières considérations lors de l'entrée dans une entreprise d'importation internationale.

L'entreprise doit aller sur les marchés étrangers lorsqu'un pays ne dispose pas de toutes les matières premières nécessaires à son activité économique. Le produit s'avère moins cher à l'étranger et ne peut être fourni par les acteurs locaux en raison de sa spécificité technique ou technologique, ainsi, réduire le coût global d'acquisition.⁴

1.1.4 Choix du marché

L'analyse du marché correspondant à une certaine famille d'achat consiste à le caractériser et à déterminer les limites et les stratégies possibles des participants pour ce faire vous devez collecter des chiffres, connaître l'offre et la demande, vous devez également disposer d'éléments subjectifs tels que l'évolution prévisible du marché et les réglementations.

1.1.5 Choix du fournisseur étranger

Trouver un ou plusieurs fournisseurs est une étape importante pour toute entreprise.

Les fournisseurs sélectionnés dépendent vraiment de la qualité des produits, de leur disponibilité et aussi de l'image du produit. Mais le choix des fournisseurs va au-delà de cette

² <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/importation/41943> consulter le 14/04/2023.

³ Corinne Pasco, «commerce international» 4^{ème} édition, Dunod, Paris 2002, P21.

⁴ Madeleine Nguyen, The relation ship of a firm in a domestic network canbeused as bridges to other network in othercountries, Hollensen, édition 2007, P 8.9.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

démarche, c'est toute une vision stratégique, l'importateur doit diversifier ses approvisionnements, recherche des fournisseurs à l'étranger puis procéder à leur sélection⁵.

1.1.6 Le choix du mode de transport

Une bonne stratégie de transport est un élément de base du succès à l'import-export. Les termes utilisés le contrat de vente préciser ont qui assumera les frais du transport l'acheteur ou le vendeur. Par contre, dans tous les cas, le cout du transport fait partie intégrante des couts de revient du produit et détermine sa situation concurrentielle sur le marché visé. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre étapes préliminaires⁶.

1.1.7 Les avantages et les inconvénients de l'importation

Ce tableau présente les avantages et les inconvénients ⁷ :

Tableau 1: Les avantages et les inconvénients

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Les importations permettent de mettre des biens ou des services à la disposition de la population d'un pays lorsqu'elle est confrontée à une grave pénurie.• Des biens de haute qualité à bas prix peuvent être facilement mis à la disposition des citoyens d'un pays sans avoir à supporter coûts d'installation d'énormes industries.	<ul style="list-style-type: none">• Les importations pèsent lourdement sur la balance des paiements de tout pays.• On sait que l'importation de biens ou de services nuit à l'industrie locale.

Source : <https://www.difference101.com/fr/importations-et-exportations-quelle-est-la-difference-entre-les-importations-et-les-exportations/> . consulter le 24/04/2023 à 22h00.

Nous avons vu dans ce tableau présent de manière claire et concise les avantages et les inconvénients d'une situation particulière. Il donne un aperçu des différents aspects à considérer lors de l'évaluation des options disponibles. Cette visualisation est utile pour prendre des décisions éclairées et équilibrées en pesant les avantages potentiels et les inconvénients associés. Compte tenu des avantages, ce mode a clairement des atouts majeurs. Les avantages peuvent inclure des éléments

⁵ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Fournisseur-recherche.htm> consulter le 18/04/2023 à 13h00.

⁶ Karl Mivilme de chene : « commerce international », édition Eyrolles, France, 2009, P.80.

⁷ <https://www.difference101.com/fr/importations-et-exportations-quelle-est-la-difference-entre-les-importations-et-les-exportations/> consulter le 24/04/2023 à 22h00.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

tels que des opportunités de croissance, des gains financiers, des améliorations de l'efficacité, l'acquisition de nouvelles compétences ou connaissances et une meilleure position concurrentielle.

1.2 Généralités sur l'exportation

L'exportation est le fait de céder des produits et ou services destinés à être commercialisés et vendre sur le marché étranger.

1.2.1 Définition d'exportation

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

Selon Rainelli «L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou service d'un ensemble économique»⁸.

L'exportation est la vente à l'étranger d'un produit fabriqué dans un pays d'origine. L'exportation peut être directe ou indirecte⁹.

Selon GREENWALD Douglas, « l'exportation le cadre de commerce extérieur, des biens prélevés dans un pays et transmis à un autre pays, le premier pays étant l'exportateur et le second l'importateur »¹⁰.

1.2.2 Les principes formes d'exportation

La pénétration des marchés étrangers se fait de différentes manières. Une entreprise exportatrice veut investir dans la commercialisation de ses produits et services, elle peut choisir sa forme d'exportation qui est : l'exportation directe, indirecte et coordonnée.

1.2.3 L'exportation directe

L'exportation directe, aussi dit exportation contrôlée à accorder à l'exportateur la maîtrise complétée de la commercialisation et à lui permettre de peser tous les risques associés. Cette alternative permet aux entreprises exportatrices de mieux comprendre le marché, d'avoir un réseau de communication stable et de profiter de tous les bénéfices qui en découlent. Cependant, les exportations contrôlées génèrent des investissements financiers initiaux élevés et nécessitent une grande expertise dans le processus d'exportation.

⁸ MICHEAL Rainelli « l'organisation mondiale de commerce », la découverte, 1999, P24.

⁹ MAYRHOFER Ulrike, « Management stratégique », édition Bréal, 2^e édition, France, 2007, P106.

¹⁰ GREENWALD Douglas, « Encyclopédie économique », édition Paris, 1984, P861.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

En revanche, l'exportation directe nécessite en générale la mobilisation des ressources interne importantes en matière de logistique, administratives, financières ou commerciale et des stocks dans les pays cible¹¹.

1.2.4 L'exportation indirecte

Exportation indirecte ou externalisation à l'exportation consiste à recourir à des intermédiaires agréés (exportateurs, circuits de distribution) pour fournir à l'entreprise exportatrice un accès indirect au marché d'exportation. Cette option se caractérise par un risque limité et un investissement moindre.

Cependant, cette externalisation se caractérise par une gestion politique commerciale et un manque de données quantitatives et qualitatives. Elle fait appel à des intermédiaires (exportateurs, circuits de distribution) habilités à assurer l'introduction indirecte des entreprises exportatrices sur le marché d'exportation. Cette forme d'exportation se caractérise par des risques limités et des investissements réduits. L'entreprise a la possibilité d'utiliser un intermédiaire, un négociant à l'exportation et une société de négoce international, ou d'exporter l'industrie par le biais de l'externalisation.

Cependant, cette externalisation se caractérise par un manque de maîtrise de la politique commerciale et un manque d'informations tant quantitatives que qualitatives¹².

1.2.5 L'exportation associée

L'exportation coordonnée signifie qu'une entreprise exporte en coopération avec d'autres entreprises. Il permet le partage des risques, des coûts, des ressources, des connaissances, des contacts et des activités. Cependant, la gestion de la politique commerciale est encore incomplète et il existe un risque élevé de malentendus en raison des différences culturelles et linguistiques. Les formes les plus courantes d'exportation unique sont le groupement d'exportation et le transport¹³.

1.2.6 Les avantages et les inconvénients d'exportation

Ce tableau présente les avantages et les inconvénients d'exportation :¹⁴

¹¹ Jean-Louis Amelon, Jean-Marie Cardebat : « les nouveaux défis de l'internationalisation », de Boeck supérieur, 16 avr.2010, P193.

¹² MAYRHOFER UIRIKE, « Management stratégique », édition, Bréal, France, 2007, P106.

¹³ Jean-Louis Amelon, Jean-Marie Cardebat : « les nouveaux défis de l'internationalisation », de Boeck supérieur, P198.

¹⁴ <https://www.difference101.com/fr/importations-et-exportations-quelle-est-la-difference-entre-les-importations-et-les-exportations/> consulter le 24/04/2023 à 22h20.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Tableau 2 Les avantages et les inconvénients d'exportation

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Elles permettent d'augmenter le revenu de l'exportateur ainsi que celui du pays.• Les exportations permettent d'exercer la domination du nom de l'entreprise ou du pays à l'échelle mondiale• Les exportations contribuent à créer de nouvelles opportunités d'emploi dans le pays.	<ul style="list-style-type: none">• Les exportations peuvent entraîner une pénurie de ces biens ou services à l'intérieur du pays.• Les exportations peuvent être une tâche fastidieuse en raison de la bureaucratie et des formalités juridiques à respecter. Cela peut, à son tour, représenter une charge financière pour l'entreprise et les ressources de la nation.

Source : <https://www.difference101.com/fr/importations-et-exportations-quelle-est-la-difference-entre-les-importations-et-les-exportations/>, consulté le 24/04/2023 à 22h20.

Nous avons vu dans ce tableau met en évidence de manière claire et organisée les avantages et les inconvénients de l'exportation. Il s'agit d'une représentation visuelle précieuse qui permet une évaluation équilibrée des implications de cette activité économique. En examinant attentivement les différents aspects, il devient clair que l'exportation offre des avantages importants, tout en présentant certains inconvénients. Du côté positif, l'exportation offre une opportunité de croissance économique et de prospérité en ouvrant de nouveaux marchés à l'échelle internationale. Il permet aux entreprises d'élargir leur clientèle potentielle et de profiter de la demande mondiale plus large. L'exportation favorise également la création d'emplois et l'amélioration des revenus, ce qui contribue au développement économique et social. Cependant, il est important de noter les inconvénients associés à l'exportation. Parmi eux figurent les risques de fluctuations des taux de change et les fluctuations des marchés internationaux, qui peuvent rendre les revenus incertains. De plus, l'exportation peut entraîner une dépendance excessive à l'égard des marchés étrangers, exposant les entreprises à des risques géopolitiques, à des barrières commerciales et à des changements réglementaires.

1.3 La différence entre l'importation et l'exportation

La différence entre l'importation et l'exportation réside dans la direction du mouvement des biens et des services entre les pays.

L'importation désigne l'acte d'acheter des biens et des services provenant d'autres pays pour répondre aux besoins et aux demandes du marché intérieur d'un pays donné. Cela implique d'importer des produits étrangers dans le pays pour les utiliser ou les revendre sur le marché intérieur. Par

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

exemple, un pays peut importer des produits manufacturés, des matières premières, des produits agricoles ou des services spécialisés pour répondre aux besoins de sa population ou de ses industries.

D'autre part, l'exportation fait référence à la vente de biens et de services produits dans un pays vers des marchés étrangers. Cela signifie que les produits nationaux sont vendus et expédiés vers d'autres pays pour répondre à la demande sur ces marchés étrangers. Les exportations peuvent inclure des produits manufacturés, des produits agricoles, des services professionnels, des technologies, des produits culturels et bien d'autres encore.

Ainsi, la principale différence entre l'importation et l'exportation réside dans la direction du flux des biens et des services.

Le tableau suivant présente les exportations par rapport aux importations :

Tableau 3: Les exportations par rapport aux importations

Commerce international	Les importations et les exportations font partie du commerce international.
Flux de marchandises	Les importations entraînent une entrée de marchandises tandis que les exportations entraînent une sortie de marchandises.
Flux de fonds	Les importations entraînent des sorties de fonds tandis que les exportations entraînent des entrées d'argent.
Impact sur les devises	Les importations affaiblissent la valeur de la monnaie tandis que les exportations la renforcent.

Source : <https://www.difference101.com/fr/importations-et-exportations-quelle-est-la-difference-entre-les-importations-et-les-exportations/>. consulté le 24/04/2023 à 22h20.

2 Section 02 : les instruments et les techniques de paiements

2.1 Les instruments de paiements

Si les conditions de paiement des importations et des exportations sont très volatiles, elles induisent paiement obligatoire avec prise en charge.

A l'international, on distingue le paiement par chèque, virement bancaire (SWIFT) et lettre de change. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre (promissory note), L'acheteur émet une facture sur la base de la commande du vendeur avenant –bill of exchange – émis par le vendeur et

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur¹⁵.

2.1.1 Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire¹⁶. Aussi le chèque se définit comme un titre par lequel une personne, dite tireur, donne l'ordre à une banque (ou établissement de crédit assimilé), dit tirée, de payer à vue une somme d'argent au profit d'une troisième personne dite porteur (ou bénéficiaire)¹⁷.

• Les avantages et les inconvénients de chèque

Ce tableau suivant présente les avantages et les inconvénients de chèque

Tableau 4: Les avantages et les inconvénients de chèque

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Facilité d'utilisation• Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.	<ul style="list-style-type: none">• Émission à l'initiative de l'acheteur• Temps d'encaissement parfois très long• Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire• Coût élevé pour les chèques de faibles montants• Risque de change si le chèque est établi en devises• Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne.• Risque de non-paiement si chèque impayé• Recours juridique parfois long et difficile

Source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P 142.

¹⁵ Ghislaine Legrand, Hubert martini, 2008, « gestion des opérations import-export » Dunod, Paris, 2008, P128.

¹⁶ Ghislaine Legrand, Hubert martini. Idem Ibid.

¹⁷ S.BRANA, M.CAZALS, 2006, la monnaie, 2^{ème} édition Dunod, Paris. P62.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Le tableau présentant les avantages et les inconvénients des chèques offre un aperçu clair des aspects positifs et négatifs de ce moyen de paiement spécifique. Du côté des avantages, on peut noter que les chèques offrent une certaine commodité pour effectuer des paiements. Un autre inconvénient des chèques est qu'ils peuvent être coûteux à traiter pour les institutions financières. Des frais peuvent être facturés pour l'émission ou l'encaissement de chèques, ce qui peut représenter un coût supplémentaire pour les utilisateurs

2.1.2 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. Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé¹⁸.

- **Les avantages et les inconvénients**

Ce tableau suivant présente les avantages et les inconvénients de la lettre de change.

Tableau 5 : les avantages et les inconvénients de lettre de change

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier)• Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque• Il détermine précisément la date d'échéance• Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930	<ul style="list-style-type: none">• La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol• Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur• Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé• Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises

Source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P 143.

¹⁸ Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P 143.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Le tableau présentant les avantages et les inconvénients d'une lettre de change met en évidence les différents aspects à considérer lors de l'utilisation de ce mode de paiement commercial. Parmi les avantages, on peut noter qu'une lettre de change offre une flexibilité en termes de délais de paiement. Un autre avantage de la lettre de change est qu'elle sécurise les créances clients. En utilisant une lettre de change, le créancier peut obtenir une garantie écrite de paiement du débiteur à une date précise, ce qui peut contribuer à instaurer la confiance entre les parties et réduire le risque de non-paiement. En outre, une lettre de change constitue une preuve documentaire de la transaction commerciale. Des erreurs dans le libellé ou la présentation des documents peuvent entraîner des retards ou des problèmes de paiement. Un autre inconvénient d'une lettre de change est qu'elle peut être sujette au risque de non-paiement.

2.1.3 Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire, une certaine somme à une date déterminée.

Le souscripteur d'un billet à ordre est obligé de la même manière que l'accepteur d'une lettre de change¹⁹.

- **Les avantages et les inconvénients**

Ce tableau présente les avantages et inconvénients de billet à ordre.

Tableau 6 : Les avantages et inconvénients de billet à ordre

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ;• Protéger par le droit cambiaire• Négociable et s'échange par endos (transmissible);• Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	<ul style="list-style-type: none">• le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés• Risque de perte ou de vol.• Emis à l'initiative de l'acheteur

Source : Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

Le tableau des avantages et inconvénients d'un billet à ordre donne un aperçu des aspects positifs et négatifs de ces moyens de paiement spécifiques, Parmi les avantages, on peut noter que le billet à

¹⁹ Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

ordre offre une certaine flexibilité en termes de délais de paiement. Les parties impliquées dans une transaction commerciale peuvent convenir d'une date d'échéance future pour le paiement, ce qui peut aider à gérer les flux de trésorerie et à planifier les paiements plus efficacement, Un autre avantage d'un billet à ordre est qu'il peut servir de garantie notariée pour le paiement. En signant un billet à ordre, le débiteur s'engage légalement à payer la dette à une date déterminée. Cela peut fournir une sécurité supplémentaire au créancier et réduire le risque de non-paiement.

2.1.4 Le virement bancaire

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (le débiteur), au profit de l'exportateur (créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères²⁰.

Le virement s'effectue par trois manières

- **Le téléx** : c'est une forme de paiement rapide, le virement téléx n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieure, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.

- **SWIFT** : c'est l'instrument de règlement le plus utilisé le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement²¹.

- **Le courrier** : l'ordre de paiement transit par voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

- **Les avantages et les inconvénients :**

Ce tableau présente les avantages et les inconvénients de virement bancaire

Tableau 7 : Les avantages et les inconvénients de virement bancaire

Les avantages	les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Très rapide et sûr sur le plan technique.• Peu onéreux.• Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition	<ul style="list-style-type: none">• Emission à l'initiative de l'acheteur.• Temps plus ou moins selon le circuit bancaire utilisé.• Risque de change si le virement est libellé en devises.

Source : Hubert martini, « techniques de commerce international », DUNOD, à jour au 1er septembre 2017, 11 rue Paul BERT 92240 Malakoff p179.

²⁰ Lasary, « le commerce international », édition Dalloz, Belgique, 2005, p191.

²¹ MARTINI Hubert, Techniques de commerce international», édition Dunod, paris, 2007, P179.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Nous avons vu dans ce tableau présente de manière claire et organisée les avantages et les inconvénients du virement bancaire en tant que méthode de paiement. Il offre une vue d'ensemble des aspects positifs et négatifs de cette pratique, permettant aux utilisateurs de prendre des décisions éclairées quant à son utilisation.

Avantages, on peut noter que le virement bancaire permet un transfert de fonds rapide et efficace entre comptes. Il offre également un haut niveau de sécurité et de fiabilité pour les transactions, garantissant ainsi la protection des fonds. De plus, le virement électronique est largement accessible et disponible à l'échelle internationale, ce qui facilite les virements transfrontaliers. Il permet également le suivi des transactions et fournit un historique détaillé des mouvements de fonds. Enfin, le processus de virement bancaire est généralement simple et facile à utiliser.

Cependant, certains inconvénients liés au virement bancaire doivent être pris en considération. Premièrement, il peut y avoir des frais associés aux virements bancaires, en fonction des frais de traitement et des taux de change applicables. De plus, le partage des informations bancaires nécessaires au transfert comporte certains risques de sécurité.

2.2 Les techniques de paiements

On peut classer les techniques existantes en deux grandes catégories, à savoir les techniques documentaires et non documentaires.

2.2.1 L'encaissement direct

L'encaissement simple ou le transfert libre, est l'acte par lequel l'acheteur ordonne à sa banque de transférer une somme d'argent pour règlement d'une transaction commerciale, au profit de son créancier, auprès d'une banque étrangère. Cette technique de paiement est utilisée entre partenaires qui se connaissent²².

Il existe différents types d'encaissement direct :

- L'encaissement simple
- Le paiement à la commande
- Le paiement à la facturation
- Le paiement ex-usine

²² PASCO C, « commerce international », Edition DUNOD, Paris 1999 P 99

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

2.2.2 Le contre remboursement

- **Définition**

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement.

Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant la rémunération. Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change²³.

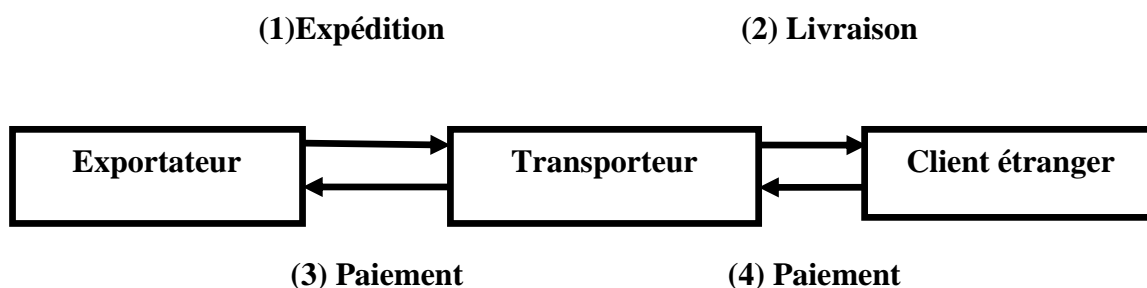
- **Les intervenants dans le contre remboursement**

- **L'expéditeur** remet la marchandise au transporteur et par lettre d'instruction, lui précise la somme qui doit être inscrite sur le moyen de paiement qu'il doit récupérer en échange de la remise de la marchandise au destinataire.

- **Le transporteur** doit accepter le montant qui lui est confié et exécuter la mission

- **L'importateur** : reçoit, comme convenu, les marchandises, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondante.

Figure 1 : Représentant le fonctionnement du contre remboursement²⁴.



Source : G.LEGRAND :H.MARTINI « Management des opérations de commerce international » 7ème édition, P 137.

Le contre remboursement est un mode de paiement utilisé dans le commerce où le destinataire paie le montant dû au moment de la livraison de la marchandise. Ce commentaire explique le fonctionnement de cette méthode de paiement.

²³ LAZER, « le commerce international, à la portée de tous », 2005, p 201.

²⁴ G.LEGRAND :H.MARTINI « Management des opérations de commerce international » 7ème édition, P 137

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Le tableau présenté offre une explication claire et concise du fonctionnement du contre remboursement. Il met en évidence les différentes étapes du processus, ce qui permet de comprendre facilement comment cette méthode de paiement fonctionne.

La première étape du contre remboursement est la commande de la marchandise par l'acheteur auprès du vendeur. Une fois la commande passée, le vendeur prépare la marchandise pour l'expédition.

La deuxième étape est l'expédition de la marchandise par le vendeur. Le tableau mentionne que le vendeur utilise généralement un transporteur pour livrer la marchandise au destinataire.

La troisième étape est la livraison de la marchandise au destinataire. Lorsque le transporteur arrive à la destination, il présente la marchandise au destinataire et lui demande de payer le montant dû.

La quatrième étape est le paiement du destinataire. Si le destinataire accepte la marchandise et souhaite procéder à l'achat, il paie le montant dû au transporteur. Le transporteur remet ensuite le paiement au vendeur.

En résumé, la figure offre une représentation claire et précise du fonctionnement du contre remboursement. Il montre les différentes étapes, de la commande à la livraison et au paiement, ce qui permet de comprendre facilement comment cette méthode de paiement fonctionne dans le cadre des transactions commerciales.

• Les avantages et les inconvénients

Ce tableau suivant présente les avantages et les inconvénients du contre remboursement²⁵.

Tableau 8 : Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Simplifié• Rapidité	<ul style="list-style-type: none">• Le chèque peut être sans provision.• L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises.• En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entreposage, sans compte qu'il devra rapatrier cette marchandise.• Si le paiement est fait en devises étrangères, l'exportateur s'expose au risque de change.

Source : Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », Edition ERPI, Québec, 2005, p 265.

²⁵ Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », Edition ERPI, Québec, 2005, p 265.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Ce tableau présente de manière organisée les avantages et les inconvénients du contre remboursement en tant que méthode de paiement dans le commerce. Il offre une analyse complète des aspects positifs et négatifs de cette pratique, ce qui permet aux utilisateurs de prendre des décisions éclairées quant à son utilisation.

2.2.3 La remise documentaire

- **Définition**

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. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes²⁶.

- **Les intervenants**

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

Tableau 9: Les intervenants de la remise documentaire

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

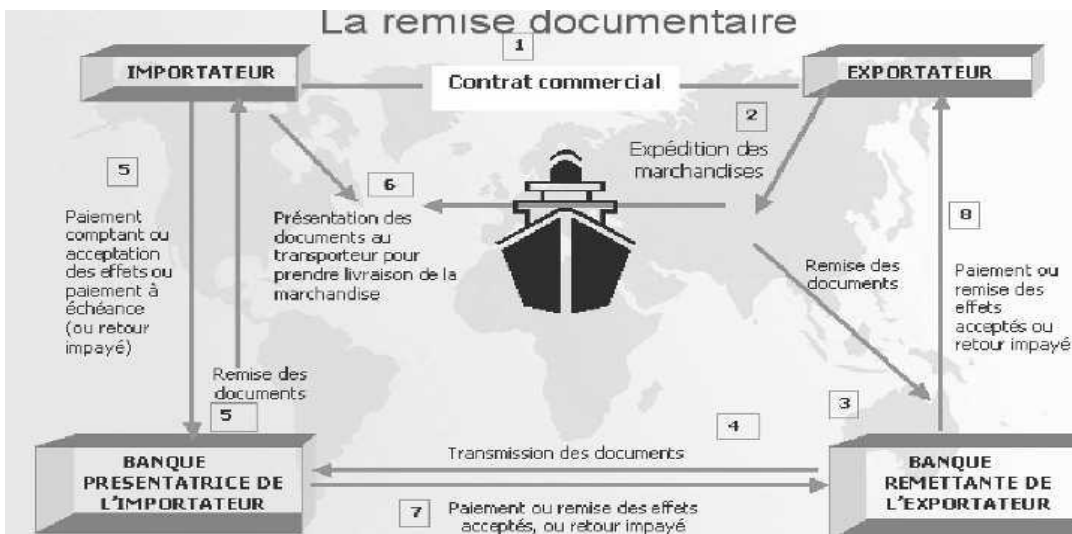
Source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P146.

Cette figure présente le schéma de la remise documentaire

²⁶ Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P145.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Figure 2: Le fonctionnement de la remise documentaire



Source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P 146.

• Mode de réalisation de la remise documentaire

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due). La remise D/A signifie documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur²⁷.

• Les avantages et les inconvénients

Ce tableau présente les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Tableau 10: les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins 	<ul style="list-style-type: none"> Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. Cette pratique favorise

²⁷ Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P146

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

rigoureuse sur le plan des documents et des dates. <ul style="list-style-type: none">• Le coût bancaire est minime.	la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).
---	---

Source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{eme} édition, Dunod, Paris 2008 P147.

Nous avons vu dans ce tableau offre une analyse claire et concise des avantages et des inconvénients de la remise documentaire en tant que méthode de paiement dans les transactions commerciales internationales. Il met en évidence les différents aspects de cette méthode, permettant aux utilisateurs de mieux comprendre ses implications et de prendre des décisions éclairées.

Les avantages, on peut noter que la remise documentaire facilite les transactions internationales en garantissant un paiement sécurisé. Il réduit également le risque de non-paiement pour le vendeur et fournit une preuve de livraison grâce aux documents requis. De plus, il permet une gestion efficace des documents commerciaux et des procédures douanières, favorisant une meilleure traçabilité des marchandises. Enfin, un virement documentaire permet d'instaurer la confiance entre les contractants en fixant des conditions de paiement claires, Cependant, certains inconvénients associés à la livraison de documents doivent être pris en considération. Premièrement, ce processus peut entraîner des frais supplémentaires liés aux services bancaires et à la gestion des documents, ce qui peut entraîner une augmentation des coûts pour les parties concernées. De plus, un transfert documentaire peut être complexe et nécessite une expertise bancaire pour s'assurer que toutes les exigences sont remplies. Par conséquent, il est important de noter que ce mode de paiement peut être plus coûteux que d'autres alternatives.

2.2.4 Le crédit documentaire

« Le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, des documents déterminés »²⁸.

• Les intervenants

• **Donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

²⁸ Moussa Lahlou, le crédit documentaire, ENAG éditions, Alger, page19, année 1999

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

• **Banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

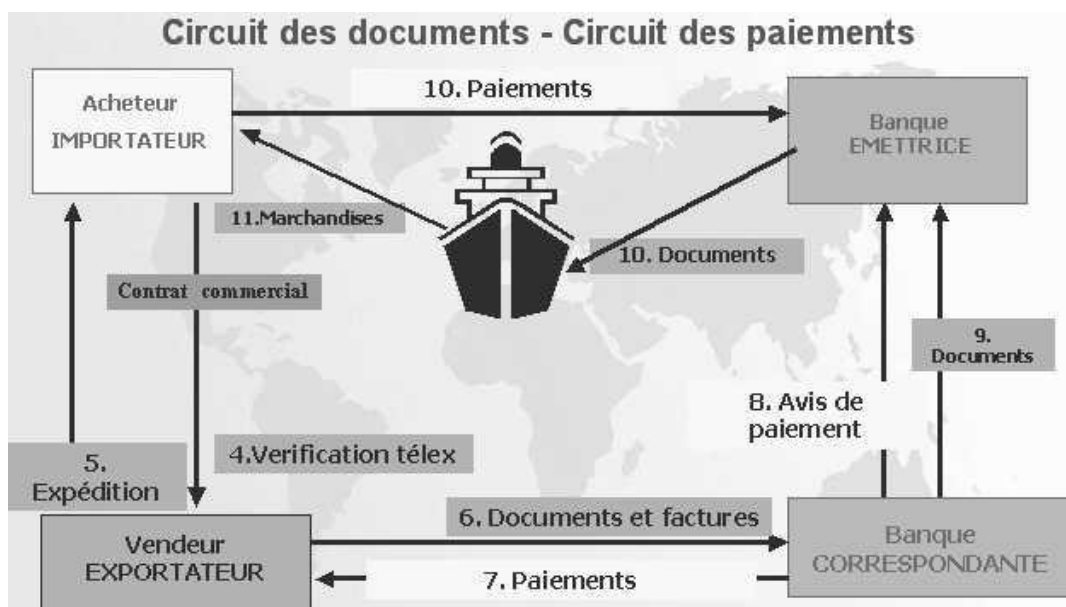
• **Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmant.

• **Banque confirmant** : Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice

Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmant (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés²⁹

Ce schéma présente le crédit documentaire :

Figure 3: Déroulement du crédit documentaire



Source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P150.

• La réalisation du crédit documentaire

On distingue quatre modes de réalisation :

Par paiement à vue Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

²⁹ Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P150

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Par paiement différé Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents **requis**, selon le délai fixé dans l'accréditif. Le point de départ des x jours est soit :

- la date de facture ;
- la date de document de transport ;
- la date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice.

Par acceptation La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré doit être le donneur d'ordre (l'acheteur). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmant conformément à son engagement.

Par négociation La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé.

• Les avantages et les inconvénients

Ce tableau présente les avantages et les inconvénients de crédit documentaire³⁰.

Tableau 11: Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Corps de règles universelles RUU 600 de la CCI• Garanties et moyens de paiement• Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires• Seule la fraude permet l'opposabilité au paiement	<ul style="list-style-type: none">• Formalisme dans la vérification des documents (plus de 75 % des remises de documents en banque présentent des irrégularités fussentelles minimales)• Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts• Coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant• Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication)

Source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P153.

Le tableau fournit une analyse claire et concrète des avantages et des inconvénients du crédit documentaire en tant que méthode de paiement dans les transactions commerciales internationales.

³⁰ Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2^{ème} édition, Dunod, Paris 2008 P153.

CHAPITRE 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation

Il met en évidence les différents aspects de cette méthode, permettant aux utilisateurs de mieux comprendre ses implications et de prendre des décisions éclairées.

Il réduit également le risque de non-paiement par l'acheteur et facilite l'obtention d'un financement par crédit bancaire. De plus, il démontre le respect des conditions commerciales et documentées, ce qui renforce la confiance entre les parties contractantes. Enfin, la lettre de crédit suit un processus structuré et transparent qui en facilite la gestion et le suivi. Cependant, il est important de noter certains inconvénients associés aux lettres de crédit. Premièrement, ce processus peut entraîner des frais et des coûts bancaires et de gestion de documents supplémentaires, ce qui peut entraîner une augmentation des coûts pour les parties. De plus, le processus peut être complexe et nécessite une expertise bancaire pour s'assurer que toutes les exigences sont satisfaites. Les délais de traitement peuvent également être plus longs, ce qui peut entraîner des retards dans le traitement des transactions. De plus, certaines banques peuvent refuser d'ouvrir ou d'approuver des lettres de crédit pour certains pays ou secteurs.

Conclusion

En conclusion, le processus d'importation et d'exportation revêt une grande importance dans le contexte du commerce international. Ces activités permettent aux pays de se connecter, de collaborer et de prospérer sur le plan économique en échangeant des biens et des services à travers les frontières.

L'importation offre aux pays la possibilité d'accéder à des produits qui ne sont pas disponibles localement, permettant ainsi de satisfaire les besoins et les demandes du marché intérieur. Cela favorise la diversification de l'offre, réduit les coûts de production et stimule la compétitivité. En même temps, l'exportation permet aux pays de valoriser leurs avantages compétitifs en vendant leurs produits et services sur les marchés internationaux. Cela favorise la création d'emplois, la croissance économique et génère des revenus essentiels pour le développement du pays.

Le processus d'importation et d'exportation implique diverses étapes, allant de l'identification des produits à échanger, à la recherche de partenaires commerciaux, en passant par les négociations contractuelles, les procédures douanières et la logistique de transport. La conformité aux réglementations commerciales et aux exigences douanières est également un élément crucial pour assurer des échanges commerciaux fluides et efficaces.

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Introduction :

Une entreprise, souvent au début de son processus d'internationalisation, cherchera à s'étendre sur les marchés étrangers, car exporter signifie non seulement vendre à l'étranger pour vendre plus de produits et réaliser des bénéfices, mais aussi s'adapter à de nouveaux marchés étrangers. La recherche de clients étrangers consiste à approfondir la compréhension des clients en sélectionnant et en recherchant des marchés étrangers et en menant des explorations. Afin de mener à bien l'activité d'importation, elle a besoin d'un fournisseur, elle doit donc diversifier ses sources d'approvisionnement et rechercher des fournisseurs à l'étranger, déterminer leur profit et identifier les fournisseurs potentiels.

Dans ce chapitre, nous présenterons les procédures d'importation et la performance de l'entreprise.

1 Section 01 : Les procédures d'importation

Dans cette première publication je vous comment se déroule la procédure d'importation en Algérie.

1.1 L'approvisionnement et l'achat dans une entreprise et la réalisation de contrat de vente à l'international

1.1.1 L'approvisionnement :

L'approvisionnement consiste à chercher et à acquérir des biens et services. Il vise à assurer que l'entreprise fabrique et fournit des produits ou services au bon moment au bon prix et au moindre des coûts pour satisfaire les clients et générer un bénéfice pour l'entreprise.

- **Définition :**

Plusieurs définitions ont été attribuées à l'approvisionnement :

Selon DURAN. J.P (2003) : « l'approvisionnement consiste à déclencher les livraisons en fonction des besoins des clients internes (la production) et les clients externes »³¹

³¹ DURAN. J.P, « Les approvisionnements », édition Gualino, Paris, 2003, P. 12.

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Selon PERSON. H (2000) : « l'approvisionnement désigne la fonction qui consiste à alimenter les sites de production »³²

La fonction « approvisionnement » se situe en amont de la production dans le cycle d'exploitation de l'entreprise. Elle peut donc se définir comme étant de fonction responsable de l'acquisition des biens ou des services nécessaires au fonctionnement quotidien de l'entreprise.

La fonction approvisionnement comprend l'ensemble des opérations par lesquelles sont mis à la disposition de l'entreprise tous les produits et services dont elle a besoin et qu'elle doit se procurer à l'extérieur.

Cette fonction est étroitement liée aux autres fonctions de l'entreprise :

- La production (absence d'arrêt dans la production)
- L'activité commerciale (respect des délais de livraison)
- Le système financier (réduction du coût des produits achetés grâce à une meilleure définition des besoins).

• Objectifs de la fonction d'approvisionnement :

La mission générale de la fonction « l'approvisionnement » est de mettre à la disposition des unités de production les biens en qualité et quantité suffisantes. Ceci est réalisé selon les objectifs suivants.³³

- **Objectif des coûts** : Les services d'approvisionnement cherchent toujours à réduire les coûts d'achat (par le choix du fournisseur offrant des prix plus avantageux) et à minimiser les coûts de gestion.
- **Objectif de fonctionnement** : Les services d'approvisionnement doivent mettre à la disposition du service production des quantités de matières suffisantes pour son bon fonctionnement afin d'éviter tout arrêt ou ralentissement de la fabrication.
- **Objectif de qualité** : La qualité est une condition importante pour la réussite d'un produit. Le choix du produit et de fournisseur de qualité assure une sécurité indispensable pour l'entreprise.

1.1.2 La fonction d'achat :

• Définition :

L'achat peut être défini comme le fait d'acquérir un bien ou un droit en échange d'une contrepartie financière.

³² PERSON. H, « Guide pratique de la fonction achat et approvisionnement en PME/PMI », édition. Maxime, Paris, 2000, P. 24.

³³ Fournie Paul, Ménard, Jean-Pierre, « Gestion de l'approvisionnement et des stocks », 2ème édition, Paris, 2004, p10

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Donner une définition simple de la notion achat reviendrait à la considérer comme étant « l'ensemble des dépenses externes négociables d'une entreprise en excluant les dépenses sociales »³⁴

De cette définition, on peut exclure les dépenses telles que :

- Les salaires et les charges du personnel
- Les taxes, impôts, les subventions, et les dépenses divers.

- **Les enjeux de la fonction d'achat :**

Les enjeux assignés à la fonction achat peuvent varier d'une organisation à une autre.

- **Les enjeux stratégiques :** nombreuses stratégies sont mises en œuvre par la fonction achat dans l'exécution de ses tâches. On retrouve le choix du fournisseur en veillant au prix de la prestation, qualité, et délais de la livraison, dans la gestion et développement des relations avec les fournisseurs clés.
- **Les enjeux économiques :** Les achats constituent un élément déterminant de maîtrise de l'équilibre financier d'un établissement, Alors leur bonne gestion et la maîtrise des coûts est essentielle. Ils précisent que la fonction achat est engagée dans les initiatives et plans de réduction des coûts vis-à-vis de la direction générale et de la direction financière, elle demeure un levier d'optimisation des marges. La fonction achat est celle qui engage le plus des charges externes dans l'entreprise et responsable de leur maîtrise et de leur diminution.
- **Enjeux humains :** il s'agit du développement de la compétence du personnel du service, ainsi que d'autres services, par la gestion et l'acquisition de compétences techniques et professionnelles liées au processus.

1.1.3 La demande d'achat et la demande d'approvisionnement :

a. La demande d'achat :

La demande d'achat est un document émis par tout service de l'entreprise lorsqu'il y a besoin d'acquies un produit ou un service. Ce document recense l'ensemble des renseignements nécessaires pour l'évaluation et ensuite l'acquisition du besoin. Donc la demande d'achat a pour but de déclencher des achats auprès des fournisseurs externes.

b. La demande d'approvisionnement (DAI) :

La demande d'approvisionnement interne peut prendre la forme d'une liste de besoins, provenant de différents magasins ou de différentes zones. Elle fait de bon de commande. Elle peut en fonction

³⁴ Jean Claude Tarondeau « l'acte d'achat et la politique d'approvisionnement » édition organisation, paris 1979, p 85.

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

du logiciel utilisé préciser les informations relatives au stockage de ces produits. Donc la demande d'approvisionnement s'adresse principalement au magasin et stock interne.

1.1.4 L'expression du besoin :

Le succès d'un achat passe avant tout par une identification précise des besoins que doit faire l'acheteur avant de passer la commande.

- **Définition :**

L'expression d'un besoin est le point qui indique les articles à acheter, de quelle quantité et pour quel montant. Les besoins sont exprimés à partir du programme de production ou de consommation, le service des achats est avisé des besoins, par la réception d'une demande d'achat émise par le service gestion des stocks de l'entreprise.

- **Le calcul du besoin :**

Le calcul des besoins passe par les étapes suivantes :

- **Besoin bruts**

Consiste à calculer le nombre de matière nécessaire pour chaque article

$$\text{Besoins bruts} = \text{Nombre d'appareille à réaliser dans l'année} \times \text{Coefficient} + 02 \text{ Mois de Sécurité} \times \text{coefficient}$$

- **Stock disponible**

$$\text{Stocks disponibles} = \text{Stock magasin} + \text{en cour de réception} + \text{en cour de Livraison} + \text{Solde de commande}$$

- **Besoin nets**

$$\text{Besoins nets} = \text{Besoins bruts} - \text{Stocks disponible}$$

1.1.5 Le cahier de charge :

C'est la description définitive de l'objet demandé, on distingue deux types de cahier des charges:

- **Un cahier des charges technique :**

Qui consiste en une pièce d'outillage ou un plan sur lequel on indique toutes les données techniques.

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

- **Un cahier des charges d'exécution :**

Qui comprend la description des besoins de l'acheteur en termes de puissance pour un objectif donné, on trouve aussi une description pour une analyse chimique ou caractéristique physique se référant à une norme fixée par l'organisme acheteur.

1.1.6 L'appel d'offre :

Un appel d'offres est une procédure par laquelle un acheteur potentiel demande à différents offreurs de faire une proposition commerciale chiffrée en réponse à la formulation détaillée (cahier des charges) de son besoin de produit, service ou prestation.³⁵

En distingue 2 types de l'appel d'offre :

- **Les appels d'offres « ouverts »**

Ce type d'appel d'offre est destiné à l'ensemble des fournisseurs potentiels, car ils peuvent soumissionner à la suite d'annonces ou notifications publiques.

- **Les appels d'offres « restreints »**

Le demandeur ne s'adresse qu'à un nombre limité d'entreprises, vu leurs compétences et les relations précédentes, dans ce type le demandeur passe par la procédure de pré qualification, seuls les fournisseurs approchés par l'entreprise peuvent soumissionner.

1.1.7 La douane :

La douane est une institution gouvernementale chargée du contrôler et de réguler le flux de marchandises, de biens et de personnes à travers les frontières d'un pays.

- **Définition de la douane:**

La douane est une agence gouvernementale chargée du contrôle juridique et financier des mouvements transfrontaliers de marchandises et de capitaux, ainsi que de la perception des droits de douane et de la taxation des marchandises entrant dans la région pour limiter les importations et protéger la production

- **Les missions de la douane :**

Les missions de la douane sont généralement fixées dans la loi douanière et spécifiées par L'article 3 du Code des Douanes Algérien

- **La mission économique :**

Elle a pour objectifs :

- La protection de l'économie nationale

³⁵ <https://www.definitions-marketing.com/definition/appele-d-offres/> consulter le 01/05/2023 à 15H00

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

- Assurer la protection des explorations et de faciliter les opérations de commerce par l'application des règles douanières économiques ;
- Assumer l'établissement et l'analyse des statistiques du commerce
- Rassurer la promotion des échanges commerciaux et l'application de la politique commerciale par la mise en œuvre des accords commerciaux préférentiels internationaux

- **La mission fiscale**

Elle a pour objectifs :

- D'assurer le recouvrement de toutes les impositions fiscales et parafiscales à l'importation en faisant application de la réglementation nationale, de même qu'effectuer un certain nombre de contrôles essentiels, aussi bien à l'importation qu'à l'exportation.
- De mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et de la loi tarifaire.

- **Les autres missions de la douane**

L'administration des douanes a notamment pour missions :

- La lutte contre l'importation illicite des marchandises
- La lutte contre la fraude
- La lutte contre contrefaçon et contre bondes.
- Les autres articles portant atteinte à la moralité et aux bonnes mœurs.
- La lutte contre les stupéfiants psychotropes ainsi que tous produits portant Atteinte à la santé de la population.
- De veiller conformément à la législation la protection de la faune et de la flore
- Elle apporte son concours à divers administrations notamment la police de la route, le contrôle et la pêche l'administration fiscale³⁶

1.2 Le choix de mode de transport :

La logistique internationale est un vaste domaine qui se définit par la gestion et la coordination des activités d'importation et d'exportation

1.2.1 Définition Le transport international :

Le transport est un moyen indispensable dans le processus d'achat à l'étranger. Et pour ce fait les entreprises choisissent ce dernier en fonction du coût, du délai et de sécurité. Généralement elles confient ces opérations à un partenaire extérieur tel le transitaire qui s'occupe de l'organisation des prestations logistiques.

³⁶ <http://www.douane.gov.dz> consulté le 09/05/2023

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

- **Le choix du mode transport :**

Une bonne stratégie de transport est un élément fondamental d'un import/export réussi. Les termes et conditions utilisés dans le contrat de vente déterminent qui utilise dans le contrat de vente et qui supporte les frais de transport, l'acheteur ou le vendeur. En revanche, dans tous les cas, les coûts de transport font partie intégrante du coût de produit et déterminent sa compétitivité sur le marché cible, il faut franchir quatre étapes préliminaires.

- Première étape : Connaître ses propres besoins
- Deuxième étape : Connaître les besoins et les capacités du client
- Troisième étape : Évaluer les différents transporteurs
- Quatrième étape : Obtenir le meilleur prix

1.2.2 Les différents modes de transports internationaux :

Le transport est un outil stratégique et crucial pour l'acheminer d'une marchandise ou d'un bien ou encore d'un produit donné. Le domaine de transport comprend modes à savoir les modes terrestres, aériens et maritimes

Figure 4: Les différents modes de transport internationaux



Source : <https://www.mceexpress.fr/les-differents-modes-de-transport-en-logistique>. By MCE 29 novembre 2022, consulter le 14/05/2023.17:18 H.

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

- **Le transport maritime :**

Tout au long du siècle dernier, le secteur du transport maritime a vu le volume total des échanges augmenter constamment. Les progrès technologiques ont en outre contribué à rendre le transport maritime toujours plus efficace et rapide.

En tonnage, l'essentiel du transport international de marchandises s'effectue par voie maritime.

Le transport maritime est le mode de transport international le plus ancien, il représente encore aujourd'hui 70 % du commerce international en volume.³⁷

- **Le transport terrestre :**

Le secteur du transport terrestre regroupe : le transport routier, le transport ferroviaire et Le transport par canalisation

- **Le transport routier :** Le transport routier reste le moyen le plus utilisé pour se déplacer à l'intérieur de pays afin de transporter les voyageurs ou les marchandises, le transport par voie routière est le mode plus simple et le plus souple, car son infrastructure est banalisée et permet l'option de transport de porte à porte. À partir de la simple piste d'origine, les routes ont pris progressivement des formes de plus en plus évoluées sur les mêmes itinéraires. Enfin, la route, qui n'est pas close, ne crée pas une rupture dans l'espace qu'elle traverse.³⁸

- **Le transport ferroviaire :**

Le transport ferroviaire de passagers est un objet couvert par la littérature scientifique de manière assez disparate selon la discipline : largement couvert par le champ de l'histoire et celui de l'économie ; couvert partiellement par les études politiques surtout depuis le lancement de l'initiative en faveur de la grande vitesse de l'administration Obama ; couvert de manière lacunaire par le champ de la géographie des transports.

- **Le transport par canalisation :** Appelé également transport pipeline, il consiste à transporter des matières fluides au moyen de conduites constituant généralement un réseau. Les pipelines portent des noms spécifiques selon le produit transporté.

Les principaux systèmes du transport pipeline sont :

- gazoduc : Pour le transport du gaz naturel,
- oléoduc : Pour le transport des hydrocarbures liquides, dont surtout le pétrole,
- aqueducs : Pour le transport de l'eau douce, surtout pour l'irrigation,
- oxygénoducs : Pour le transport de l'oxygène.

³⁷ D. Chevalier, F. Duphil : « transport à l'international », Edition, FOUCHER, Vannes, 2009, p138.

³⁸ APEC – Référentiel des métiers cadres de la logistique et du transport.

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

• Le transport aérien:

Le transport aérien est un mode de déplacement de personnes ou marchandises utilisant l'avion ou l'hélicoptère. Ce mode est plus récent ; il est apparu au début du siècle comme une nouvelle technique de transport. En Algérie, le secteur du transport aérien est en pleine expansion grâce aux nouvelles infrastructures réalisées grâce aux plans de développement engagé dans le cadre de la relance économique. L'entreprise nationale « Air algérien » est aussi en pleine phase de modernisation grâce aux nouveaux équipements acquis ces dernières années. Le transport aérien est un mode du transport bénéficie de plusieurs avantages.³⁹

- **Rapidité** : ce mode permet de prendre en charge les demandes urgentes.
- **Sécurité** : c'est le mode du transport le plus sûr avec le plus bas nombre d'accidents enregistrés.
- **Régularité**: la disponibilité des lignes régulières et une bonne planification des flux de transport.
- **Fiabilité** : les nombreuses réglementations de la bonne traçabilité de fret aérien font de l'avion le moyen du transport le plus fiable

• Le transport fluvial :

Le transport fluvial est l'un des plus anciens modes de transport. Bien que la voie d'eau entrave la circulation terrestre, elle offre des infrastructures transportables gratuites et est un moteur en amont. Les avantages naturels et les traditions séculaires ont donné à certains pays un avantage dans le trafic fluvial. La finitude et le trafic fluvial, sous leurs diverses formes, créent les conditions d'accessibilité et de services de certains territoires⁴⁰

1.2.3 Les incoterms (International Commercial Terms) :

Le nombre des intervenants dans le négoce international oblige les partenaires à préciser les termes de leurs contrats afin de réduire au minimum les risques de litiges.

Les incoterms ou international commercial terms répondent en partie à cet objectif. Ils sont définis par la chambre de commerce internationale depuis 1936. Ils ont subi plusieurs modifications en 1953, en 1980, en 1990, puis plus récemment en 2000 pour tenir compte des évolutions du commerce international.⁴¹

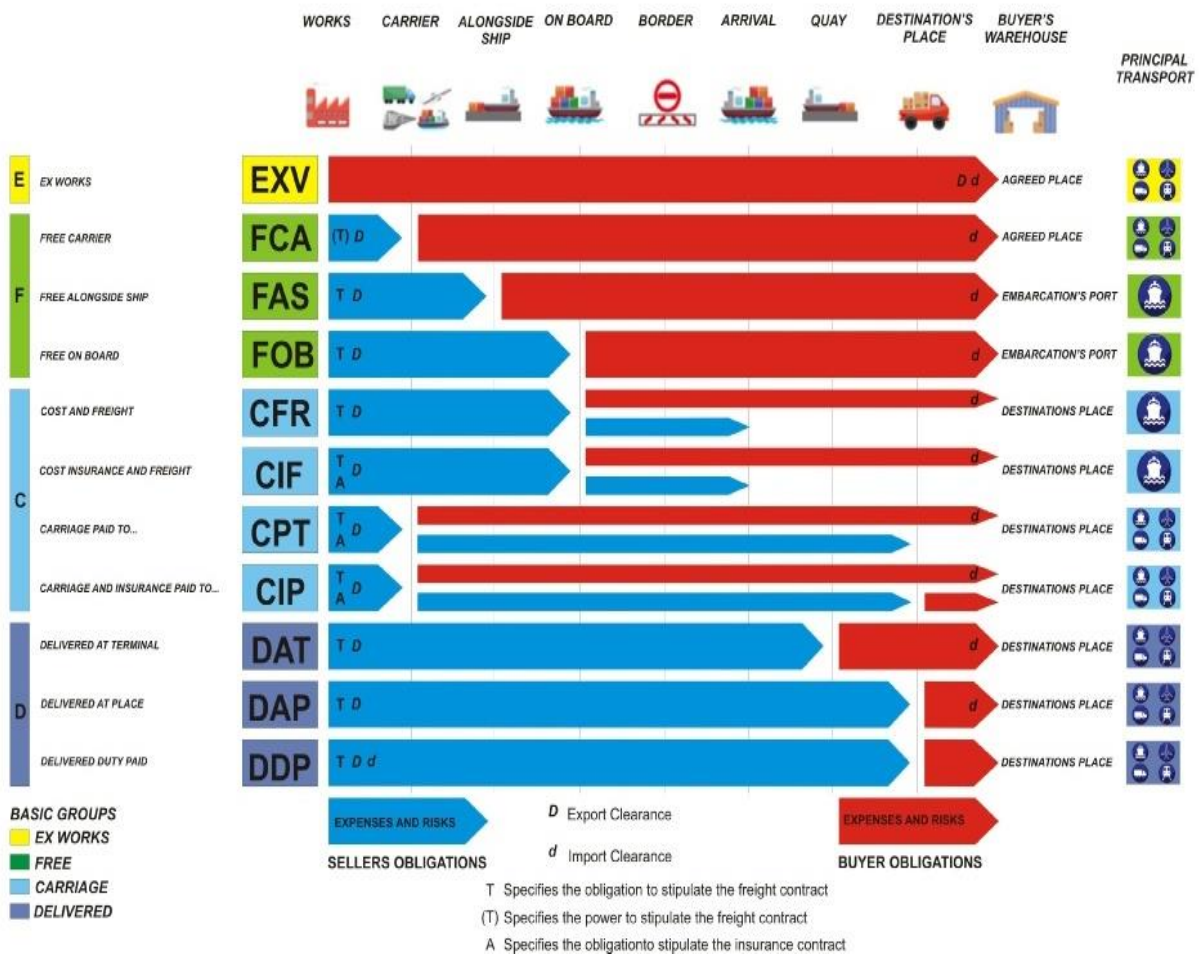
³⁹ [Moïse Donald DAILLY](#), Logistique et transport international de marchandises - Guide pratique Edition 2013, p.172.

⁴⁰ CARON F. (1992) « Introduction : l'évolution des transports terrestres en Europe (1800-1940) ».histoire, économie et société.1992.n° 1.P.06.

⁴¹ Gérard.Baglin « Management industriel et logistique », édition ECONOMICA, Paris 2007 page 434

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Figure 5: Les incoterms 2000 jusqu'à 2010



Source : Article par Alt Systems Universe of Logistics <https://alts.biz/lt/incoterms-2000-i-2010>, consulter le 14/05/2023.17:09 H.

• Les treize incoterms- CCI 2000

Les Incoterms définissent les responsabilités et les obligations des vendeurs et des acheteurs dans le cadre des contrats commerciaux internationaux. En d'autres termes, ils définissent clairement quand et qui supporte le risque du transport des marchandises. À cette fin, il existe treize (13) Incoterms qui expliquent les obligations des acheteurs et des vendeurs comme il montre le tableau suivant :

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Tableau 12: Les incoterms 2000

Incoterms	Signification	Sigle	Type de transport	Transfert de risques
Ex Works	A l'usine	EXW	Polyvalent	A l'usine (vente Départ)
Free Carrier	Franco transporteur... (point désigné)	FCA	Polyvalent	En tout lieu convenu dans la zone de préacheminement (vente Départ)
Free Along Side Ship	Franco le long du navire (port de départ)	FAS	Maritime	A quai, le long du navire (vente Départ)
Free On Board	Franco à bord (port de départ)	FOB	Maritime	Lorsque la marchandise se franchi le bastingage du navire au port d'embarquement (vente départ)
Cost and Freight	Coût et fret (port d'arrivée)	CFR	Maritime	Lorsque la marchandise se franchi le bastingage du navire au port d'embarquement (vente départ)
Cost Insurance Freight	Coût Assurance Fret (port d'arrivée)	CIF	Maritime	Lorsque la marchandise se franchi le bastingage du navire au port d'embarquement (vente départ)
Cost Paid To	Fret, port payé jusqu'à (lieu convenu dans le pays de destination)	CPT	Polyvalent	A la remise de la marchandise au 1 ^{er} transporteur dans les locaux du vendeur (vente départ)
Cost Insurance Paide To	Fret, port payé, assurance comprise jusqu'à (lieu convenu	CIP	Polyvalent	A la remise de la marchandise au 1 ^{er} transporteur dans les locaux du vendeur (vente départ)

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

		dans le pays de destination			
Delivered Ex Ship		Rendu à bord (port d'arrivée)	DES	Maritime	Au port destination convenu, marchandise à bord (vente arrivée)
Delivered Ex Quay		Rendu à quai (port d'arrivée)	DEQ	Maritime	Au port destination convenu, marchandise à bord (vente arrivée)
Delivered at Frontier		Rendu frontière	DAF	Polyvalent	Au point frontière convenu (vente arrivée)
Delivered Duty Unpaid		Rendu, droits non acquittés	DDU	Polyvalent	Au lieu convenu dans la zone de postacheminement, droits de douane non acquittés (vente arrivée)
Delivered Duty Paid		Rendu, droits acquittés	DDP	Polyvalent	Au lieu convenu dans la zone de postacheminement, droits de douane acquittés (vente arrivée)

Source : Gérard.Baglin « Management industriel et logistique », édition ECONOMICA, Paris 2007 page 434.

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

2 Section 02 : la performance de l'entreprise

Dans cette section nous essayons d'éclairer la notion de performance, en présentant un certain nombre de définitions de quelques notions voisines.

2.1 Définition :

« La performance dans une entreprise est tout ce qui, et seulement ce qui contribue à atteindre ces objectifs stratégiques ». Ce qui revient à dire que, la performance dans une entreprise est tout ce qui, et seulement ce qui contribue à diminuer le cout ou à augmenter la valeur, isolement.⁴²

Selon MALLOT Jean louis et maitre JEAN Chales définis la performance comme étant l'association de l'efficacité et de l'efficience ou l'efficacité consiste pour une entreprise à obtenir des résultats dans le cadre des objectifs définis et l'efficience correspond à la meilleure gestion des moyens, des capacités en relation avec les résultats⁴³

2.2 Les objectifs de la performance :

La mesure de la performance des entreprises ne peut constituer une fin en soi, elle vise en effet une multitude d'objectifs et de buts qui se regroupent comme suit :

- Développer les produits innovants ;
- Récompenser les performances individuelles ;
- Améliorer les processus de fabrication et l'ambiance de travail ;
- Réduire les coûts de fabrication
- Lancer de nouveaux produits et respecter les délais de livraison ;
- Développer la créativité du personnel
- Améliorer le traitement des réclamations
- Développer les parts de marché et fidéliser la clientèle ;
- Renforcer et améliorer la sécurité au travail
- Identifier et évaluer les compétences –clés
- Anticiper les besoins des clients et améliorer la rentabilité ;
- Consolider et développer les savoir –faire

⁴² LORINO F : « Méthode et pratique de la performance, le guide du pilotage », édition d'organisation, paris, 1998.

⁴³ MALLOT J, L et JEAN C, « l'essentielle du control de gestion », édition d'organisation, paris, 1998, p 46

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

2.3 Les dimensions et les formes de la performance :

1.1. Les dimensions de la performance :

En général, on distingue **la performance externe** qui s'adresse aux acteurs en relation contractuelle avec l'organisation, et **la performance interne** qui concerne essentiellement les acteurs de l'organisation.

Le tableau suivant en d'une manière générale, on distingue la performance externe et la performance interne :

Tableau 13: La performance externe et la performance interne

Performance externe	Performance interne
Est tournée principalement vers les actionnaires et les organismes financiers	Est tournée vers les managers
Porte sur le résultat, présent ou futur	Porte sur le processus de construction du résultat à partir des ressources de l'organisation
Nécessite de produire et de communiquer les informations financières	Nécessite de fournir les informations nécessaires pour la prise de décision
Générer l'analyse financière des grands	Aboutir à la définition des variables
Equilibres	d'action
Donne lieu à débat entre les différentes parties prenantes	Requiert une vision unique de la performance afin de coordonner les actions de chacun vers un même but

(Source : DORATH Brigitte, GOUJET Christian, « gestion prévisionnelle et mesure de la performance », DUNOD, Paris, p173).

2.4 Les formes de la performance :

2.4.1 La performance client :

La société à comprendre que pour être compétitifs, ils doivent faire un effort concerté occuper et maintenir des parts de marché.

La satisfaction du client assure une certaine pérennité du secteur industriel ou commercial de l'entreprise. Cette satisfaction nécessite une mobilisation importante de toutes les ressources de l'entreprise sur une durée assez longue. Les entreprises ont compris que pour être compétitives, elles

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

doivent constamment s'efforcer de conquérir et de conserver des parts de marché. Ces efforts sont réalisés en anticipant les attentes des clients et en essayant également de les maintenir.⁴⁴

2.4.2 La performance actionnaire :

L'obtention de fonds est devenue un enjeu stratégique pour l'entreprise pour les raisons suivantes. Plusieurs évolutions interdépendantes, en particulier, on peut citer la demande croissante.

En termes de capital, il s'agit du développement technologique et de la récente reprise. Rôle accru des actionnaires et des investisseurs institutionnels. Sauf besoin, l'expansion des affaires les a incités à rechercher constamment des capitaux afin de soutenir leur croissance économique. Selon la performance du marché financier, la mesure de l'entreprise est de créer de la richesse pour les actionnaires.

2.4.3 La performance personnelle :

Pour l'innovation et un meilleur service client, l'entreprise doit motiver ses collaborateurs afin que chaque collaborateur se sente impliqué et responsable de l'avenir de l'entreprise.

Depuis lors, la concurrence pour les connaissances spécialisées a obligé les entreprises à conserver efficacement leur capital humain.

De plus, si ces derniers ont su maintenir de bons résultats dans la gestion des RH, ils ont compris la relation de confiance entre le salarié et l'entreprise.⁴⁵

2.4.4 La performance partenaire :

Aujourd'hui les entreprises confient de plus en plus d'activités à forte valeur ajoutée à des partenaires. Ses activités, comme l'aménagement ou le transport, ont une influence stratégique importante dans la chaîne de valeur des entreprises. L'optimisation de la chaîne de valeur dépend également en partie de l'efficacité du fournisseur (partenaire) concerné.

Ainsi, la relation entre l'entreprise et le fournisseur ne se limite pas à un simple accord contractuel, mais à une relation stratégique à long terme.

Par conséquent, la gestion stratégique est la recherche d'un échange continu d'informations entre partenaires, ce qui permet d'économiser des coûts importants différents des concurrents. Cette relation entre les entreprises et le partenaire est une synergie en leur sein.

⁴⁴ FERNANDEZ Alain, « les nouveaux tableaux de bord des manages » édition d'organisation, paris, 2005, P39

⁴⁵ FERNANDEZ Alain, op.cit.p 39

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

2.4.5 La performance sociale :

Pour réussir, l'entreprise d'aujourd'hui doit avoir une vision stratégique partagée par tous, employés comme managers. En d'autres termes, il n'est pas possible pour une entreprise de réussir uniquement en privilégiant l'aspect financier, sans tenir compte de l'aspect social.

De plus, la mondialisation de l'information et la pression de la société environnante ont rendu l'activité des entreprises de plus en plus compliquée, car l'évaluation de plusieurs variables de leur environnement social, comme l'environnement, les droits des salariés, est devenue importante, partie d'une entreprise, opérations stratégiques. Dès lors, il ne suffit plus de minimiser les coûts sans tenir compte de la valeur du risque social supporté par l'entreprise.

2.5 Les principes fondamentaux de la performance :

- **L'efficacité :**

Comme le rapport entre les résultats atteints par un système et les objectifs visés. De ce fait plus les résultats seront proches des Objectifs visés plus le système sera efficace. On s'exprimera donc le degré d'efficacité pour caractériser les performances d'un système»⁴⁶

En liant les résultats aux objectifs, il reflète la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs.

$$\text{Efficacité} = \frac{\text{Résultat atteints}}{\text{Objectifs visés}}$$

- **L'efficience :**

De lier les résultats et les ressources en liant les indicateurs de résultats avec des indicateurs qui mesurent le capital utilisé.

$$\text{Efficience} = \frac{\text{Résultats atteints}}{\text{Moyens mis en œuvre}}$$

- **La cohérence :**

Qui traduit l'harmonie des composantes de base de l'organisation, mesure les performances organisationnelles en associant objectives et moyennes.⁴⁷

- **La pertinence :**

⁴⁶ BOISLANDELLE, (H.M) : « gestion des ressources humaine dans la PME », Edition ECONOMICA, Paris, 1998, P139.

⁴⁷ Patrick COHENDET, Jacques-Henri JACOT et Philippe LORINOA, Cohérence, pertinence et évaluation, Economica, 1996, p. 136.

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Qui lie les objectifs ou les moyens aux contraintes environnementales. La pertinence permet d'évaluer la performance dans des domaines stratégiques, c'est-à-dire en évaluant la suffisance de l'élément d'offre (créateur de valeur) et l'avantage concurrentiel entre les attentes du marché.

2.6 Les types de la performance :

Il existe plusieurs types de performance, comme : La performance économique. La performance financière. La performance opérationnelle :

- **La performance économique :**

La performance économique traduit les résultats présentés par la comptabilité il s'agit principalement des soldes intermédiaires de gestion ⁴⁸

- **la performance financière**

Généralement la performance financière est évaluée à partir des documents comptables, elle peut en outre être entendue, selon Sahut & Al20 (2003) comme « les revenus issus de la détention des actions, les actionnaires étant le dernier maillon de la chaîne à profiter de l'activité de l'entreprise »⁴⁹.

- **La performance opérationnelle :**

L'efficacité opérationnelle peut être considérée comme la capacité d'une structure à atteindre des objectifs stratégiques en faisant bon usage des ressources disponibles. Et cela, qu'il s'agisse de considérations logistiques ou de disponibilité de trésorerie.⁵⁰

De ce fait, cette performance opérationnelle passe par la résolution des problèmes éventuels rencontrés par une entreprise. Pour cela, elle peut adopter de nouveaux principes. Leur application ne peut être que bénéfique à l'amélioration de la performance globale de l'entreprise

⁴⁸ Transféré par Rachid Benhmidou, Performance Economique et Financière.scribed.com. Page 11.

⁴⁹ SAHUT JEAN MICHEL, JS LANTZ : La création de valeur et la performance financière dans le télécom, la revue du financier, Paris, 2003, p28

⁵⁰ <https://reussir-son-management.com/performance-operationnelle/>

Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise

Conclusion

En conclusion, les procédures d'importation jouent un rôle essentiel dans le fonctionnement global d'une entreprise. Une gestion efficace de ces modes de fonctionnement permet à l'entreprise de profiter des opportunités offertes par le commerce international, d'obtenir des produits et des matières premières de haute qualité et de rester compétitive sur le marché mondial. Des procédures d'importation établies et optimisées garantissent des opérations de livraison fluides, réduisent les coûts de transport et de douane, minimisent les temps d'attente et les problèmes de conformité réglementaire.

De cette façon, l'entreprise peut maintenir un inventaire suffisant, offrir aux clients des délais de livraison rapides et améliorer sa capacité à répondre aux fluctuations de la demande. En outre, des procédures d'importation efficaces facilitent également la gestion de la chaîne d'approvisionnement. En établissant des relations solides avec des fournisseurs internationaux, l'entreprise peut réduire les risques liés à la qualité des produits, négocier des conditions d'achat plus favorables et bénéficier du savoir-faire et des innovations des différents marchés.

Cependant, il est important de noter que les performances de l'entreprise ne dépendent pas seulement des procédures d'importation, mais également d'autres facteurs tels que la stratégie commerciale générale, la qualité des produits, la compétitivité des prix, la gestion financière et la satisfaction des clients.

Chapitre 03 : les étapes suivies par l'entreprise CEVITAL dans une opération d'importation

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

Introduction

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

Nous présenterons, dans un premier temps, le complexe agroalimentaire CEVITAL, sa situation géographique, ses différentes filiales, ses activités et objectifs, les principaux concurrents, sa structure organisationnelle ainsi que les principales missions de ses différentes directions. La deuxième section consistera à la présentation des étapes du processus d'importation d'une matière première pour l'entreprise Cevital, d'où, par la soutenus verrons les matières qu'elle produit dans ses différentes branches

1 Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (CEVITAL SPA)

Cette section nous fournit la présentation de l'organisme d'accueil (CEVITAL SPA).

1.1 Aperçu sur CEVITAL SPA

1.1.1 Historique

L'entreprise CEVITAL agro-alimentaire est une SPA créée en 1998 par le groupe CEVITAL, et qui a comme actionnaires M. ISSAAD REBRAB et fils, mais maintenant l'entreprise est dirigée par son fils Malek REBRAB, l'entreprise a un capital privé de 68 Milliards de DA (actuellement il est à 113 milliards DA). Elle se situe à l'extrême est du port de Bejaia sur une superficie de 45000 mètres carrés.

Cette entreprise est créée pour couvrir les besoins nationaux et dégager des excédents pour l'exportation, elle est la première société privée dans l'industrie de raffinage d'huile brut sur le marché algérien, et elle contribue largement au développement de l'industrie agro-alimentaire nationale.

CEVITAL agro-alimentaire dispose de plusieurs unités de production qui sont équipées d'une technologie de pointe comme : la raffinerie d'huile, raffinerie de sucre, margarinerie, jus fruités, eau minérale...

Lors du processus d'investissement, le groupe CEVITAL s'est construit autour de l'idée forte de constituer une entité économique. Elle a traversé des étapes pour atteindre la taille et la notoriété qu'elle présente aujourd'hui, en continuant à s'efforcer de créer plus d'emplois et de richesse. Ce

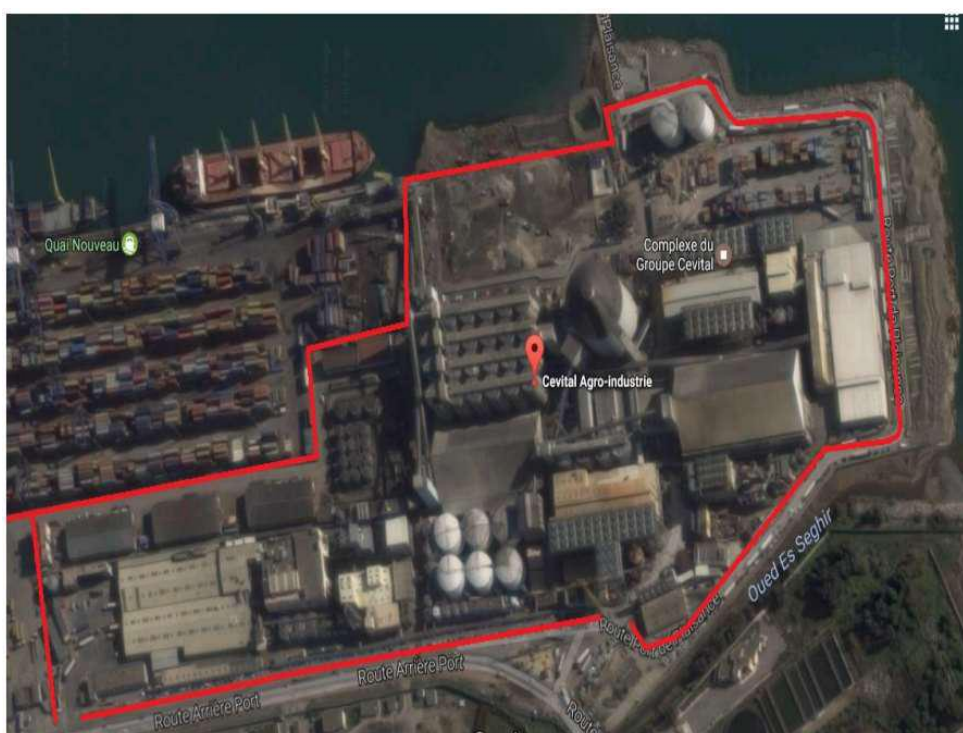
Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

le groupe s'est investi dans plusieurs secteurs d'activité, il englobe 26 filiales aux activités diversifiées : Agro-alimentaire, grande distribution, automobile, industries, services et immobilier.

1.1.2 Situation géographique

CEVITAL SPA est située à l'extrémité du port de Bejaia, à 3 km au sud-ouest du centre-ville, à proximité de la RN 26. Certains de ses constructions sont situés dans le port à 200 m du quai, tandis que la plupart des installations sont construites à terre située à proximité du port, à 280 km d'Alger, elle a un avantage économique d'être proche du port.

Figure 6: Situation géographique du complexe CEVITAL



Source : document interne de CEVITAL.

- **La fiche signalétique**
- Raison social : SPA Cevital Mr ISSAAD REBRAB & Fils ;
- Siège social : Complexe Cevital Bejaia 06000, W BEJAIA, Algérie ;
- Tel : 00213. 34. 20. 20. 00 / 034. 22. 06. 96 ;
- Fax : 00213. 34 .21. 27. 73 ;
- Email : info@cevital.com;
- Site http : www.cevital.com;
- Capital social : Son capital est de ; 68,760, 000 ,000 DA ;

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

- Président direction générale (PDG) : Mr ISSAAD REBRAB
- Nombre de travailleurs : plus de 4379.

1.1.3 Les étapes d'évolution du groupe Cevital

Les étapes suivantes présentes l'évolution du groupe Cevital :

- 1998 créations de CEVITAL SPA INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES.
- 2000 créations de NOLIS : transport maritime.
- 2005 Acquisition de LALLA KHEDIDJA : unité d'eau minérale plate, gazeuse et de sodas et création de CEVICO : Fabrication de bâtiment préfabriqué en béton.
- 2006 Acquisition de COJEK, filiale d'ENAJUC : production jus de fruits et des conserves et création de Numides : grande distribution (UNO) et (UNOCITY).
- 2007 Création de MFG : industrie du verre.
- 2007 Acquisition de BATICOMPOS : Industrie de fabrication d'élément de construction préfabriquée.
- 2007 Création de SAMHA : Assemblage et distribution de produits électriques et électroménagers de marque SAMSUNG Electroniques en Algérie.
- 2008 Création de MFG Europe : commercialisation de verre plat en Europe.
- 2008 Création de NUMILOG.
- 2023 Mise en service du complexe de trituration des graines oléagineuses

1.1.4 Les activités de Cevital

- **L'activité de Cevital au niveau de la ville de Bejaia**

L'entreprise Cevital entreprend une activité diversifiée, assure :

- Raffinage du sucre avec une capacité de production de 6500tonnes/jour.
- Production des margarines avec une capacité de 400 tonnes/jour.
- Raffinage des huiles avec une capacité de production de 1800tonnes/jour.

- **L'activité de Cevital au niveau de la ville d'EL-Kseur**

Réa habitation de l'unité de production de jus de fruits COJEK. COJEK était mise en exploitation en 1978 sous l'égide de SOGEDIA, puis reprise par ENAJUS en 1982. Par cession d'actif au mois de novembre 2006; elle est régie en société par action au capital de 1007 000 000 DA Sa capacité de production est de 14400T /an. Le plan de d'enveloppement cette unité portera 150 000T/an en 2010.

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

En 2017 la production de la mayonnaise, ketchup et les sauces d'asairment.

- **L'activité de Cevital au niveau de la wilaya de Tizi Ouzou**

Plus exactement, au niveau de village AGOUNI GUEGHRANE, au cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 M êtres. Cevital détient une unité de production et de conditionnement des eaux minérales (Lala Khedidja);qui a été inaugurée en juin 2007.

1.1.5 Les produits de Cevital

Cevital contient dans l'output de son activité industriel une gamme très diversifiée en matières de produits fabriques. D'autre que les huiles alimentaires dans lesquelles elle est spécialisée. L'entreprise produit et commercialise plusieurs autres produits dérivés qu'on va aborder dans ce qui suit :

- **Les huiles végétales**

Les huiles de Cevital sont des produits, dont le système de fabrication est certifié

ISO22000 par le bureau VERITAS certification.Cevital produit deux types d'huile de table de différentes qualités à savoir :

- **Fleuriel** : 100 % tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E) et en acides gras essentiels.

Figure 7: l'huile Fleuriel



Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

- **ELIO** : c'est une huile 100 % végétale et sans cholestérol, contient la vitamine F.

Figure 8: l'huile Elio



Elles sont issues essentiellement de la graine de tournesol, soja, conditionnées dans des bouteilles de diverses contenances allant de 1 à 5 litres, après qu'elles aient subis plusieurs étapes de Raffinage et d'analyse.

- **Margarinerie et graisses végétales**

L'entreprise produit une gamme variée de margarine riche en vitamine A, D et E. Certaines margarines sont destinées à la consommation directe comme la marque MATINA, ELIO, la beure gourmande et FLEURIAL. D'autres sont spécialement produites pour les besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, l'exemple de la parisienne et MEDINA "smen".

Figure 9: Margarine et graisses végétale



- **Sucre :**

Il est issu du Raffinage du sucre roux de canne, qui est riche en saccharose. Le sucre raffiné est conditionné dans des sachets de 50kg et aussi commercialisé en détail dans des boites ou des sachets de 1 kg. Le sucre blanc de Cevital conféré une sécurité à toutes les étapes de fabrication et garantit un sucre qui répond à toutes les exigences de qualité. D'autre part, Cevital produit aussi de sucre sous la forme liquide pour les clients industriels soucieux de la rentabilité de leur affaire et de la qualité des produits finis.

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

Figure 10: la gamme du produit Sucre



- **Boisson (Eau minérale et jus)**

L'eau minérale LALLA KHEDIDJA pure et naturelle est directement captée à la source au cœur du massif montagneux de DJURDJURA

Figure 11: Eau minérale



Grâce à un savoir-faire considérable, Cevital offre aux consommateurs des boissons fruitées à la pulpe d'orange avec une teneur en fruit jusqu'à 25 % et bénéficie d'un site de production équipé d'une ligne de production de dernière génération.

Figure 12: Boisson tchina



L'état de production abordé dans ce qui précédé nous permet de synthétiser ses différentes produits dans le Tableau suivant :

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

Tableau 14: Tableau récapitulatif de l'activité de l'entreprise

Produits	Production	Part de marché national
Huiles végétales	648000 T/an	75%
Margarine et graisse végétale	90000 T/an	/
Sucre blanc	2000000 T/an	exportation : 50%
Eau minérale «Lalla Khedidja»	3000000 bouteilles/jour	/
Jus de fruits «TCHINA»	600000 bouteilles / h	/
Conserve (tomate et confiture)	80 T/ j	/

Source : établir par nous-même sur la base de donnée fournie par Cevital

1.1.6 La flexibilité de conditionnement

Grâce à son savoir-faire incontesté en plastique, Cevital produit ses propres emballages destinés au conditionnement de ses produits finis ; offrant ainsi une large gamme de format : Péforme, poignées, bouchons, embouteillage et étiquetage.

Tableau 15: les productions de CEVITAL

Produit	Format
Huile	1L ; 1,8L ; 2L ; 4L ; 5L et 10L en forme ronde
Margarine	Plaquette : 200gr ; 250gr et 500gr et barquette : 400gr, 500gr
Sucre	Cristallisée : 1kg, 2 kg ; 5kg, 10kg, 50kg et Big Bag 1000kg ; liquide
Eau minéral et boisson fruitée	Bouteilles : 0,33L ; 0,5L ; 1L ; 1,5L ; 2L.

1.1.7 Les objectifs de Cevital :

Parmi les objectifs de l'entreprise CEVITAL, on peut citer les suivantes :

- L'implantation des graines oléagineuses pour l'extraction directe des huiles brutes ;
- L'extension de ses produits sur tous les territoires nationaux ;
- L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché du travail ;
- L'encouragement des agriculteurs par des aides financières pour la production locale des graines oléagineuses ;
- La modernisation de ses équipements industriels et de ses modes de gestion de sa production ;

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

- Le positionnement de ses produits sur le marché étranger par leurs exportations.

1.1.8 Les clients de Cevital :

La satisfaction des clients est la devise de l'entreprise. La raison de vivre de l'entreprise est de vendre.

Les clients de l'entreprise sont divers et variés :

- Représentants
- Grossistes
- Industriels
- Institutionnels et administrations

Ils sont pour la grande majorité des industriels de l'agroalimentaire et des distributeurs, ces derniers se chargent de l'approvisionnement de tous les points de vente ou qu'il soit.

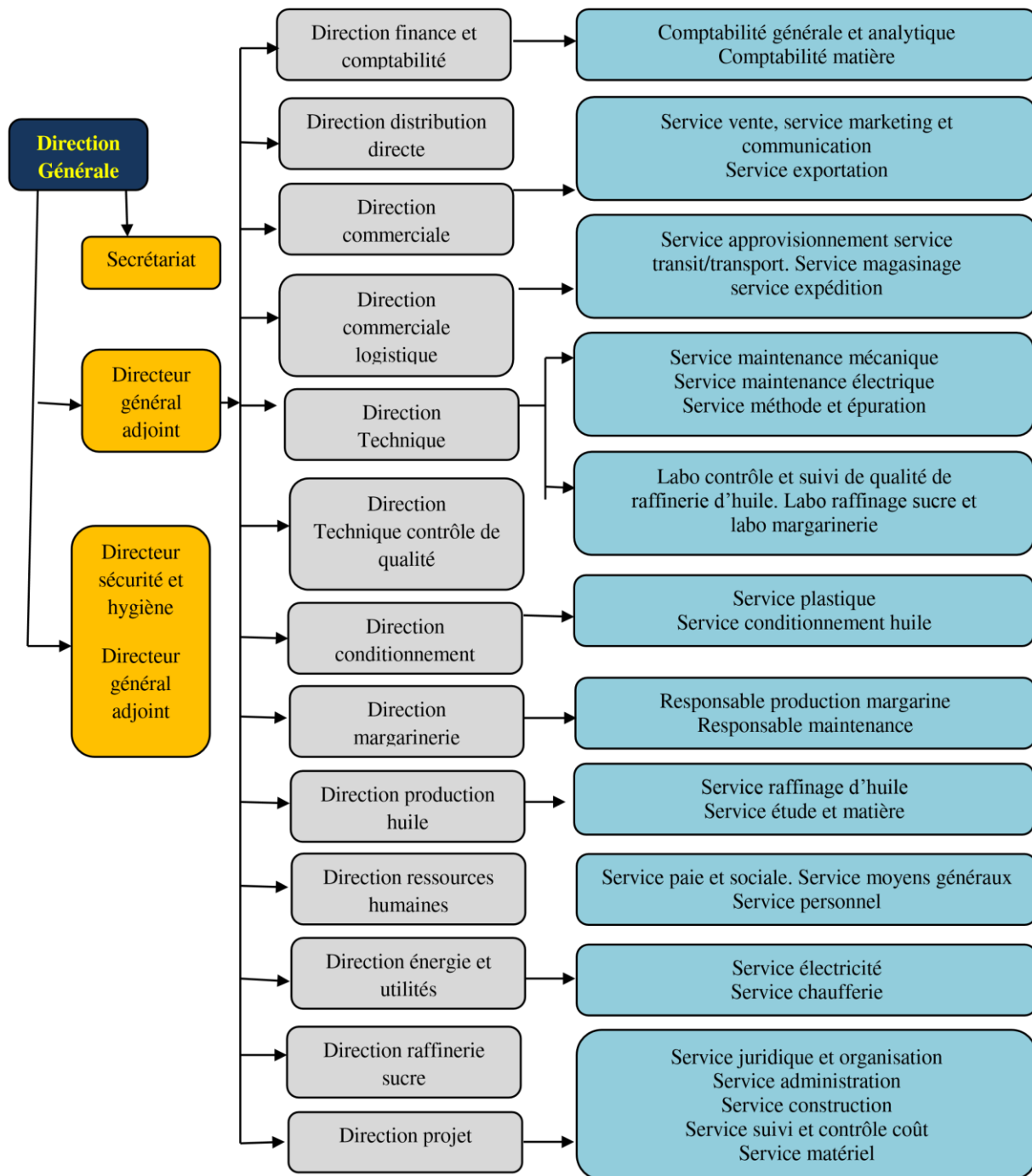
1.1.9 L'organigramme de Cevital

L'organigramme suivant donne une vue générale sur les différentes organes constituants

le complexe CEVITAL :

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

Figure 13: l'organigramme de Cevital



La source : document interne de l'entreprise

L'organigramme donne un aperçu clair et concis de la structure organisationnelle du complexe Cevital, en mettant l'accent sur les différentes instances qui le composent. Avec cet outil précieux, les employés et les observateurs externes peuvent facilement comprendre la hiérarchie et les relations entre les différentes unités de l'entreprise. À l'aide de cet organigramme, il apparaît clairement que le

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

Le complexe Cevital est un ensemble bien organisé de départements, de divisions et de services qui travaillent ensemble pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Chaque organisme, avec ses rôles et responsabilités spécifiques, contribue à la croissance et au succès global de l'organisation. En donnant un aperçu de la structure de l'organisation, un organigramme facilite la communication interne et favorise une meilleure coordination entre les différentes équipes.

Grâce à cela, les employés comprennent également leur position dans la hiérarchie et connaissent les canaux de responsabilité et de décision. L'organigramme du complexe Cevital montre la clarté de la vision stratégique de l'entreprise et la volonté d'optimiser ses ressources pour atteindre l'excellence opérationnelle. En donnant un aperçu des différentes unités qui la composent, il montre également l'importance de la transparence et de la collaboration au sein de l'organisation. En bref, on peut dire que l'organigramme du complexe Cevital est un outil indispensable pour comprendre la structure organisationnelle de l'entreprise et les relations entre ses différentes instances. Cela souligne l'engagement de Cevital en faveur d'une gouvernance efficace et d'une communication transparente, qui sont essentielles au succès continu de l'entreprise.

2 Section 02 : processus d'importation de la matière première l'huile de soja

La procédure d'importation définit les règles et dispositions à respecter pour tout acte d'achats (local ou d'importation) / Chaque opération d'importation passe par plusieurs étapes importantes.

2.1 Le besoin d'achat

Sur la base des ventes commerciales, les besoins bruts sont exprimés par le service d'achat, et le responsable procède alors au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks restants en magasins de stockage.

La méthode utilisée pour calculer les besoins de l'entreprise :

$$\text{Besoins nets} = \text{besoins bruts} - \text{stocks finaux}$$

2.2 La demande d'achat

Une demande d'achat est une commande ou une invitation à une opération d'achat pour obtenir une certaine quantité d'un produit ou d'un service, c'est un document interne, il n'est pas utilisé à l'extérieur de l'entreprise pour la prestation de services, ce document peut être appelé « demande

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

d'intervention », le service achats l'envoie au service achats en fonction du programme d'importation et des stocks disponibles.

2.3 Le choix du fournisseur

Les fournisseurs de Cevital sont sélectionnés au travers d'une méthode de sélection et plusieurs caractéristiques sont ici prises en compte, à savoir :

- Des fournisseurs qui répondent toujours aux besoins de l'entreprise en toute situation
- Les fournisseurs respectent les dates de livraison.
- Des fournisseurs qui offrent une meilleure qualité à de bons prix.
- Fournisseurs avec qui il y a confiance...etc.

2.4 Le contrat

L'accord ou le contrat est un accord qui satisfait les deux parties (le fournisseur) et (l'importateur), dans lequel les éléments suivants sont spécifiés :

- Le nom et l'adresse du fournisseur, le nom et l'adresse de l'importateur, le prix d'achat (prix unitaire), la nature des matières premières importées. (voir l'annexe N°3)
- Quantité achetée.
- Montant du contrat.
- Mode de paiement
- Mode de transport (Maritime) (voir l'annexe N°6)
- La date de réception et expédition de la marchandise.
- Période de validité du contrat.

2.5 Assurance

Voir l'annexe 01

- La valeur de l'expédition.
- Poids bruts et nets de la marchandise.
- Nom du navire et le numéro du connaissement.
- Port d'embarquement et de débarquement.
- Pour l'assurance a été signé avec la compagnie d'assurance
- Facture commercial

Toute marchandise importée doit être assurée pendant le transport

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

2.6 Réceptions

(Voir l'annexe N°2)

Nous avons deux types de réception. :

- **Réception quantitative**

Après l'arrivée de la marchandise suivant le bulletin de réception, il n'y figure aucune réserve, ce qui signifie que l'experte maritime de réception atteste avoir reçu la quantité demandée et dans un bon état apparent, et à partir de ce moment, ce dernier peut signer le bordereau de transport.

- **Réception qualitative**

Ce type de contrôle est plus complexe, car il faut déterminer si la marchandise est conforme à la commande.

La prise d'échantillon au moment de l'arrivée de navire au port (à quai), toujours de réserve en ce qui concerne la qualité de la marchandise, ce qui implique que le fournisseur a bien rempli ses obligations

2.7 Procédure de dédouanement (service de transit) : l'huile de soja

Le dossier de DCP il comporte les documents suivants :

- Dossier a fourni pour la DCP :
 - Déclaration de l'importation remplie par l'importateur (voir l'annexe N°4)
 - Facture originale (voir l'annexe N°7)
 - Copie bill (voir l'annexe N°16)
 - Certificat d'analyse (certificat de conformité, certificat de contrôle de qualité, certificat d'Age, poids, C cleanliness tank, phytosanitary, C ISOTOPIC RADIATION) (voir l'annexe N°9, N°10, N°15, N°14, N°13, N°12)
 - Registre de commerce
 - Compte sociaux

Pour émit une déclaration en détaille (dédouanement) il nous faut :

- Facture domicilié original (610)
- Copie BILL (648)
- Assurance (630)
- Registre de commerce (620)
- Carte fiscal (655)

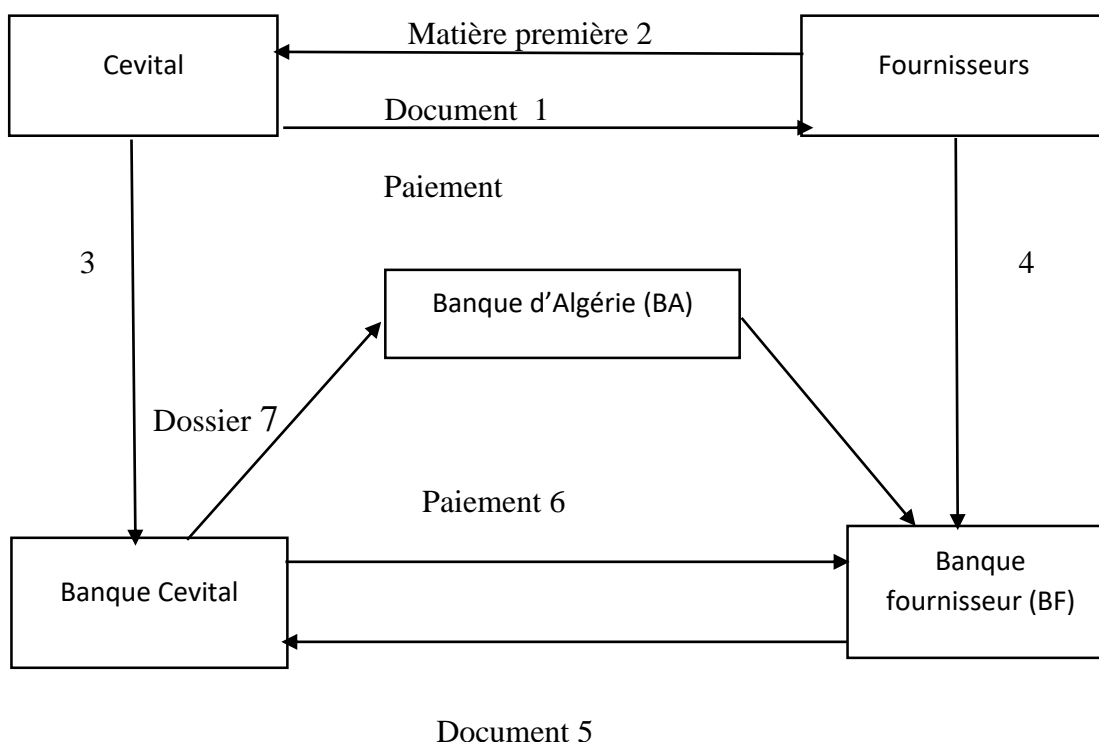
Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

- Déclaration d'importation singée par la DCP (910)
- Autorisation d'admission sur le territoire national (902) (voir l'annexe N°5)

Après vérification au niveau de la douane (inspecteur vérificateur) s'est-il y a pas l'anomalie sur le document et la marchandise après l'acquittement des droits et taxes, on ait après la possession de la marchandise (l'enlèvement ou transférez la marchandise de navire ou bac de stockage de l'huile au niveau de Cevital).

Le schéma suivant présente le processus d'importation de l'entreprise CEVITAL :

Figure 14: Schéma récapitulatif du processus d'import de l'entreprise CEVITAL



Source : Etabli par nos propres soins d'après des documents internes de CEVITAL

Etape 1 : Cevital conclut le contrat avec le fournisseur

Etape 2 : Le fournisseur envoie les matières premières à Cevital après s'être mis d'accord sur les termes du contrat.

Etape 3 et 4 : Cevital et le fournisseur informent votre banque.

Etape 5 : Le fournisseur envoie les documents à Cevital Bank.

Etape 6 : La banque paie le montant dû au fournisseur.

Etape 7 : La Banque d'Algérie (BA) est informée de l'opération réalisée par Cevital Bank.

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

2.8 Les fournisseurs de Cevital :

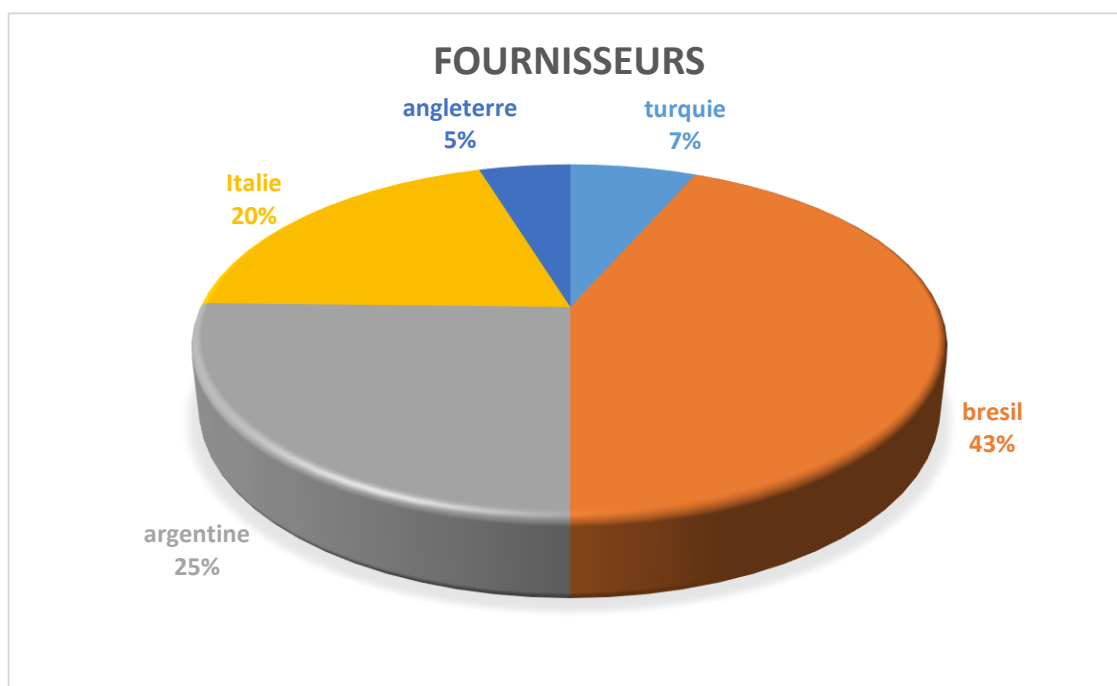
Le tableau suivant présente les fournisseurs les plus importants de l'huile de soja de l'entreprise CEVITAL durant la période mai 2022-Mai 2023 :

Tableau 16: Les fournisseurs de Cevital (31 mai 2022 jusqu'à 31 mai 2023)

Fournisseurs	Quantité
Turquie	17100 tonnes
Bresil	115843,35 tonnes
Argentine	66100 tonnes
Italie	50770 tonnes
Angleterre	12598,117 tonnes

Source : établir par nous-même sur la base de donnée fournie par Cevital

Figure 15: Les fournisseurs de Cevital



Source : établir par nous-même sur la base de tableau d'en haut

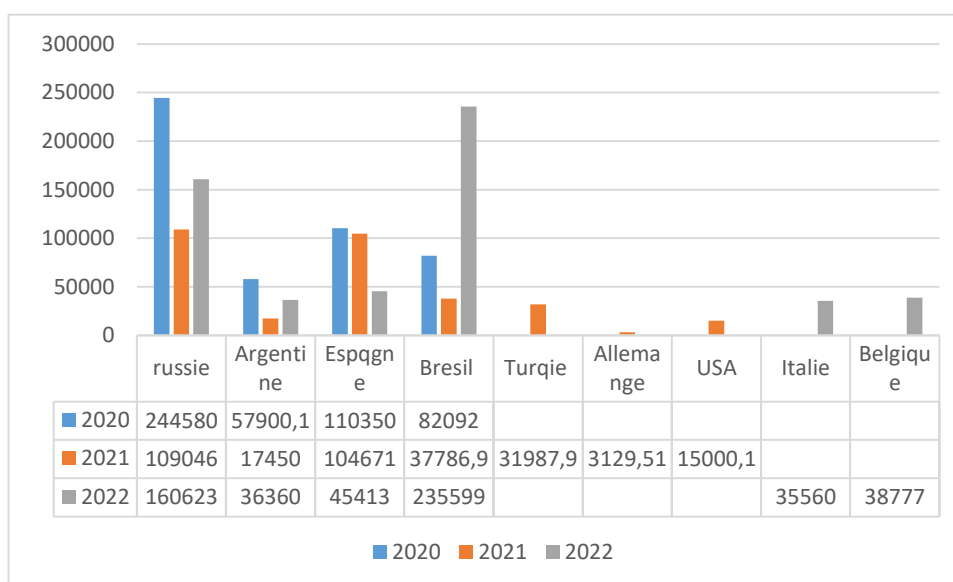
Cette liste de fournisseurs met en évidence la diversification des sources d'approvisionnement de l'entreprise, ce qui peut être une indication de sa solide stratégie d'approvisionnement et de son engagement à assurer une chaîne d'approvisionnement solide et fiable. A noter également que le

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

tableau permet de mettre en évidence les volumes d'approvisionnement de chaque fournisseur, car Cevital traitait auparavant avec plusieurs fournisseurs, dont un fournisseur espagnol, et depuis le début de la période du 31 mai 2022 jusqu'au 31 mai 2023. C'est une période d'interruption des relations avec l'Espagne pour des raisons politiques, qui a conduit à la rupture de toutes les relations entre l'Algérie et l'Espagne, politiques et économiques. Cela peut aider à identifier les partenaires clés qui contribuent de manière significative à l'approvisionnement de CEVITAL, ainsi que les fluctuations des volumes d'approvisionnement au fil du temps. Il met en évidence la diversité des sources d'approvisionnement, renseigne sur les fournisseurs et peut également donner des indications sur le volume d'approvisionnement.

2.9 Les importations de la matière première l'huile de soja :

Figure 16 : les importations de la matière première l'huile de soja durant la période (2020/2022) :



Source : établie par nous-même sur la base de données fournie par Cevital

Le graphique des importations de la matière première, l'huile de soja, sur la période 2020 à 2022 donne un aperçu intéressant de l'évolution de cette industrie. Une tendance notable est l'effet de la guerre en Ukraine sur les quantités d'huile de soja importées de Russie. Cette situation a probablement entraîné une diminution des importations en provenance de Russie, car les perturbations liées au conflit peuvent avoir entravé les activités commerciales et logistiques.

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

Cependant, une autre observation intéressante est l'augmentation du nombre de fournisseurs d'huile de soja après la période COVID. Cette évolution peut être attribuée à la diversification des sources d'approvisionnement pour réduire les risques et la dépendance vis-à-vis de certains pays. L'émergence de nouveaux fournisseurs, comme l'Italie et la Belgique, témoigne de cette volonté de diversification.

Parmi les fournisseurs traditionnels, le Brésil semble jouer un rôle fondamental d'alternative ou d'alternative pour couvrir le déficit d'approvisionnement résultant de l'absence de l'Espagne pour des raisons politiques, qui a conduit à la rupture des liens économiques entre eux. Cela a poussé Cevital à rechercher de nouveaux fournisseurs et le Brésil deviendrait un acteur majeur dans l'industrie de l'importation d'huile de soja, contribuant à combler le vide laissé par l'absence de l'Espagne.

2.10 Guide d'entretien avec le responsable de département d'import au niveau de Cevital :

Pour bien comprendre notre étude de cas au sein de Cevital ; Nous vous avons préparé un entretien avec le responsable qui opère les opérations de déclaration en douane

Dans ce guide d'entretien, nous avons essayé d'être directs dans notre question qui vise à bien comprendre le processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise, et même à savoir quels sont les obstacles à reconnaître dans ce processus et quelles solutions peuvent être apportées. Apprendre à résoudre ces problèmes.

Question	Réponse	Commentaire
1. Son idée sur le processus d'importation suivie par l'entreprise	<ul style="list-style-type: none">Le processus d'importation bien élaboré et structuré de par l'expérience de l'entreprise dans le domaine que la capacité d'adaptation aux différents changements et challenge	<p>Le processus d'importation de l'entreprise Cevital est un exemple remarquable d'efficacité et de structuration. Grâce à leur vaste expérience dans le domaine, ils ont mis en place un système bien élaboré qui leur permet de faire face aux différents changements et défis du marché avec une grande capacité d'adaptation.</p> <p>L'expérience de Cevital dans le domaine de l'importation leur a permis de développer une connaissance approfondie des rouages du commerce international. Ils comprennent les réglementations</p>

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

		<p>complexes, les exigences douanières et les procédures logistiques, ce qui leur permet d'anticiper les défis potentiels et de les surmonter de manière efficace.</p> <p>La capacité d'adaptation de Cevital est une véritable force. Ils sont en mesure de réagir rapidement aux changements des politiques commerciales, aux fluctuations des taux de change et aux conditions économiques internationales en constante évolution. Leur flexibilité leur permet de trouver des solutions alternatives et d'explorer de nouveaux marchés, ce qui renforce leur compétitivité sur le long terme.</p>
<p>2. Quelles sont les critères de la sélection des fournisseurs ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La fiabilité et poids du fournisseur à l'international, la participation du fournisseur aux associations qui protègent notre intérêt mutuel, les documents de son entreprise et la qualité des produits proposé après la négociation commerciale 	<p>La sélection des fournisseurs est un processus très complexe et ne peut être réduit à une liste de critères, car elle varie selon la nature de l'activité couverte par le fournisseur.</p>
<p>3. Pourquoi l'entreprise utilise le CFR</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cevital opte pour le CFR pour des raisons économiques, depuis 2023 l'état à augmenter les taxes d'affrètement des navires rendant les achats en CFR beaucoup plus rentable. 	<p>Coût et fret CFR signifie que le fournisseur paie les coûts et le fret jusqu'à la livraison marchandises jusqu'au port de destination.</p> <p>Après s'être mis d'accord avec le fournisseur sur le mode de transport et avoir sélectionné les conditions commerciales d'en matière de transport maritime.</p>

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

<p>4. Est-ce que l'entreprise reçoit toujours la matière première demandé dans les délais</p>	<ul style="list-style-type: none"> • En générale les matières premières sont reçues en temps convenu contractuelle 	<p>Oui, car lors de la conclusion d'un contrat, il y a toujours des conditions qui doivent être respectées par les deux parties, car il y a une quantité spécifique dans le contrat, l'heure d'expédition, l'heure d'arrivée et l'heure de déchargement de la marchandise.</p>
<p>5. Quelle sont les problèmes possible dans le processus d'importation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Retard d'ouverture LC. • Disponibilité de la marchandise au marché international. • Retard de présentation des documents pour le déchargement • Problème de qualité de produit 	<p>Problèmes de choix d'un fournisseur unique : Le monosourcing permet des relations allant jusqu'au partenariat, et un système d'évaluation dynamique des fournisseurs est nécessaire pour éviter les réactions opportunistes. Problèmes de sélection multi-fournisseurs : Le multi-sourcing peut signifier le fractionnement de la commande entre plusieurs fournisseurs, ce qui favorise la concurrence et conduit au niveau d'efficacité souhaité.</p>
<p>6. Si il y a un problème, quelle sont les procédures à suivre pour régler la situation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les solutions varient selon le problème, en générale la solution c'est de trouvé des alternatives 	<p>Lorsqu'il y a un problème dans l'entreprise CEVITAL, il est important de suivre les procédures établies pour résoudre la situation. Les procédures peuvent varier en fonction du type de problème, mais il est important de contacter les responsables de l'entreprise pour signaler le problème . Si la structure de gestion de CEVITAL est bien établie, il est possible de contacter la direction ou le responsable concerné pour obtenir de l'aide.</p>

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

		<p>. Cependant, si l'entreprise ne dispose pas d'une segmentation stratégique claire, il peut être difficile de résoudre le problème.</p> <p>. Dans tous les cas, il est important de suivre les procédures établies par l'entreprise pour éviter d'aggraver la situation.</p>
<p>7. est-ce que le processus suivi par l'entreprise est efficace pour que l'entreprise reste toujours performante</p>	<ul style="list-style-type: none"> Le processus est efficace pour que l'entreprise reste performant car il est mis à jour constamment et s'adapte toujours au contexte 	<p>Il est important de suivre les procédures établies si des problèmes surviennent avec CEVITAL.</p> <p>Les procédures peuvent varier selon le type de problème auquel vous êtes confronté.</p> <p>Il est recommandé de contacter les parties responsables au sein de l'entreprise, telles que le service ou le service concerné, pour obtenir de l'aide.</p> <p>Cependant, si l'entreprise manque d'une segmentation stratégique claire, il peut être difficile de résoudre le problème. Il est crucial de suivre les procédures établies pour éviter d'aggraver la situation vis-à-vis des performances de l'entreprise.</p> <p>La gestion des talents est un élément essentiel pour obtenir un avantage concurrentiel chez CEVITAL.</p> <p>Cette étude souligne également l'importance de la rétention des talents.</p> <p>De plus, des améliorations aux méthodes d'accès multicanaux statiques et dynamiques, qui peuvent aider CEVITAL à exploiter efficacement les larges canaux</p>

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

		de la norme pour améliorer les performances de ses réseaux sans fil.
8. quelle sont les propositions proposer pour bien améliorer ce processus	<ul style="list-style-type: none"> • Vérification intégrale des documents avant d'embarquement 	<p>Selon les résultats de la recherche, une façon d'améliorer le processus de CEVITAL consiste à utiliser des systèmes multicanaux pour améliorer les performances.</p> <p>De plus, l'utilisation de systèmes de gestion intégrés d'entreprise tels que l'ERP peut améliorer l'utilisation des ressources et améliorer la qualité du service.</p> <p>Ces systèmes peuvent aider à réduire les coûts, à éliminer les processus d'inventaire inutiles et sans valeur ajoutée et à atteindre un meilleur équilibre entre les ressources et les besoins.</p>

2.11 Synthèse sur le guide d'entretien :

Le processus d'importation de l'entreprise Cevital est un exemple remarquable d'efficacité et de structuration. L'expérience de Cevital dans le domaine de l'importation leur a permis de développer une connaissance approfondie des rouages du commerce international. La capacité d'adaptation de Cevital est une véritable force. Lorsqu'il y a un problème dans l'entreprise CEVITAL, il est important de suivre les procédures établies pour résoudre la situation.

Si la structure de gestion de CEVITAL est bien établie, il est possible de contacter la direction ou le responsable concerné pour obtenir de l'aide. Il est important de suivre les procédures établies si des problèmes surviennent avec CEVITAL. La gestion des talents est un élément essentiel pour obtenir un avantage concurrentiel chez CEVITAL. Selon les résultats de la recherche, une façon d'améliorer le processus de CEVITAL consiste à utiliser des systèmes multicanaux pour améliorer les performances.

Chapitre 03 : le processus d'importation d'une matière première l'huile de soja

Conclusion

En conclusion, le processus d'importation de l'huile de soja Cevital est un processus complexe qui implique une sélection minutieuse des fournisseurs, la gestion des aspects logistiques et douaniers, ainsi que la garantie de la qualité des produits. Une planification et une exécution efficaces de chaque étape sont essentielles pour garantir un approvisionnement stable et de haute qualité, ce qui est essentiel pour les industries qui dépendent de ces matières premières.

Le processus d'importation d'huile de soja chez Cevital passe par plusieurs étapes fondamentales, du choix du fournisseur jusqu'à la livraison finale. Cela commence par la recherche de fournisseurs fiables, la négociation des conditions commerciales, la gestion des procédures douanières, la sécurité du transport et enfin l'inspection de la qualité. Chaque étape est essentielle pour garantir un approvisionnement fiable et de qualité.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

En conclusion, le processus d'importation d'une matière première au sein d'une entreprise est une opération essentielle pour garantir l'approvisionnement en matières premières nécessaires à la production. Cependant, ce processus est complexe et comporte plusieurs étapes clés, telles que la recherche de fournisseurs, les négociations commerciales, la conformité réglementaire, la gestion logistique et le contrôle qualité.

Compte tenu de la répartition inégale des ressources naturelles entre les pays et de la maîtrise sans précédent de la technologie, le commerce international est pour l'économie. La présence de fournisseurs et de clients dans des zones géographiques différentes oblige une entreprise qui souhaite élargir son marché à des clients extérieurs à sa région à prendre des risques du fait de l'éloignement de l'acheteur, de sa culture différente, de la diversité des législations et du nombre d'intermédiaires.

Dans ce mémoire, nous avons vu comment les achats sont devenus une fonction stratégique de l'entreprise ces dernières années. Cette caractéristique symbolise la recherche constante de la baisse des coûts pour les entreprises qui souhaitent rester compétitives sur leurs marchés, en maintenant un certain niveau de rentabilité.

Ainsi, nos recherches ont permis d'apporter un éclairage sur les conditions de la procédure d'importation, son organisation, les techniques appliquées pour un bon déroulement, à partir de l'expression des besoins, le choix des fournisseurs potentiels, le principe de recherche, la mise en œuvre. Des livraisons. Commandes, réception et stockage, dédouanement et documents et contrôles nécessaires à l'importation.

Ensuite, le service achats crée un système de veille pour collecter, diffuser et exploiter les informations nécessaires au développement de l'entreprise. Ainsi, la société CEVITAL maîtrise en grande partie les procédures d'importation des matières premières. Cependant, ces procédures deviennent de plus en plus compliquées, notamment avec la mise en place de quotas d'importation, qui limitent les flux d'importations et de devises en provenance du pays. Cependant, cette mesure permet de maintenir la balance des paiements du pays ; ils ont obligé les entreprises industrielles à réduire leur production en raison de la difficulté d'obtenir des matières premières.

Durant notre stage pratique au service achats eu sein de l'entreprise CEVITAL nous avons détecté certaines défaillances, comme un manque de production car la force de demande est supérieure à l'offre dans l'entreprise, risques de ruptures des stocks avec perturbation de la production et incidence directe sur la satisfaction et des clients, Perturbation de la gestion des stocks, et le seuil d'alerte pour les produits stratégiques difficilement identifiable qui diminue à un certain degré l'efficacité pour

Conclusion générale

l'entreprise, ainsi que l'optimisation de la fonction achats réside dans trois points essentiels (minimiser le coût, le délai et choisir la bonne qualité).

Le processus d'importation de l'entreprise Cevital est un exemple remarquable d'efficacité et de structuration. L'expérience de Cevital dans le domaine de l'importation leur a permis de développer une connaissance approfondie des rouages du commerce international. La capacité d'adaptation de Cevital est une véritable force. Lorsqu'il y a un problème dans l'entreprise CEVITAL, il est important de suivre les procédures établies pour résoudre la situation.

Si la structure de gestion de CEVITAL est bien établie, il est possible de contacter la direction ou le responsable concerné pour obtenir de l'aide. Il est important de suivre les procédures établies si des problèmes surviennent avec CEVITAL. La gestion des talents est un élément essentiel pour obtenir un avantage concurrentiel chez CEVITAL. Selon les résultats de la recherche, une façon d'améliorer le processus de cette entreprise consiste à utiliser des systèmes multicanaux pour améliorer les performances.

Nous espérons que les suggestions que nous avons pu formuler concernant la gestion des fournisseurs, les procédures de partenariat et la qualité des achats seront utiles à Cevital.

En conclusion, nous espérons que les procédures liées aux opérations du commerce international auront leur place et leur importance en Algérie.

Bibliographie

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- BOISLANDELLE, (H.M) :«gestion des ressources humaine dans la PME», Edition ECONOMICA, Paris, 1998.
- CARON François. Edition (1992) «Introduction : l'évolution des transports terrestres en Europe (1800-1940) ».histoire, économie et société.1992.n° 1.
- Corinne Pasco, «commerce international» 4 émet édition, Dunod, Paris 2002.
- D. Chevalier, F. Duphil : « transport à l'international », Edition, FOUCHER, Vannes, 2009.
- FERNANDEZ Alain, « les nouveaux tableaux de bord des manages» édition d'organisation, paris, 2005.
- Fournie Paul, Ménard, Jean-Pierre, « Gestion de l'approvisionnement et des stocks », 2ème édition, Paris, 2004.
- G.LEGRAND :H.MARTINI « Management des opérations de commerce international » 7ème édition, 2008.
- Gérard.Baglin « Management industriel et logistique », édition ECONOMICA, Paris 2007.
- Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » 2eme édition, Dunod, Paris 2008.
- Ghislaine Legrand, Hubert martini, «gestion des opérations import-export» Dunod, Paris, 2008.
- GREENWALD Douglas, « Encyclopédie économique », édition Paris, 1984.
- Jammal NAJI, « commerce international : théorie, techniques et applications », Edition ERPI, Québec, 2005.
- Jean Claude Tarondeau « l'acte d'achat et la politique d'approvisionnement »édition organisation, paris 1979.
- Jean-Louis Amelon, Jean-Marie Cardebat : « les nouveaux défis de l'internationalisation », de Boeck supérieur, 16 avr.2010.
- Karl Mivilme de chene : « commerce international », édition Eyrolles, France, 2009.
- Lasary, « le commerce international », édition Dalloz, Belgique, 2005.
- LAZER, « le commerce international, à la portée de tous», 2005.
- LORINO F : « Méthode et pratique de la performance, le guide du pilotage », édition, d'organisation, paris, 1998.
- Madeleine Nguyen, The relationship of a firm in a domestic network canbeused as bridges to other network in othercountrices, Hollensen, edition 2007.
- MALLOT J, L et JEAN C, « l'essentielle du control de gestion », édition d'organisation, paris, 1998.
- MARTINI Hubert, Techniques de commerce international», édition Dunod, paris, 2007.
- MAYRHOFER Ulrike, « Management stratégique », édition Bréal, 2e édition, France, 2007.
- MICHEAL Rainelli « l'organisation mondiale de commerce », la découverte, 1999.
- Moïse Donald DAILLY, Logistique et transport international de marchandises - Guide pratique Edition 2013.
- PASCO C, « commerce international », Edition DUNOD, Paris 1999.
- Patrick COHENDET, Jacques-Henri JACOT et Philippe LORINOA, Cohérence, pertinence et évaluation, Economica, 1996.
- PERSON. H, « Guide pratique de la fonction achat et approvisionnement en PME/PMI », édition. Maxime, Paris, 2000.
- S.BRANA, M.CAZALS, 2006, la monnaie, 2 ème édition Dunod, Paris.

Bibliographie

- SAHUT JEAN MICHEL, JS LANTZ : La création de valeur et la performance financière dans le télécom, la revue du financier, Paris, 2003.

Articles

- APEC – Référentiel des métiers cadres de la logistique et du transport.
- Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.
- Marat, Pomphlets, Dononc, Necker, article d'importation (1790).
- Rachid Benhmidou, Performance Economique et Financière.scribed.com.

Sites internet

- <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/importation/41943> .
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Fournisseur-recherche.htm> .
- <https://www.difference101.com/fr/importations-et-exportations-quelle-est-la-difference-entre-les-importations-et-les-exportations/> .
- <https://www.difference101.com/fr/importations-et-exportations-quelle-est-la-difference-entre-les-importations-et-les-exportations/>
- <https://www.definitions-marketing.com/definition/appel-d-offres/>.
- <http://www.douane.gov.dz>
- <https://reussir-son-management.com/performance-operationnelle>

Liste des annexes :

Annexe 01 : Assurance.

Annexe 02 : avis d'arriver.

Annexe 03 : bon de commande.

Annexe 04 : déclaration d'importation.

Annexe 05 : l'autorisation d'entrer de marchandise.

Annexe 06 : avis d'aliment facture maritime.

Annexe 07 : facture d'origine.

Annexe 08 : fiche de technique.

Annexe 09 : conformity certificat.

Annexe 10 : quality control certificat.

Annexe 11 : stowage plan.

Annexe 12 : isotopic/radiation certificat.

Annexe 13 : phytosanitary certificat.

Annexe 14 : cleanliness tank certificat.

Annexe 15 : weight certificat.

Annexe 16 : bill of lading



Sis : Résidence Nabila Djahnine B12 06000 Bejaia
Agrément n°: 302 , Rc n°: 0015346B01 - NIF 000116001534668 - ART 16183039065
Banque :HOUSING BANK : Compte N°: 03100106140000002841
N° NIS 000116 189 00 7251
Tél: +213 34 177 624 - Fax: +213 34 177 625

AVIS D'ARRIVEE

Réceptionnaire : CEVITAL SPA	Date Edition : 27/10/2022
Adresse : NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA BEJAIA 06000 ALGERIE	

Navire : NEW SPIRIT	Port charg : KALININGRAD,SVETLY,RUSSIE	ETA : 30/10/22 4:00 AM
Voyage : NESP001-22	Lieu de livraison : BEJAIA	
B/L : 1		

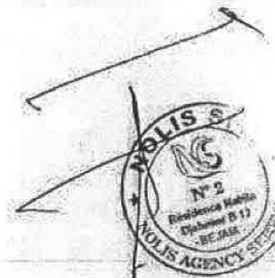
Article	Libellé rubriques	Qty	NB colis	Poids KG	Tare	Vol.
1	HUILE DE SOJA	0	1	11 766 890,00	0	

Type rubrique	Libellé rubrique	Montant	Montant T.V.A	Montant T.T.C
DEBOURS	PEAGE	283 412,61	0,00	283 412,61
	TIMBRE B/L	1 000,00	0,00	1 000,00
	FRAIS DE DECHARGEMENT (T.E.L)	50 000,00	0,00	50 000,00
Total Montant :		334 412,61	-	-

Type rubrique	Libellé rubrique	Montant	Montant T.V.A	Montant T.T.C
PRESTATIONS	FRAIS D'INTERVENTION D'AGENCE	1 500,00	0,00	1 500,00
	FRAIS DE DOCUMENTATION	1 000,00	0,00	1 000,00
Total Montant :		2 500,00	-	2 500,00

Total Montant H.T	
Total T.V.A	
Total Montant T.T.C	

Arrêtée le présent Avis à la somme de :
Trois Cent Trente Six Mille Neuf Cent Douze Dinars et Soixante et Un Centimes



NB: Ceci est un Avis d'arrivées, la Facture définitive sera établie au moment de l'échange,



Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

BON DE COMMANDE

Tel : +213 (0)34 10 38 38
Fax : +213 (0)34 10 39 39

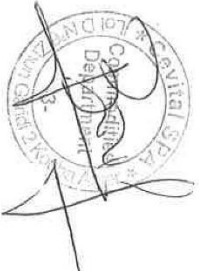
N° Commande : CF BEJ2001420
Date Commande : 19/10/2022
Date Livraison : 19/10/2022
Mode de paiement : Chèque

Nom de l'approvisionneur : kahina_bouhadouf
Tél. / Fax : /

Code fournisseur : F07108
Nom fournisseur : SODRUGESTVO TRADING SA (INTE
Adresse :
 SUISSE
N° Tel : **N° Fax :**

No	Article	Désignation	Réf. Fab.	Qté	P.U. Brut	Montant Brut	Rem. %	Rem. Mnt	P.U. Net	Montant Net	TVA	Montant TTC
1	CDHAHFSOU	HUILLE SOJA		11 766,8900 T	1 167,00			0,00	1 167,00		TNUL	
	TVA	Base	Taux	Montant TVA								
	Taxe	Base	Taux	Montant taxe								

Montant HT	USD
Montant TPF	0 USD
Montant TVA	0,00 USD
Montant TTC	USD
Acompte	0,00 USD
Reste à payer	



Directeur Général du Complexe

L'accusé de réception de la présente commande est à retourner daté et signé.
Le n° de la commande doit figurer impérativement sur le colis et sur la facture. A défaut celle-ci sera retournée.

AVIS D'ALIMENT FACULTE MARITIME

N° : 00271

Com l'imp 65 / 2022

ETABLI LE 15 / 10 / 2022

ADRESSE : Nouveau Vvaiport de Bejaissa EN APPLICATION DE LA POLICE N° : 3201-3431000035
Bejaia Algeria

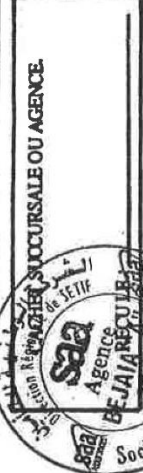
AGENCE : 320107

MODE DE CHARGEMENT : CALE OU PONTEE

MARQUES ET NUMEROS	NBR. DE COLIS	NATURE DES MARCHANDISES ET DE L'EMBALLAGE	VOYAGE		VIA (1)	NAVIRE	EMBARQUEMENT DU	VALEURS ASSUREES (2)	RISQUES A COUVRIR (3)	TAUX EN %	MONTANT DE LA PRIME
			DE	A							
		MT NEW SPIRIT									
		Expedition date	15	10/2022							
		11766,89 MT of Crude Degummed Soybean oil im Bulk.									
		Contract : PCVO 22036									
		Invoice n° :									
								CFR Amount USD			
								CFR Amount DZD			
								Taux : 139,822			

Imprimé des assurances

CACHER ET SIGNATURE DE L'ASSURE,



TOTAL PRIME NETTE
 TAXES 19%
 PRIME GLOBALE

Préciser la manière d'indiquer le port d'embarquement
 par l'intermédiaire de préciser les conditions d'assurance.
 NB : Une copie de cet avis d'aliment sera exigible, par l'Assureur, en cas de sinistre.



GROUP OF COMPANIES
SODRUGESTVO

INTERGRAIN S.A.
Société
à responsabilité limitée,
N° 15745
siège social :
Rue de la Liberté 19
L-1023 Luxembourg

CEVITAL SPA
NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA
BEJAIA ALGERIA

COMMERCIAL INVOICE NO. 82253257
DATE : October 17, 2022

BUYER CONTRACT REFERENCE : PCV022036
OUR REFERENCE : 82221316
ORIGIN OF GOODS : RUSSIAN FEDERATION
VESSEL'S NAME : M/T NEW SPIRIT
LOAD PORT : KALININGRAD, SVETLY, RUSSIA
SHIPMENT PERIOD : 10th October – 25th October (both dates inclusive)
DISCHARGE PORT : BEJAIA PORT, ALGERIA
B/L : 1 DD 15.10.2022
NIF NUMBER : 099806000380297

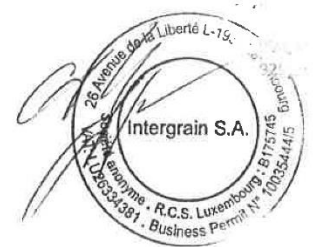
Gulf Bank Algérie
Domiciliation Des Importations
AGENCE DELY BRAHIM /USD
Date: 27/10/2022
U3/03
Agence Dely Ibrahim

DESCRIPTION OF GOODS: CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
PARITY: CFR BEJAIA, ALGERIA INCOTERMS 2010
SPECIFICATIONS AS FOLLOWS:

Free Fatty Acid	Basis 0.75 % Max 1.25 %
Moisture and Volatile Matter	Basis 0.20% Max 0.25 %
Insoluble Impurities	Basis 0.10 % Max 0.125%
Soap	Not detectable
Flashpoint	250° F Min (121 Deg C)
Lecithin (expressed as phosphorus)	Basis 0.020 % Max 0.025 %
Colour (Lovibond cell 1inch)	Not darker than 50 yellow and 5 red
Chlorophyle (Method AOCS Cc 13-96):	basis 9 ppm with max 16 ppm
Mineral Oil	basis 75 ppm with max 200 ppm
HAP:	
• Benzo(a)pyrene	Basis 2 ppb with max 4 ppb
• Total Benzo(a)pyrene, Benzo(a)anthracene, Benzo(b)flurentene, chrysene	Basis 10 ppb max 40 ppb.

Handwritten signature and stamp:
TAGEB ELS KOUJ MESSA
Technique Comex
Khalid Mesriweng
Société à responsabilité limitée

QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
890 MT	USD/MT	JSD
TOTAL AMOUNT DUE:		USD
TOTAL FOB PRICE:		USD
FREIGHT PRICE:		USD
PAYMENT TERMS: CAD at sight		
PLEASE PAY TO: Intergrain S.A. Beneficiary bank: CREDIT SUISSE (Switzerland) Ltd IBAN USD: CH22 0483 5242 1337 4200 0 Beneficiary Bank SWIFT: CRESCHZZ80A Ref.: 82253257		





INTERGRAIN S.A.

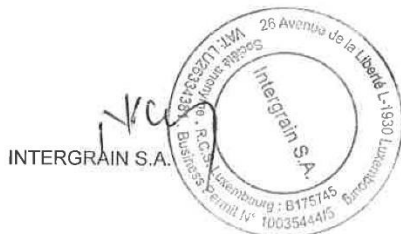
Société Anonyme
Registered office:
26, Avenue de la Liberté,
L-1930 Luxembourg
R.C.S. Luxembourg: B 175745
VAT: LU26334381
Business Permit № 10035444 / 5
www.sodrugestvo.com

TECHNICAL SHEET

CONTRACT N° PCVO22036 – 82211682 DATED ON 28-09-2022
11 766.890 MT OF CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
CFR BEJAIA, ALGERIA
SELLER: INTERGRAIN S.A.
BUYER: CEVITAL SPA ALGERIA

WE, INTERGRAIN S.A., SOLD TO CEVITAL SPA UNDER ABOVE CONTRACT FOR A FINAL QUANTITY OF 11 766.890 MT WITH FOLLOWING SPECIFICATIONS:

Free Fatty Acid	Basis 0.75 % Max 1.25 %
Moisture and Volatile Matter	Basis 0.20% Max 0.25 %
Insoluble Impurities	Basis 0.10 % Max 0.125%
Soap	Not detectable
Flashpoint	250° F Min (121 Deg C)
Lecithin (expressed as phosphorus)	Basis 0.020 % Max 0.025 %
Colour (Lovibond cell 1inch)	Not darker than 50 yellow and 5 red
Chlorophyle (Method AOCS Cc 13-96):	basis 9 ppm with max 16 ppm
Mineral Oil	basis 75 ppm with max 200 ppm
HAP: <ul style="list-style-type: none">• Benzo(a)pyrene• Total Benzo(a)pyrene, Benzo(a)anthracene, Benzo(b)flourentene, chrysene	<ul style="list-style-type: none">• Basis 2 ppb with max 4 ppb• Basis 10 ppb max 40 ppb.



AmSpec

Certificate no: AGRI/RU/AM-SP-249DOCU/22/1.9

Page 1 of 1



CONFORMITY CERTIFICATE

Original

VESSEL:	M/T NEW SPIRIT
DESCRIPTION OF GOODS:	CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
QUANTITY:	11 766,890 MTS
PORT OF LOADING:	
PORT OF DISCHARGE:	BEJAIA PORT, ALGERIA
NOTIFY:	CEVITAL SPA, NOUVEAU QUAI, PORT DE BEJAIA, BEJAIA-ALGERIA
CONSIGNEE:	TO ORDER
B/L:	1 DATED 15.10.2022

We have carried out the loading supervision of above mentioned cargo throughout loading operations as per FOSFA procedures.

On principal's order one representative set of ship's tank samples was submitted to an independent accredited Laboratory member analyst of FOSFA INTERNATIONAL, London, in order to test the following items. The laboratory's analysis results are reported below:

SPECIFICATIONS	METHODS	RESULTS
FREE FATTY ACID	ISO 660	
MOISTURE AND VOLATILE MATTER	ISO 662	C.
INSOLUBLE IMPURITIES	ISO 663	C.
SOAP	ISO 10539	NO.
FLASHPOINT	ISO 15267	MORE TH.
LECITHIN (EXPRESSED AS PHOSPHORUS)	ISO 10540-3	0.
COLOUR (LOVIBOND CELL 1 INCH)	ISO 15305	300
CHLOROPHYLLE	AOCS CC 13-96	

According to the above results and based on the test effected and within the limits of results obtained, the sample is sound quality, loyal and merchantable, fit for human consumption after refining, oil guaranteed without odor and foreign flavour. Based on above analyses and within their limits, the SOYBEAN OIL IN BULK / HUILE BRUTE DE SOJA EN VRAC loaded on board of vessel M/T NEW SPIRIT is "FIT FOR HUMAN CONSUMPTION AFTER ITS REFINEMENT AND IS IN CONFORMITY WITH INTERNATIONAL TERMS".

Issued on 25.10.2022.

AMSPEC
FIRST CLASS SUPERINTENDENT COMPANY

This document is issued by the Company subject to the Terms and Conditions at <https://www.amspecgroup.com/terms-conditions>. Any holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time and place of its intervention only and within the scope of the Client's instructions. The Company's sole responsibility is to its Client and the Company disclaims any liability to third parties. Any alteration, forgery or falsification of the content or appearance of this document is unlawful.





Certificate no.: AGR/RU/AM-SP-249DOCU/22/1.8
Page 1 of 1



QUALITY CONTROL CERTIFICATE

Original

VESSEL:	M/T NEW SPIRIT
DESCRIPTION OF GOODS:	CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
QUANTITY:	11 766,890 MTS
PORT OF LOADING:	KALININGRAD, SVETLY, RUSSIA
PORT OF DISCHARGE:	BEJAIA PORT, ALGERIA
NOTIFY:	CEVITAL SPA, NOUVEAU QUAI, PORT DE BEJAIA, BEJAIA-ALGERIA
CONSIGNEE:	TO ORDER
B/L:	1 DATED 15.10.2022

We have carried out the loading supervision of above mentioned cargo throughout loading operations as per FOSFA procedures.

On principal's order one representative set of ship's tank samples was submitted to an independent accredited Laboratory member analyst of FOSFA INTERNATIONAL, London, in order to test the following items. The laboratory's analysis results are reported below:

SPECIFICATIONS	METHODS	RESULTS
FREE FATTY ACID	ISO 660	
MOISTURE AND VOLATILE MATTER	ISO 662	
INSOLUBLE IMPURITIES	ISO 663	
SOAP	ISO 10539	NOT
FLASHPOINT	ISO 15267	MINIMUM 230°C
LECITHIN (EXPRESSED AS PHOSPHORUS)	ISO 10540-3	
COLOUR (LOVIBOND CELL 1 INCH)	ISO 15305	LOW
CHLOROPHYLLE	AOCS CC 13-96	

According to the above results and based on the tests effected and within the limits of results obtained, the sample is sound quality, loyal and merchantable, fit for human consumption after refining, oil guaranteed without odor and foreign flavour.

Issued on 25.10.2022.



AMSPEC
FIRST CLASS SUPERINTENDENT COMPANY

This document is issued by the Company subject to the terms and conditions at <https://www.amspecgroup.com/terms-conditions>. Any holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time and place of its intervention only and within the scope of the Client's instructions. The Company's sole responsibility is to its Client and the Company disclaims any liability to third parties. Any alteration, forgery or falsification of the content or appearance of the document is unlawful.



A
M
S
P
E
C
A
G
R
I

A
M
S
P
E
C
A
G
R
I

A
M
S
P
E
C
A
G
R
I

A
M
S
P
E
C
A
G
R
I



Certificate no.: AGRI/RU/AM-SP-249DOCU/22/1.7
Page 1 of 1



STOWAGE PLAN CERTIFICATE

Original

VESSEL:	M/T NEW SPIRIT
DESCRIPTION OF GOODS:	CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
QUANTITY:	11 766,890 MTS
PORT OF LOADING:	KALININGRAD, SVETLY, RUSSIA
PORT OF DISCHARGE:	BEJAIA PORT, ALGERIA
NOTIFY:	CEVITAL SPA, NOUVEAU QUAI, PORT DE BEJAIA, BEJAIA-ALGERIA
CONSIGNEE:	TO ORDER
B/L:	1 DATED 15.10.2022

We have carried out the loading supervision of above mentioned cargo throughout loading operations as per FOSFA procedures. At the end of loading we did attend on board the vessel M/T NEW SPIRIT in order to measure the ship's tanks.

STOWAGE:

Loaded into vessel's tanks no.: 1P,1S,2P,2S,3P,3S,4P,4S,5P,5S,6P,6S

LOAD PLAN:

We report that the load plan is as follows, as per ship's tanks measurements:

SHIP'S TANK NO.	ULLAGE IN CM	AVE. TEMP. IN °C	DENSITY
1P	198,000	30,0	0,91316
1S	211,000	30,2	0,91303
2P	126,000	32,1	0,91173
2S	128,000	31,9	0,91187
3P	127,000	30,8	0,91262
3S	125,000	30,4	0,91289
4P	171,000	32,0	0,91180
4S	167,000	32,5	0,91146
5P	132,000	32,1	0,91173
5S	124,000	31,8	0,91194
6P	128,000	31,0	0,91248
6S	128,000	30,7	0,91269

Issued on 17.10.2022.



AMSPEC
FIRST CLASS SUPERINTENDENT COMPANY

This document is issued by the Company subject to the Terms and Conditions at <https://www.amspecgroup.com/terms-conditions>. Any holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time and place of its intervention only and within the scope of the Client's instructions. The Company's sole responsibility is to its Client and the Company disclaims any liability to third parties. Any alteration, forgery or falsification of the content or appearance of this document is unlawful.



A M S P E C A G R I

A M S P E C A G R I

A M S P E C A G R I

A M S P E C A G R I



Certificate no.: AGRI/RU/AM-SP-249DOCU/22/1.5

Page 1 of 1



ISOTOPIC/RADIATION CERTIFICATE

Original

VESSEL:	M/T NEW SPIRIT
DESCRIPTION OF GOODS:	CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
QUANTITY:	11 766,890 MTS
PORT OF LOADING:	KALININGRAD, SVETLY, RUSSIA
PORT OF DISCHARGE:	BEJAIA PORT, ALGERIA
NOTIFY:	CEVITAL SPA, NOUVEAU QUAI, PORT DE BEJAIA, BEJAIA-ALGERIA
CONSIGNEE:	TO ORDER
B/L:	1 DATED 15.10.2022

We have carried out the loading supervision of above mentioned cargo throughout loading operations as per FOSFA procedures.

We have sighted the producer's declaration issued by Agroproduct for M/T NEW SPIRIT, and on basis of this declaration, for documentary purpose only, we attest that usually from this origin:

134 Cs (caesium)	Less than 50Bq/Kg
137 Cs (caesium)	Less than 50Bq/Kg

Based on above, the radioactivity of the commodity is within the International authorized limits.

Issued on 25.10.2022.



AMSPEC
FIRST CLASS SUPERINTENDENT COMPANY

This document is issued by the Company subject to the Terms and Conditions at <http://www.amspecgroup.com/terms-conditions>. Any holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time and place of its intervention only and within the scope of the Client's instructions. The Company's sole responsibility is to its Client and the Company disclaims any liability to third parties. Any alteration, forgery or falsification of the content or appearance of this document is unlawful.



AMSPEC AGRI



Certificate no.: AGRI/RU/AM-SP-249DOCU/22/1.3

Page 1 of 1



PHYTOSANITARY CERTIFICATE

Original

VESSEL:	M/T NEW SPIRIT
DESCRIPTION OF GOODS:	CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
QUANTITY:	11 766,890 MTS
PORT OF LOADING:	KALININGRAD, SVETLY, RUSSIA
PORT OF DISCHARGE:	BEJAIA PORT, ALGERIA
NOTIFY:	CEVITAL SPA, NOUVEAU QUAI, PORT DE BEJAIA, BEJAIA-ALGERIA
CONSIGNEE:	TO ORDER
B/L:	1 DATED 15.10.2022

We have carried out the loading supervision of above mentioned cargo throughout loading operations as per FOSFA procedures.

We have sighted the producer's declaration issued by Agroproduct for M/T NEW SPIRIT, and on basis of this declaration, for documentary purpose only, we attest that "THE COMMODITIES ARE FIT FOR HUMAN CONSUMPTION AFTER ITS REFINEMENT".

Issued on 25.10.2022.



AMSPEC
FIRST CLASS SUPERINTENDENT COMPANY

This document is issued by the Company subject to the Terms and Conditions at <https://www.amspecgroup.com/terms-conditions>. Any holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time and place of its intervention only and within the scope of the Client's instructions. The Company's sole responsibility is to its Client and the Company disclaims any liability to third parties. Any alteration, forgery or falsification of the content or appearance of this document is unlawful.



A
M
S
P
E
C
A
G
R
I



Certificate no.: AGRI/RU/ AM-SP-249DOCU/22/1.2

Page 1 of 1



CLEANLINESS TANK CERTIFICATE

Original

VESSEL:	M/T NEW SPIRIT
DESCRIPTION OF GOODS:	CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
QUANTITY:	11 766,890 MTS
PORT OF LOADING:	KALININGRAD, SVETLY, RUSSIA
PORT OF DISCHARGE:	BEJAIA PORT, ALGERIA
NOTIFY:	CEVITAL SPA, NOUVEAU QUAI, PORT DE BEJAIA, BEJAIA-ALGERIA
CONSIGNEE:	TO ORDER
B/L:	1 DATED 15.10.2022

We have carried out the loading supervision of above mentioned cargo throughout loading operations as per FOSFA procedures.

STOWAGE:

Loaded into vessel's tanks no.: 1P,1S,2P,2S,3P,3S,4P,4S,5P,5S,6P,6S

SHIP'S TANKS INSPECTION

Prior to loading, on 14.10.2022, we performed a visual inspection of the mentioned ship's tanks to determine the cleanliness condition and they were found clean, dry, free from abnormal odors and in this respect suitable to receive and carry the intended cargo.

The ship's lines were visually examined where practicable and found clean and dry from accessible points.

This certificate reflects our findings determined at time and place of intervention only and does not relieve the master and the owner of the vessel of their obligations and duties in any or all respects.

Issued on 17.10.2022.

B. Wilson
AmSpec

AMSPEC
FIRST CLASS SUPERINTENDENT COMPANY

This document is issued by the Company subject to the Terms and Conditions at <https://www.amspecgroup.com/terms-conditions>. Any holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time and place of its intervention only and within the scope of the Client's instructions. The Company's sole responsibility is to its Client and the Company disclaims any liability to third parties. Any alteration, forgery or falsification of the content or appearance of this document is unlawful.



A
M
S
P
E
C
A
G
R
I

A
M
S
P
E
C
A
G
R
I

A
M
S
P
E
C
A
G
R
I

A
M
S
P
E
C
A
G
R
I



Certificate no.: AGRI/RU/AM-SP-249DOCU/22/1.1
Page 1 of 1



WEIGHT CERTIFICATE

VESSEL:	M/T NEW SPIRIT
DESCRIPTION OF GOODS:	CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
QUANTITY:	11 766,890 MTS
PORT OF LOADING:	KALININGRAD, SVETLY, RUSSIA
PORT OF DISCHARGE:	BEJAIA PORT, ALGERIA
NOTIFY:	CEVITAL SPA, NOUVEAU QUAI, PORT DE BEJAIA, BEJAIA-ALGERIA
CONSIGNEE:	TO ORDER
B/L:	1 DATED 15.10.2022

We have carried out the loading supervision of above mentioned cargo throughout loading operations as per FOSFA procedures.
We did attend in order to ascertain the quantity of a consignment of Soybean Oil in bulk / d'huile de soja brute en vrac shipped onboard the vessel M/T NEW SPIRIT.

STOWAGE:
Loaded into vessel's tanks no.: 1P,1S,2P,2S,3P,3S,4P,4S,5P,5S,6P,6S

TOTAL SHIPPED WEIGHT:
11 766,890 METRIC TONNES
(ELEVEN THOUSAND SEVEN HUNDRED SIXTY-SIX METRIC TONNES,890)

of Soybean Oil in bulk / d'huile brute de soja en vrac.

Issued on 15.10.2022



AMSPEC
FIRST CLASS SUPERINTENDENT COMPANY

This document is issued by the Company subject to the Terms and Conditions at <http://www.amspecgroup.com/terms-conditions>. Any holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time and place of its inspection only and within the scope of the Client's instructions. The Company's sole responsibility is to its Client and the Company disclaims any liability to third parties. Any alteration, forgery or falsification of the content or appearance of this document is unlawful.



AMSPEC AGRI

**CONGENBILL 2007
BILL OF LADING**
To be used with charter parties
Page 1

Shipper JSC AGROPRODUKT	Bill of Lading No. 1	Reference No.
----------------------------	--------------------------------	---------------

Consignee TO ORDER	Vessel M/T NEW SPIRIT
-----------------------	--------------------------

Notify address CEVITAL SPA, NOUVEAU QUAI, PORT DE BEJAIA, BEJAIA-ALGERIA	Port of loading KALININGRAD, SVETLY, RUSSIA
	Port of discharge BEJAIA PORT, ALGERIA

Shipper's description of goods CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK CLEAN ON BOARD FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY NIF: 099806000380297	Gross weight 11 766,890 MTS
--	---

SECOND ORIGINAL

(of which NIL on deck at shipper's risk; the Carrier not being responsible for loss or damage howsoever arising)

FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY DATED 27/09/2022	SHIPPED at the Port of Loading in apparent good order and condition on the Vessel for carriage to the Port of Discharge or so near thereto as the Vessel may safely get the goods specified above.
	Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown.
	IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this tenor and date, any one of which being accomplished the others shall be void.
	FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF.

Date shipped on board 15.10.2022	Place and date of issue KALININGRAD PORT, SVETLY 15.10.2022	Number of original Bills of Lading 3
--	---	--

Signature: CAPTAIN LAMIS JOSE JR. Master's name and signature	<table border="1"> <tr> <td>Port of Registry GRD</td> <td>VALLETA</td> </tr> <tr> <td>NRT.</td> <td>849</td> </tr> <tr> <td></td> <td>4016</td> </tr> </table>	Port of Registry GRD	VALLETA	NRT.	849		4016	M/T NEW SPIRIT
Port of Registry GRD	VALLETA							
NRT.	849							
	4016							
Or (ii) Agent's name and signature	as Agent for the Master						
Or (iii) Agent's name and signature	as Agent for the Owner*						
.....	Owner							

*if option (iii) filled in, state Owner's name above

3 Table des matières

Les abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale	1
Chapitre 01 : généralité sur le processus d'importation et d'exportation	4
Introduction	4
1 Section 01 : généralité sur l'importation et l'exportation	4
1.1 Généralité sur l'importation	4
1.1.1 Définition	4
1.1.2 Le processus d'importation	5
1.1.3 Choix du produit à importer	5
1.1.4 Choix du marché	5
1.1.5 Choix du fournisseur étranger	5
1.1.6 Le choix du mode de transport	6
1.1.7 Les avantages et les inconvénients de l'importation	6
1.2 Généralités sur l'exportation	7
1.2.1 Définition d'exportation	7
1.2.2 Les principes formes d'exportation	7
1.2.3 L'exportation directe	7
1.2.4 L'exportation indirecte	8
1.2.5 L'exportation associée	8
1.2.6 Les avantages et les inconvénients d'exportation	8
1.3 La différence entre l'importation et l'exportation	9
2 Section 02 : les instruments et les techniques de paiements	10
2.1 Les instruments de paiements	10
2.1.1 Le chèque	11
2.1.2 La lettre de change	12
2.1.3 Le billet à ordre	13
2.1.4 Le virement bancaire	14
2.2 Les techniques de paiements	15
2.2.1 L'encaissement direct	15
2.2.2 Le contre remboursement	16
2.2.3 La remise documentaire	18
2.2.4 Le crédit documentaire	20

Conclusion	23
Chapitre 02 : les procédures d'importation et la performance de l'entreprise	24
Introduction :	24
1 Section 01 : Les procédures d'importation	24
1.1 L'approvisionnement et l'achat dans une entreprise et la réalisation de contrat de vente à l'international	24
1.1.1 L'approvisionnement :	24
1.1.2 La fonction d'achat :	25
1.1.3 La demande d'achat et la demande d'approvisionnement :	26
1.1.4 L'expression du besoin :	27
1.1.5 Le cahier de charge :	27
1.1.6 L'appel d'offre :	28
1.1.7 La douane :	28
1.2 Le choix de mode de transport :	29
1.2.1 Définition Le transport international :	29
1.2.2 Les différents modes de transports internationales :	30
1.2.3 Les incoterms (International Commercial Terms) :	32
2 Section 02 : la performance de l'entreprise	36
2.1 Définition :	36
2.2 Les objectifs de la performance :	36
2.3 Les dimensions et les formes de la performance :	37
2.4 Les formes de la performance :	37
2.4.1 La performance client :	37
2.4.2 La performance actionnaire :	38
2.4.3 La performance personnelle :	38
2.4.4 La performance partenaire :	38
2.4.5 La performance sociale :	39
2.5 Les principes fondamentaux de la performance :	39
2.6 Les types de la performance :	40
Conclusion	41
Introduction	42
1 Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (CEVITAL SPA)	42
1.1 Aperçu sur CEVITAL SPA	42
1.1.1 Historique	42
1.1.2 Situation géographique	43
1.1.3 Les étapes d'évolution du groupe Cevital	44

1.1.4	Les activités de Cevital _____	44
1.1.5	Les produits de Cevital _____	45
1.1.6	La flexibilité de conditionnement _____	48
1.1.7	Les objectifs de Cevital : _____	48
1.1.8	Les clients de Cevital : _____	49
1.1.9	L'organigramme de Cevital _____	49
2	Section 02 : processus d'importation de la matière première l'huile de soja _____	51
2.1	Le besoin d'achat _____	51
2.2	La demande d'achat _____	51
2.3	Le choix du fournisseur _____	52
2.4	Le contrat _____	52
2.5	Assurance _____	52
2.6	Réceptions _____	53
2.7	Procédure de dédouanement (service de transit) : l'huile de soja _____	53
2.8	Les fournisseurs de Cevital : _____	55
2.9	Les importations de la matière première l'huile de soja : _____	56
2.10	Guide d'entretien avec le responsable de département d'import au niveau de Cevital : _____	57
2.11	Synthèse sur le guide d'entretien : _____	61
	Conclusion _____	62
	Conclusion générale _____	63
	Bibliographie	
	Liste des annexes	

Résumé

L'objectif de l'étude qu'a menée dans l'entreprise CEVITAL de Bejaia était de démontrer le mécanisme et le rôle de chaque facteur lors de l'importation d'une matière première. Les résultats de l'étude ont montré que le département des achats joue un rôle crucial dans le processus, depuis l'identification du besoin de la matière première jusqu'à la sélection du fournisseur sur la base de critères spécifiques et la négociation du contrat. De plus, l'étude a souligné l'importance de maîtriser la logistique internationale, y compris la sélection de l'incoterm approprié et le mode de transport pour assurer une livraison en temps voulu

Summary

The objective of the study carried out at the CEVITAL company in Bejaia was to demonstrate the mechanism and the role of each factor when importing a raw material. The results of the study showed that the purchasing department plays a crucial role in the process, from identifying the need for the raw material to selecting the supplier based on specific criteria and negotiating the contract. Additionally, the study highlighted the importance of mastering international logistics, including selecting the appropriate Incoterm and mode of transportation to ensure timely delivery.