

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

**Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème

Le déroulement d'une opération d'exportation par voie maritime.

Cas pratique

Complexe agroalimentaire CEVITAL Bejaia

Réalisé par :

AISSI Nassima
BOUBERKA Ferroudja

Encadreur : BOUNAZEF Djida

Membre du Jury

Présidente : M^{me} RAHMANI.

Examinatrice : M^{lle} OUERET

Promotion 2013-2014

Remerciements

Nous remercions, tout d'abord, le Grand Dieu de nous avoir donné la force et la volonté d'accomplir ce modeste travail et Nos Familles pour leur soutiens ;

Tout d'abord, nous tenons à remercier notre département commerce, et avant toute personne, Mme : BOUNAZEF Djida pour avoir accepté de diriger notre travail, pour son soutien, son encadrement et son assistance sur le plan méthodologique et bibliographique qui nous a permis de réaliser ce travail.

Nous tenons à exprimer également, nos remerciements aux membres du jury qui ont accepté d'évaluer ce travail et dont les remarques vont certainement permettre de consolider cette recherche.

Nous voudrions, également remercier l'entreprise CEVITAL, les membres du département transit-export en premier lieu Mer KHARFALLAH Hafidh qui nous a aidés pour mener ce travail en répondant soigneusement à nos questions.

Enfin, nous tenons à remercier également toute personne ayant contribué, de prêt ou de loin, à l'accomplissement de notre travail.

*© Djida Bouazef
Djida Bouazef*
Merci

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

La mémoire de mon très cher père

Et à la mémoire de mon adorable frère « Khirdine »

« Que dieu les accueille en son vaste paradis »

Merci

Ferroudja

*© Josée Hym
Cécile Ferry Ferroudja*



Dédicaces

Je dédie ce travail :

A mes très chers parents qui m'ont soutenu et encouragé tout au long de mon cursus d'étude en leurs souhaitant une très longue vie ;

A celui qui a toujours su m'entourer d'affection et combler d'amour et de confiance : mon mari ZAHIR, ainsi pour toute sa famille ;

A mes très chers frères et sœurs : Said, Abdlhamed, Fadila, Nadia, Farida, Zahia, Taher, djahida, Sassou ainsi Mohend ;

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapable d'exprimer mon amour et mon affection : ma belle sœur NOUARA ;

A mes très chers petits anges ; neveux et nièces : Adel, Massil, Mounaliza, Louba, chanou, zouzou, yanou, amine, rouzina et lia ;

A tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail ;

A ma binôme : FERROUDJA et a toute la promotion FCI 2014.

NASSIMA

*© Assia H...
Chaque jour, j'ai...*

La liste des abréviations

AID : L' Association Internationale de Développement

ALGEX : Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur

ANEXAL : Association Nationale des Exportateurs Algériens

B/L: Bill of Lading

BIRD : La Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement

BM : Banque Mondiale

CACI : Chambre Algérienne de Commerce et d' Industrie

CAGEX : Compagnie Algérienne d' Assurance et de Garantie des Exportations

CCI: Chambre du Commerce International

CFR: Cost and Freight

CIF: Cost Insurance Freight

CIP: Carriage Insurance Paid

CIV : Conditions Internationales de Vente

CNCPE : Conseil National Consultatif de Promotion des Exportations

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement

CPT: Carriage Paid To

DAF: Delivered At Frontier

DDP: Delivered Duty Paid

DDU: Delivered Duty Unpaid

DEQ: Delivered Ex Quay

DES: Delivered Ex Ship

EXW: Ex-Works

FAS: Free Alongside Ship

FCA: Free-Carrier

FIATA : Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés

FMI: Fond Monétaire International

FOB: Free On Board

FSPE : Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations

GATT: General Agreement on Tarifs and Trade

H.O.S: Hecksher, Ohlin, Samuelson

IATA : l'Association International du Transport Aérien

IRU : l'Union International du Transport Routier

LTA : Lettre de Transport Aérien

LVI: Lettre de Voiture Internationale

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

OMD : Organisation Mondiale des Douanes

ONU : Organisation des Nations Unies

PIB : Produit Intérieur Brute

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PROMEX : Office algérien de promotion du commerce extérieur

SFI : Société Financière Internationale

TVA : Taux sur la Valeur Ajoutée

UIC : l'Union International du Transport Ferroviaire

UP : Unité-Payante

USA: Etats-Unis d'Amérique

Liste des tableaux

N°01	Opérations à entreprendre suite à la tendance de la devise.....	30
N°02	Risques couverts et risques exclus par l'assurance.....	33
N°03	Tableau synthétique des régimes économiques.....	79
N°04	Représentation des différents avantages et inconvénients liés aux instruments de paiement à l'international.....	82
N°05	Avantages et inconvénients aux techniques de paiement.....	88
N°06	Les situations et les modalités de paiement à envisager.....	90
N°07	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie (2005- 2013).....	92
N°08	Les principaux clients de l'Algérie dans le cadre des exportations hors hydrocarbure.	94
N°09	Les informations essentielles de la notice d'expédition.....	116
N°10	Présentation de répartition des exportations du sucre en 2010.....	121
N°11	Présentation des exportations du sucre par région en 2011.....	123
N°12	Présentation des exportations du sucre blanc par région en 2012.....	124
N°13	Evolution des exportations du sucre blanc par région (2010_2012).....	126
N°14	Export sucre blanc par type de livraison.....	128
N°15	Les informations essentielles de la notice d'expédition (cas margarine-smen).....	130

Liste des figures

N°01	Stade de cycle de vie du produit.....	19
N°02	La chronologie de la remise documentaire.....	84
N°03	Le circuit d'un crédit documentaire.....	86
N°04	Evolution du commerce extérieur en Algérie (2005-2013).....	93
N°05	Organigramme de l'organisme d'accueil.....	106
N°06	Les différentes directions intervenant lors d'une opération d'exportation.....	111
N°07	Présentation de répartition des exportations du sucre en 2010.....	122
N°08	La liste des clients par pourcentages des volumes de sucre exporté.....	123
N°09	Présentation des exportations du sucre blanc par région en 2012.....	125
N°10	Evolution des exportations du sucre blanc par région (2010_2012).....	127
N°11	Export sucre blanc par type de livraison.....	129

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale 1

Chapitre01 : La démarche d'internationalisation des entreprises par le biais de l'exportation 5

Introduction du chapitre 5

Section01 : Généralités sur le commerce extérieur 6

1. Présentation de la notion du commerce extérieur 6
2. Les fondements théoriques du commerce extérieur 7
3. Les organisations internationales du commerce extérieur 10

Section02 : Présentation de l'activité d'exportation..... 13

1. Définition de l'activité d'exportation 13
2. Rôle des exportations 15
3. Les raisons d'internationalisation des entreprises 17
4. Les avantages et les inconvénients à une opération d'exportation..... 21

Section03 : Identification des risques et des contraintes à l'exportation..... 24

1. Typologie des risques à l'exportation..... 24
2. Les contraintes à l'exportation..... 27
3. La gestion et la couverture des différents risques à l'exportation..... 28

Section04 : Présentation de la démarche d'exportation 33

1. Le diagnostic export 33
2. Les études du marché 37
3. La prospection du marché étranger..... 39
4. La veille stratégique..... 41
5. La négociation du contrat commercial 41

Conclusion du chapitre 44

Chapitre02 : La logistique internationale 45

Introduction du chapitre.....	45
Section01 : L'organisation de la logistique internationale.....	46
1. Présentation des incoterms	46
2. Le choix d'une solution transport.....	52
3. La mise en œuvre du transport.....	55
Section 02 : Le transport international de marchandise.....	57
1.1. Le transport maritime	57
1.2. Le transport fluvial.....	67
1.3. Le transport routier	67
1.4. Le transport ferroviaire.....	68
1.5. Le transport aérien.....	69
Section03 : Présentation des opérations douanières.....	70
1. Le dédouanement de la marchandise	71
2. Les procédures de dédouanement de la marchandise	74
3. Les régimes douaniers.....	76
Section04 : Présentation des instruments et techniques de paiement à l'international ...	79
1. Les instruments de paiement à l'international	80
2. Les techniques de paiement.....	82
3. Le choix du mode de règlement.....	89
Conclusion du chapitre	90
Chapitre03 : Etude de cas d'une opération d'exportation du sucre blanc par voie maritime « CEVITAL »	91
Introduction du chapitre.....	91
Section01 : Aperçu général sur le commerce extérieur et les exportations hors hydrocarbures en Algérie	91
1. Le commerce extérieur en Algérie.....	92
2. La structure des exportations hors hydrocarbures en Algérie	93
3. Dispositifs d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures	94
Section02 : présentation de la méthodologie de travail et de l'entreprise CEVITAL	101
1. Méthodologie et déroulement du stage	101
2. Identification de CEVITAL complexe agro-alimentaire	102

Section03: Etude du déroulement d'une opération d'exportation du sucre blanc raffiné par voie maritime réalisée par CEVITAL	111
1. Processus d'exportation de CEVITAL par voie maritime.....	112
2. Processus d'exportation du sucre blanc par voie maritime par l'entreprise CEVITAL	115
3. Les principaux clients étrangers de CEVITAL pour les exportations de sucre blanc	121
4. Cas d'un risque commercial dans une opération d'exportation de CEVITAL du produit Margarine-Smen par voie maritime vers Havre France.....	129
Section04 : Atouts et limites de CEVITAL à l'export	131
1. Les atouts de l'entreprise CEVITAL à l'export	131
2. Les difficultés rencontrées à l'export par l'entreprise CEVITAL	132
3. Les recommandations	133
Conclusion du chapitre	135
Conclusion générale.....	136
Bibliographie	
Guide d'entretien	
Glossaire	
Annexes	
Table des matières	

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

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

Au niveau mondial, aucune nation n'est autosuffisante en matière de biens et services et de techniques et moyens de production, les pays sont impliqués différemment dans le processus d'échanges dans le but de posséder les produits et services dont ils ont besoins et nécessaires pour le développement de leurs économies.

Le commerce international est l'ensemble des échanges des biens et services entre les pays. Il comprend ainsi toutes les opérations portant sur les biens et les services réalisées sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde, engagé dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

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

L'activité d'exportation n'est donc pas un phénomène de mode, mais elle doit être considérée comme un moyen pour l'entreprise de développer de nouvelles compétences, de nouveaux savoir-faire.

A l'heure actuelle, il est important pour les entreprises souhaitant inscrire leur présence dans la durée sur les marchés étrangers, de procéder à des choix judicieux en matière de mode d'approche des marchés cibles, de maîtriser le déroulement des opérations d'exportation et de veiller à évaluer pertinemment les contraintes et les risques que génère l'activité d'exportation.

Le succès ou l'efficacité du processus d'exportation reste tributaire du degré de coordination des différentes opérations qui ont pour mission d'attribuer à gérer, d'exécuter les clauses du contrat commercial, et assurer le suivi de toutes les phases de réalisation d'une opération d'exportation.

Introduction générale

Tous les maillons de la chaîne logistique, en l'occurrence, la communauté portuaire, la douane, les banques, ...etc., doivent jouer leurs rôle pour appuyer et incarner l'idée de la facilitation tout en travaillant en collaboration les uns avec les autres et assurer la complémentarité entre eux, car la défaillance d'un maillon implique le gel de toute la chaîne. En effet, les opérations d'exportation de marchandise implique une obligation de transport, l'éloignement géographique du vendeur et de son client confère à celui-ci une dimension international¹.

Le transport permet d'acheminer les marchandises de l'exportateur vers l'importateur, donc le transport assure l'acheminement des marchandises vers un lieu destiné. A la différence des autres modes de transport (transport routier, ferroviaire, aérien et fluvial), le transport maritime s'impose en tant qu'outil privilégié du développement du commerce international. Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandise. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en conférences afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer les services d'acheminement des marchandises sur de nombreuses destinations.

Le fait que l'opération d'exportation fait intervenir deux pays différents, donc deux cultures différentes, deux administrations différentes, ce qui engendre un passage frontalier, qui suppose une bonne connaissance en matière de douane, donc la marchandise doit s'acquitter à une opération de dédouanement et par l'importateur et par l'exportateur.

Bien que la vente occupe une place maitresse dans l'activité commerciale, le but véritable du commerce n'est pas de vendre des biens mais de réaliser des profits. Or, le seul moyen d'arriver à dégager des profits dans une opération de vente, c'est d'être payé, de recevoir le prix de vente, comme dit l'adage « vendre c'est bien, être payé c'est mieux », d'où le recours aux différentes techniques et instruments de paiement qui sont généralement liés à la natures des relations entre les deux partenaires.

A l'instar des autres pays, l'Algérie se devait s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur. Ces réformes ont institué au milieu des années quatre-vingt-dix le cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement dans la réglementation des changes tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

Depuis le début de la décennie 1990, l'Algérie s'est lancée dans une dynamique de mise en œuvre d'un processus de réformes économiques substantielles à la faveur notamment

¹ JOUAN.T, « Techniques et management des opérations de commerce international », 2008, Paris, p10.

Introduction générale

d'une politique globale d'ouverture de son économie sur le marché international et de diversifications des produits destinés à l'exportation. Dans cette optique, un programme de mise à niveau du cadre juridique et institutionnel de l'économie algérienne a été engagé, dans le but d'assurer les meilleures conditions de son intégration dans le processus de mondialisation et d'échange avec le reste du monde, mais surtout d'accompagner les entreprises dans leurs engagements sur les marchés internationaux et de promouvoir ainsi les exportations hors hydrocarbures.

En effet, les exportations des hydrocarbures algériens se présentent avec une part de 96,62% du volume global passant de 6,71 milliards de dollars en janvier 2012 à 6,84 milliards de dollars en janvier 2013, soit une légère augmentation de l'ordre de 2%. La même tendance à la hausse est affichée par les exportations hors hydrocarbures qui demeure marginales avec seulement 3,86% du volume global des exportations.²

Aujourd'hui la relance des exportations est au centre des débats et le contexte actuel qui entoure les réflexions est marqué par les changements structurels de l'économie nationale tant au niveau de son fonctionnement que de son insertion dans l'économie mondiale.

Conscient des difficultés, le Ministère du Commerce Algérien a mis en place une série de mesures qui visent à aider les exportations hors hydrocarbures, à améliorer l'environnement général de l'entreprise et le rendre moins contraignant.

Afin de protéger les entreprises dans leur processus d'exportation l'Etat à mis en place une séries d'organisme tel que : la CAGEX, ALGEX, FSPE, ANEXAL pour partager leur expérience et obtenir des supports et conseils pour réduire le risque de prospection à l'étranger de salons, missions, promotion.

Considérée le leader dans la production des produits agroalimentaires en Algérie, l'entreprise CEVITAL est aussi l'une des entreprises visant s'inscrire sur le marché étranger en exportant ses produits à différentes destinations. Ceci nous amène à poser la problématique suivante :

Quel est le processus suivi par l'entreprise CEVITAL pour mener ses opérations d'exportation par voie maritime?

Afin d'apporter un éclairage à cette problématique, il est nécessaire de répondre à certaines questions secondaires :

- Quelle est la démarche d'exportation adoptée par l'entreprise CEVITAL pour conquérir le marché étranger ?

² CNIS (Centre National d'Informatique et des Statistiques)

Introduction générale

- Comment les entreprises exportatrices optimisent-elles ses choix en termes de transport et de financement ?

Pour bien mener notre recherche, nous avons fixé des hypothèses de réflexion que nous essayerons de vérifier :

Hypothèse01 : L'exécution d'une opération d'exportation est déterminée par les clauses du contrat de vente. Le contrat de vente indique les responsabilités des deux parties, le vendeur et son client dont chacun est sensé d'exécuter les obligations qui lui sont appropriées.

Hypothèse02 : Le transport maritime demeure le moyen le plus sollicité dans l'acheminement des marchandises vu les avantages et privilèges qu'il procure au développement des échanges internationaux.

Hypothèse03 : La maîtrise des différentes étapes de l'opération d'exportation par l'entreprise CEVITAL lui assure de tirer profit de ses exportations et de gagner un portefeuille de client donc une bonne part du marché.

Pour pouvoir répondre aux différentes questions posées, nous adoptons une démarche méthodologique reposant en plus des recherches bibliographiques et documentaires, nous avons été amenées à effectuer un stage pratique au sein du complexe agroalimentaire CEVITAL de Bejaia pour une durée d'un mois qui nous permet de suivre la procédure d'exportation, de la prospection jusqu'au règlement de la marchandise livrée.

Pour cela, notre travail se présente en trois chapitres, d'une part une partie théorique basée essentiellement sur une recherche bibliographiques et collecte des données subdivisées en deux chapitres, un premier chapitre dans lequel nous abordons la démarche d'internationalisation des entreprises par le biais de exportation, le second chapitre consacré pour la logistique internationale. D'autre part une partie pratique basée sur une étude de cas réel réalisée au sein de l'entreprise agroalimentaire CEVITAL, ce chapitre est composé de quatre sections, la première section est un aperçu général sur commerce extérieur et les exportations hors hydrocarbures en Algérie, la deuxième section est consacrée pour la méthodologie adoptée et la présentation de l'entreprise CEVITAL, la troisième section est une étude de cas portant sur une opération d'exportation réalisée par l'entreprise CEVITAL et dans la quatrième section nous abordons les limites et les avantages de l'entreprise CEVITAL à l'export, ainsi les recommandations. En fin, on conclut notre travail de recherche par une conclusion générale.

Chapitre I

LA DEMARCHE D'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES PAR LE BIAIS DE L'EXPORTATION

Introduction du chapitre

Section01 : Généralités sur le commerce extérieur

Section02 : Présentation de l'activité d'exportation

Section03 : Identification des risques et des contraintes à l'exportation

Section04 : Présentation de la démarche d'exportation

Introduction du chapitre

Le commerce international représente un facteur majeur de croissance économique, les échanges entre nations permettent à chacun de produire plus efficacement en exploitant ses ressources de telle sorte qu'il bénéficie de:

- une meilleure utilisation des ressources productives, qui permet d'augmenter à la fois la richesse nationale et mondiale ;
- Une réduction des coûts de production ;
- Une multiplication des opportunités de choix, pour les producteurs et les consommateurs ;
- Une diffusion plus rapide du savoir-faire ;

Les théories du commerce international ont été conclues depuis toujours les avantages de l'insertion des nations dans des échanges économiques internationaux.

Les entreprises se trouvent contraintes de chercher à se tailler des places sur des marchés désormais mondialisés. C'est l'une des principales voies qui permettent à ces dernières de rester compétitives dans un contexte caractérisé par l'intensification de la concurrence.

Pour une entreprise souhaitant se développer à l'international, de pénétrer un marché étranger et d'y construire une certaine position dans le temps, il est nécessaire qu'elle évalue ses capacités à exporter et son degré de préparation à l'international afin qu'elle puisse gérer les risques inhérents aux opérations d'exportation. Ainsi, la détermination des choix stratégiques s'avère nécessaire. En d'autres termes c'est l'ensemble des actions menées par l'entreprise visant l'identification des besoins des clients et les moyens qu'elle met en œuvre pour y répondre, donc c'est toujours dans le cadre de la première étape traditionnelle, l'exportation.

Nous allons essayer dans ce chapitre de présenter l'essentiel de l'activité d'exportation, la première section est une présentation des généralités sur le commerce extérieur, la deuxième section va porter sur la présentation de l'activité d'exportation, la troisième est consacrée pour l'identification des risques et des contraintes à l'exportation et finalement dans la quatrième section, nous allons présenter l'étape préalable à l'exportation.

Section01 : Généralités sur le commerce extérieur

Le commerce extérieur est l'un des axes les plus importants et indispensables à la fois pour toutes les économies et qui a un impact très important dans l'essor de l'économie mondiale. Les exportations et les importations constituent ce que l'on a coutume d'appeler les échanges extérieurs. Leur influence sur la croissance économique dépend de degré d'ouverture du pays. Les théories du commerce internationales cherchent à expliquer les flux d'échanges entre nations ainsi que leur avantage à la spécialisation. Ainsi, pour ces théories, les exportations d'un pays sont liées aux avantages comparatifs détenus par ce dernier.

Nous allons rappeler dans ce qui suit, une présentation de la notion du commerce extérieur, les principales théories du commerce international, tout en identifiant le rôle des avantages comparatifs et de la spécialisation, ainsi son cadre institutionnel.

1. Présentation de la notion du commerce extérieur

Le terme « commerce international » désigne l'ensemble des échanges internationaux de biens et de services sur le marché mondial. Il est le lieu regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Le commerce mondial comprend :

- **Le commerce de concentration** : Qui consiste à assembler les petites productions locales ou régionales dans des comptoirs créés à cette fin, en quantités convenables pour être manipulés sur le marché mondial.
- **Le commerce de distribution** : Consiste à se procurer les marchandises en très grandes quantités sur le marché mondial et à les emmagasiner pour les distribuer aux consommateurs sur le plan mondial.

Le commerce international comprend toutes les opérations portant sur les biens et services réalisées sur le marché mondial. Le commerce international est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.

- **Le commerce d'importation** : est celui qui consiste à acheter de l'étranger ;
- **Le commerce d'exportation** : est celui qui consiste à vendre à l'étranger des biens produits à l'intérieur du pays,
- **Le commerce de transit** : est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays donné, destiné à la consommation dans un autre pays, de traverser un pays tiers sans acquitter des droits de douane.

2. Les fondements théoriques du commerce extérieur

L'analyse des fondements du commerce international a été conduite de façon approfondie par des auteurs appartenant à différents courants de pensée. Il convient d'examiner les principales explications théoriques du commerce international et de présenter un certain nombre d'études statistiques de référence qui ont permis de mettre en évidence les liens entre les flux d'échange et les explications théoriques.

2.1. Les théories classiques

Les classiques trouvaient qu'une nation peut tirer profit de ses relations commerciales avec l'extérieur avec une division des tâches, c'est-à-dire avec le principe de spécialisation. Dans ce courant on distingue deux théories explicatives de l'existence du commerce extérieur : la théorie des avantages absolus et celle des avantages comparatifs.

2.1.1. Adam Smith et la théorie des avantages absolus

Smith (1776)¹, souligne que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède un avantage absolu en matière de productivité et à acquérir à l'étranger les produits où il est en infériorité absolue (toujours en matière de productivité). En d'autres termes, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans le bien pour lequel il est le plus efficace, afin de pouvoir importer à un prix avantageux les biens pour lesquels il est le moins efficace. Toutefois, la théorie de l'avantage absolu ne peut expliquer à elle seule qu'une partie du commerce international. En effet, le problème se pose lorsque des pays ne possèdent pas d'avantages absolus. D'où, la référence à la notion d'avantages comparatifs développée par David Ricardo.

2.1.2. David Ricardo et la théorie des avantages comparatifs

L'économiste classique David Ricardo, dans son ouvrage « *Principe de l'économie politique et de l'impôt* »(1817)² avance que l'échange est souhaitable même dans des situations où il n'existe pas d'avantages absolus. En s'appuyant sur un exemple numérique, David Ricardo a pris comme nation, l'Angleterre et le Portugal, et comme biens, le drap et le vin. Selon cet exemple, avec un même nombre d'heures de travail, le Portugal produit 20 mètres de drap et 300 litres de vin tandis que l'Angleterre produit 10 mètre de drap et 100 litres de vin.

¹ MUCCHIELLI. J-L, MAYER.T., « Economie internationale », Ed. Dalloz, Paris, 2005, p 115.

² GUILLOCHON.B, KAWECKI.A, « Économie internationale : commerce et macroéconomie », Ed. Dunod, Paris, 2003, p05.

Pour ces deux biens, le Portugal détient un avantage absolu au sens d'Adam Smith, l'Angleterre n'a donc aucun avantage à l'exportation. Pourtant, il serait souhaitable qu'un échange s'établisse entre ces deux pays. C'est pourquoi David Ricardo se base sur les avantages comparatifs pour que l'échange puisse être profitable pour les deux nations.

Ainsi d'après la loi des avantages comparatifs, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production où il possède la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité.

Toutefois, cette spécialisation (sur la base des avantages comparatifs), n'est favorable que si la demande étrangère des produits nationaux est suffisante ou importante.

2.2. Les théories de dotation factorielle

La dotation en facteurs de production ou dotation factorielle désigne la quantité de facteurs de production disponibles dans un pays. Dans ce courant, le commerce international s'explique par les différences de facteurs, dont les pays sont dotés, deux théories relèvent de ce courant, à savoir la théorie d'H.O.S et le paradoxe de W.Leontief.

2.2.1. La théorie de H.O.S (Hecksher, Ohlin, Samuelson)

Avec les travaux des économistes suédois Eli Hecksher (1919) et Bertil Ohlin (1933) complétés par ceux de l'économiste américain Paul A Samuelson (1948), l'analyse des échanges internationaux prend en compte la proportion des facteurs de production, travail et capital, et ne raisonne plus dans le seul cadre de coûts mesurés, exclusivement, en heures de travail.

Ce théorème montre que si les dotations en facteurs de production (travail-capital) sont différentes entre deux pays et si les proportions de facteurs utilisés dans la fabrication de deux produits sont différentes, alors, en économie ouverte, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production et l'exportation du bien qui utilise intensivement le facteur de production qui est relativement abondant et à importer les produits dont la production requiert le facteur de production rare.

Par ce théorème, les trois économistes expliquent les différences des coûts en se référant d'une part aux proportions de facteurs de production contenues dans les différents biens et, d'autre part, à l'abondance relative des facteurs dans les différents pays¹.

2.2.2. Le paradoxe de W.Leontief

W.Leontief (1944), pour vérifier la loi de la proportion des facteurs, il amené à examiner la structure du commerce des Etats-Unis.

¹RAINELLI M., « Le commerce international », Ed. La Découverte, Paris, 1997, p. 46.

Il constate que les USA, exportent des biens obtenus avec une intensité de travail relativement forte et une intensité de capital relativement faible, et importe au contraire des produits à forte intensité de capital. Or, on admet souvent que les Etats-Unis, sont relativement plus abondants en capital qu'en main d'œuvre. Ainsi, la loi de H.O.S sera démontée et mise en échec.¹

Pour Liontief les USA sont relativement plus abondants en travail, du fait la productivité des travailleurs américains due à l'éducation, à la qualification et à l'organisation de l'entreprise, (un travailleur américain vau plusieurs travailleurs étrangers).

Le modèle de Léontief a plusieurs facteurs(terre, capital, formation, organisation etc.). Il montre qu'un modèle à deux facteurs (travail et capital) est intéressant, mais il est insuffisant pour expliquer les échanges internationaux.

2.3. La nouvelle théorie du commerce international

Le renouvellement de la théorie du commerce international fait ressortir le rôle de l'avancée technologique, des économies d'échelle et de l'hétérogénéité de la demande dans les échanges commerciaux internationaux.

2.3.1. La théorie du cycle de vie international du produit de R.Vernon

Les théories traditionnelles du commerce international, se préoccupent des questions de dynamique ou d'évolutions temporelles des spécialisations nationales. Ces questions ont commencé à faire l'objet d'intérêt des économistes à partir de 1966. Quand, Royand Vernon a mis au point sa théorie sur le cycle de vie international du produit, pour expliquer le développement du commerce international par la dynamique du monopole d'innovation. Il a identifié trois phases du cycle de vie d'un produit à savoir : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin.

Lors de la période d'innovation, un produit à forte valeur technologique est produit dans le pays qui a fait la découverte, à l'aide d'une main d'œuvre fortement qualifiée (apparition d'un avantage comparatif extrême). Cette innovation est née du besoin de satisfaire une petite demande locale inélastique.

Lors de la seconde phase, la demande pour ce bien s'accroît dans les autres pays développés. Le pays précurseur dans la production du bien commence à exporter vers ces pays, cela s'explique par la baisse des prix de vente, conjugué à l'effet d'imitation, entraîne l'apparition d'une demande étrangère, ainsi le monopole commence à être concurrencé sur son propre territoire par des imitateurs.

¹ RAINELLI. M, op-cité, p47

En fin durant la troisième phase, les pays riches arrêtent de produire ce bien en raison de la production de ce même produit par d'autres pays.

2.3.2. L'apport de la nouvelle théorie du commerce international en matière d'incitation à l'exportation

Les principales conclusions de cette nouvelle théorie du commerce international autorisent un gouvernement à intervenir dans les échanges afin de d'aider ses entreprises à capter une partie de la rente ou à pénétrer sur un marché étranger.¹

Etant donné l'importance de la date d'entrée dans la production, l'incitation des pouvoirs publics à aider leurs entreprises est renforcée. Concrètement, les Etats peuvent favoriser l'apparition de nouveaux produits sur leur territoire notamment grâce à des subventions destinées à favoriser la recherche-développement, l'innovation et la supériorité technologique. Ces subventions permettent à l'entreprise nationale d'obtenir un cout de production unitaire plus faible que celui des concurrents, ce qui donne rapidement une position monopolistique induite. Ainsi, si l'Etat a été plus ou moins ignoré ou condamné par les classiques, dans une économie mondiale où les gains se réalisent au détriment des autres nations, les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer sur la détermination des échanges et la spécialisation de leurs entreprises.

3. Les organisations internationales du commerce extérieur

Dès la fin du XIX^e siècle, des accords internationaux furent adoptés afin de régler des questions intéressant plusieurs pays et concernant notamment les marques, la propriété littéraire et artistique et le transport. Ces conventions sont devenues de plus en plus nombreuses à partir de la première moitié du XX^e siècle. Rapidement, il fallut créer des organismes afin de les gérer.

La grande réforme de la deuxième moitié du XX^e siècle fut de rassembler la plupart de ces organismes sous la tutelle de l'organisation internationale du commerce extérieur (ONU). Pour un intervenant du commerce international, il est intéressant de connaître cette organisation, pour savoir soit d'où viennent les décisions et quels sont les grands programmes fonctionnant plus souvent par appel d'offre.

Les organismes ayant une activité liée au commerce international sont de deux sortes, ceux qui achètent beaucoup pour réaliser leurs missions, et ceux qui règlementent une activité

¹ COISSARD. S, « L'économie internationale selon Paul KRUGMAN », tiré du site : www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/AFRI%2042 .

spécifique. Les premiers dépendent des décisions de l'Assemblée générale et du Conseil économique et social, les seconds du Conseil économique et social ou sont très autonome.

3.1. ONU (Organisation des Nations Unies)

L'ONU s'attache à défendre les droits de l'homme, à réduire la pauvreté, œuvre pour la paix et mène pour l'intermédiaire de ses principaux organes (assemblée générale, conseil de sécurité, conseil économique et social, et cour international, notamment) et plus de 30 organisations apparentées.

3.2. OMC (Organisation mondiale du commerce)

OMC ou WTO (World Trade Organisation), né en 1995 à la suite du GATT (General agreement on tariffs and trade), l'OMC est la seule organisation qui a pour objectif de libéraliser le commerce en constituant un cadre pour la négociation des grands accords commerciaux, le règlement des différends, aide les Etats en développement et assure un lien avec tous les autres organismes internationaux.¹

3.3. CCI (Chambre du Commerce Internationale)

La CCI représente mondialement les entreprises et a pour objectif de favoriser les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services, et la libre circulation des capitaux. Son secrétariat se trouve à Paris, France.

La Chambre du Commerce International rédige depuis plusieurs années des règles ou contrats types dans tous les domaines de la vie des affaires.

3.4. CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement)

Organisme subsidiaire de l'Assemblée générale des Nations Unies créée par la résolution n°1995 du 30 décembre 1964 ; il a pour but le réaménagement de la coopération internationale en coordonnant et en harmonisant les échanges tout en intégrant le développement des pays du tiers monde de façon à favoriser leurs essor, la stabilisation du commerce des produits de base, la modulation des aides financières et l'orientation des courants d'échanges.

Elle est devenue progressivement une institution compétente fondée sur le savoir, dont les travaux visent à orienter le débat et la réflexion actuels sur la politique générale du développement en s'attachant particulièrement à faire en sorte que les politiques nationales et l'action internationale concourent ensemble à faire naître le développement durable.

¹ Paveau .J &.al, « Exporter», Foucher, 24^eEd, Malakoff, 2013, p19.

3.5. FMI (Fonds monétaire international)

Organisme de l'ONU créé par les accords de BrettonWoods en 1944, et qui avait pour mission de mettre en place, sur le plan international, un nouvel ordre monétaire. Parmi les principes les plus importants défendus par cette institution figurent : la coopération monétaire internationale, l'expansion et l'accroissement équilibré du commerce international, la stabilité des taux de change. En apportant les fonds nécessaires en difficulté, le FMI leur permet de continuer à vivre, en contrepartie d'efforts pour améliorer leurs comptes publics.

3.6. BM (Banque Mondiale)

La Banque mondiale (BM), devenue en 2007 le Groupe de la Banque mondiale, est une alliance de cinq organisations internationales créées pour lutter contre la pauvreté en apportant des financements aux Etats en difficulté.

La plus importante organisation de ce groupe est la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD). Son fonctionnement est assuré par le versement d'une cotisation réglée par les Etats membres. Son siège est à Washington. Elle fait partie des organismes composant l'Organisation des Nations Unies (ONU). Le groupe Banque mondiale en juin 2007 est constitué de cinq institutions :

- La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) ;
- L'Association internationale de développement (AID), fondée en 1960, ses prêts sont réservés aux pays les moins développés ;
- La Société financière internationale (SFI), fondée en 1956, pour financer les entreprises privées ;
- Le Centre international de règlement des différends relatifs aux investissements, fondé en 1966 ;
- L'agence multilatérale de garantie des investissements fondée en 1986.

3.7. OMD (Organisation mondiale des douanes)

L'OMD est un organisme intergouvernemental dont la mission est de soutenir les administrations des douanes pour leur assurer une plus grande efficacité, d'harmoniser et de tenter d'uniformiser les techniques douanières en coopération avec les organisations intergouvernementales et l'OMC.

3.8. FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés)

FIATA été créée à Vienne en 1926, elle est une représentation non gouvernementale, elle a une voie consultative auprès d'organisations telle que CNUCED. FIATA est le représentant de l'industrie de l'organisation de transport auprès d'organismes comme la chambre du

commerce international (CCI), l'Association International du Transport Aérien (IATA), l'Union International du Transport Ferroviaire (UIC), l'Union International du Transport Routier (IRU) et l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD)

Le commerce extérieur a suscité beaucoup d'intérêt chez les chercheurs, cela a permis de déceler les motivations passées et actuelles des échanges internationaux.

Toutefois, les recherches ne cessent d'évaluer compte tenu des transformations environnementales (les marchés, la technologie, l'enjeu concurrentiel, la demande mondiale...)

L'évolution du contexte international (évolution du système productif et la structure des échanges) a engendré un nouveau cadre institutionnel avec de nouveaux principes.

L'ouverture est préférée à la fermeture étant donné les effets positifs attendus pour le consommateur, le libre échange est considéré toujours comme moyen efficace pour reconstruire l'économie mondiale à travers le développement des économies nationales par la libéralisation des échanges. La suppression des obstacles aux échanges et le retour au libre-échange; La libération de toute entraves protectionnistes, barrières douaniers et obstacle non tarifaires par le démantèlement des protections tarifaires et non tarifaires (quotas d'importation; subventions à l'exportation; licences à l'exportation ; normes ; réglementation ; contingentements). Cela engendre principalement la dynamique de l'activité d'exportation qui est la base du commerce international.

Section02 : Présentation de l'activité d'exportation

Les politiques d'exportation font office de première étape de développement international de l'entreprise. Dans ce mode d'internationalisation, l'entreprise adopte une politique d'exportation lui permettant de vendre ses produits à l'étranger et maintenir un avantage concurrentiel. Dans la section suivante ; nous allons faire un aperçu sur les généralités des exportations.

1. Définition de l'exportation

L'exportation consiste à vendre des produits (biens et services) dans un pays autre que celui où ces derniers sont fabriqués. Elle est considérée comme étant un vecteur important du commerce international.

Ainsi, « l'exportation est un moyen de répartir les risques sur les marchés, de contrer les offensives commerciales du producteur étranger sur son propre terrain ou encore d'échapper à un marché interne devenu trop étroit¹ »

« On entend par l'exportation, la vente à l'étranger d'un produit fabriqué dans un pays d'origine. L'exportation peut être directe ou indirecte² »

2. Les types des exportations

Dans le but d'élargir leurs activités économiques, les entreprises cherchent à étendre leur marché au-delà des frontières nationales tout d'abord par l'exportation, dont on opère trois types : directe, indirecte et associée.

2.1. L'exportation directe

Avec l'exportation directe, l'entreprise est autonome dans la gestion de son activité commerciale, elle assure la maîtrise de la commercialisation (négociation, conclusion des contrats, lien direct avec les clients) et en assume les risques.³ L'exportation directe peut être faite par :

- Vente directe, c'est-à-dire sans force de vente dédiée ;
- Représentant salarié ;
- Agent commissionné.

L'exportation directe est le moyen pour l'entreprise qui s'internationalise d'acquérir une première expérience sur les marchés étrangers, d'entrer en relation avec les clients locaux, de se familiariser avec les pratiques et réglementations commerciales internationales. Ne supportant pas des coûts d'intermédiaires, l'exportateur réalise normalement des marges plus élevées, ce qui donne ainsi la possibilité de consentir des baisses des prix pour gagner des parts de marché.

2.2. L'exportation indirecte

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

¹ JOFFRE. P, « L'entreprise et l'exportation », Ed. Vuibert, Paris, 1987, p10.

² MAYHOFER. U, « L'Management stratégique », Ed. Bréal, 2007, p106.

³ AMELON. J-L, CARDEBA. J-M, « Défi de l'internationalisation », Ed. Boeck, Paris, 2010, p93.

commerciale et ne contrôle pas les conditions de commercialisation des produits sur le marché¹. on distingue le courtier, le commissionnaire, le négociant et la société de commerce international, comme étant des modalités d'accès de cette catégorie d'exportation.²

2.3. L'exportation associée ou l'exportation concertée

L'exportation concertée consiste pour l'entreprise à exporter en coopération avec d'autres entreprises. L'association avec d'autres entreprises nationales, plus rarement étrangères, permet de constituer un groupement d'exportateurs qui mettent des moyens en commun pour mener leurs politiques d'exportation. Les modalités les plus connues d'exportation concertée sont le groupement d'exportation et le portage.³

- **Les groupements d'exportateurs** : un groupement d'exportateurs est la mise en commun par plusieurs entreprises, non concurrentes, de tout ou partie de leurs activités d'exportation, plusieurs formes de groupements existent, auxquels des fonctions relativement différentes sont assignées : Recherche et mise en commun conseil et assistance export ; Lobbying export.
- **Le portage (Peggy Back)** : il s'agit d'une technique utilisée par les PME pour bénéficier (moyennant des commissions) du réseau de distribution d'une FMN.

3. Rôle des exportations

L'activité d'exportation est une nécessité vitale pour l'Etat aujourd'hui, c'est un certificat de bonne santé qui se traduit par le maintien et le développement du pays à l'étranger comme à l'intérieur. Le développement des exportations d'un pays peut être repéré à travers plusieurs effets :

3.1. Effets macroéconomiques

- Les exportations constituent un levier important pour équilibrer la balance de paiement : ces exportations génèrent des ressources en devise qui favorisent les importations et par voie de conséquence les investissements et l'amélioration de la productivité des facteurs⁴.
- Les exportations représentent une solution pour le déséquilibre de la balance commerciale : ce déséquilibre est dû au développement des importations dont le pris augmente. Pour

¹ AMELON. J-L, CARDEBA. J-M, op-cité, p195.

² GERVAIS. M, « Stratégie de l'entreprise », Ed. Economica, 4^e. Ed, Paris, 1995, p15.

³ AMELON. J-L, CARDEBA. J-M, op-cité, p198.

⁴ DIEMER. A, « Principes d'économie politique », Ed, Economica, Paris, 2013, p 362.

palier le déficit commercial, l'Etat peut miser sur le développement des exportations comme seul levier à actionner pour tendre vers l'équilibre.

3.2. Les exportations: motrices de création d'emplois

Dans un pays doté d'une main d'œuvre abondante, les exportations ont un rôle dans l'absorption de cette main d'œuvre, permet de la création des zones franches d'exportation ; ces zones regroupent des entreprises tournées vers l'extérieur.

3.3. Les effets des exportations dans la croissance économique

Plusieurs études ont été portées sur la vérification d'une relation positive entre l'accroissement des exportations et la croissance économique parmi ces études nous trouvons Michael(1977), Balassa(1978), Tyler(1981) et Feeder(1983). Ces derniers ont réalisé des études pour des pays en voie de développement, ils considèrent les exportations comme étant une variable explicative jouant un rôle promoteur dans l'augmentation du PIB.

3.3.1. Le développement des exportations

un facteur de croissance économique par référence aux travaux de professeur de Denis , parmi les principaux facteurs de la croissance économique ; la croissance des exportations joue un rôle moteur de l'expansion ainsi il introduit la notion des «débouchés préalable » , en soulignant que la prise de conscience par les entreprises de l'existence d'une demande préalable et plus précisément la certitude d'une expansion possible des débouchés externes, les incitent à accroître leur exportations ainsi que leurs investissements.

3.3.2. Un multiplicateur d'exportation

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

- Les exportations se traduisent par des entrées de devise. Cela génère de revenus, et entraîne une demande supplémentaire ; cette demande suscite d'un accroissement de la production nationale ; et cette dernière engendre de nouveaux revenus.
- Ainsi, en se référant à la notion du multiplicateur de Keynes, à côté du multiplicateur de l'investissement, il existe un multiplicateur de commerce extérieur qui signifie à une variation du montant des exportations correspondant à un accroissement du PIB.¹
- C'est ainsi, que la libéralisation des échanges crée des opportunités des exportations qui déclenchent un effet multiplicateur bénéfique .Il y a lieu aussi de mentionner le caractère

¹ MANTOUSSE. M, « 100 Fiches pour comprendre les sciences économiques », Ed, Bréal, Paris, 2005, p173.

dynamique de cet effet, puisque les taux de croissance ne se renouvellent qu'avec une nouvelle croissance des exportations.¹

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

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

4. Les raisons d'internationalisation des entreprises

Plusieurs facteurs poussent les entreprises à s'internationaliser. Parmi ces facteurs, on distingue² :

4.1. Raisons stratégiques

Parmi les facteurs stratégiques qui poussent les entreprises à s'internationaliser, on trouve :

4.1.1. La répartition des risques entre plusieurs pays

- Conjoncture économique, variation monétaire (taux de changes flottants).
- Risque de dépendance (par la diversification géographique pour l'écoulement des produits ou l'approvisionnement).
- Concurrence (quelquefois moins forte sur les marchés extérieurs que sur le marché national).
- La phase du cycle de vie (un produit en phase de maturité sur le marché national peut être en phase de croissance ailleurs).

4.1.2. Procure des avantages concurrentiels

Implantation d'unité de production dans les pays qui permettent :

- Bas niveau des salaires (d'une main-d'œuvre bon marché) ;
- Disponibilité des ressources et la maîtrise des approvisionnements (ressources naturelles disponibles rapidement et à moindre coût) ;
- Incitation financière et fiscales (qui accordent des avantages fiscaux : zones franches) ;
- Productivité du travail importante et qualification de la main-d'œuvre ;

¹ SIROAN. J-M, «L'OMC et la mondialisation des économies », Ed, Economica, Paris, 1998, p30.

² PASCO.C & Al, « Marketing international », Ed. Dunod, 4^e Ed, Paris, 2002, p28-31.

4.2. Les raisons liées au marché

Par les facteurs liés au marché, on distingue :

4.2.1. Facteur liés au marché de base

L'internationalisation est parfois imposée : saturation du marché national ou difficulté de gagner des parts de marché supplémentaires (situation oligopolistique) donc besoin d'élargissement des marchés.

- La réglementation limite de développement de l'entreprise.
- Les conditions de production freinent la croissance et le profit
- La concurrence est très agressive.

4.2.2. Facteurs liés aux marchés étrangers

- La concurrence s'internationalise (ouverture des marchés, l'entreprise ne peut plus considérer son marché national comme le seul marché, il faut occuper le terrain là où se trouve les clients mais aussi les concurrents)
- Les imperfections des marchés (l'entreprise peut être obligée de s'implanter dans un pays pour avoir le droit d'y écouler sa production : réglementation tarifaire, administrative ou protectionniste).

4.2.3. Les facteurs commerciaux

Les facteurs commerciaux sont :

A. L'étroitesse du marché national ou sa saturation

La dimension réduite du marché intérieur pousse l'entreprise vers les marchés étrangers. L'exacerbation de la concurrence sur le marché national des débouchés raréfiés ou en trop faible croissance incitent les entreprises à prospecter d'autre marché.

B. La spécialisation de l'entreprise

Pour certaines activités spécifiques le marché ne peut se limiter à un territoire national compte tenu du faible nombre d'acheteur potentiels.

Pour les PME, l'internationalisation est souvent le prolongement naturel d'une stratégie de spécialisation : elle permet sans sortir de son métier d'origine est d'éviter les risques de la spécialisation et d'offrir les perspectives de croissance.

C. La régulation des ventes de l'entreprise

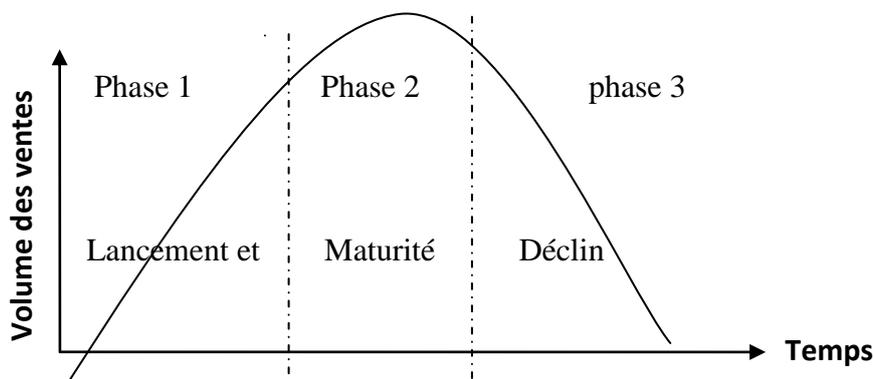
Le ralentissement de la croissance économique dans un pays peut être compensé du moins en partie par des commandes en provenance de l'étranger. L'exportation permet de

répartir les risques conjoncturels. Cette régulation des ventes permet une meilleure utilisation de l'appareil productif et une plus grande maîtrise des coûts de production.

C. Cycle de vie international du produit

Les stades de développement international de l'entreprise coïncident avec le cycle de vie du produit, les produits sont mis au point dans les entreprises des pays technologiquement avancés, pour des consommateurs à fort pouvoir d'achat. Puis les entreprises exportent leurs produits afin d'amortir les frais de recherche et développement et les frais commerciaux.

Figure n°01 : Stade de cycle de vie du produit



Source : Usiniér, Management international, Ed. PUF, 1988, p 45.

La figure n°01 montre que lorsque les produits arrivent à maturité, leur technologie s'est banalisée, les concurrents apparaissent sur les marchés étrangers, l'entreprise crée de filiales de production à l'étranger pour servir les marchés locaux. Dans ce cas l'exportation permet de rallonger la durée de vie de produit. Les différentes phases du cycle de vie sont les suivantes¹ :

- **Phase 1 : lancement**

En période de lancement, le produit se diffuse progressivement sur le marché. Il est vendu en faibles quantités. Son coût de revient est élevé. Il est en particulier alourdi par les coûts de distribution et de communication. Le produit nécessite parfois des adaptations. La rentabilité du produit est négative.

- **Phase 2 : croissance**

Les ventes progressent rapidement, ce qui contribue à abaisser le coût de revient et améliore la rentabilité. Cependant, des concurrents apparaissent.

¹ PASCO. C & Al, « Marketing international », Ed. Dunod, Paris, 2007, p45.

- **Phase 3 : maturité**

La concurrence se développe alors que les débouchés diminuent. Le produit a en effet touché la plupart des acheteurs potentiels. Les bénéfices réalisés sont importants, mais tendent à décroître en raison des dépenses marketing engagées pour soutenir le produit face à la concurrence et des investissements en recherche pour améliorer le produit, dépenses que l'entreprise doit réaliser pour conquérir de nouveaux clients.

- **Phase 4 : déclin**

Les ventes du produit chutent et les bénéfices s'effritent. Le produit n'est plus adapté aux goûts et aux besoins du consommateur. L'entreprise doit envisager une reconversion de son activité.

4.3. Les facteurs industriels

On distingue les facteurs suivants :

a. La recherche de l'économie d'échelle

L'élargissement des débouchés permet à l'entreprise qui produit alors en grande quantité d'abaisser ses coûts unitaires. Elle améliore alors sa compétitivité prix qui peut induire de nouveaux débouchés.

L'activité internationale permet ainsi d'amortir les coûts de recherche développement indispensable à l'entreprise sur un plus grand nombre d'unités et donc d'abaisser les prix de lancement.

b. L'abaissement des coûts de production

L'investissement à l'étranger permet :

- D'exploiter les opportunités offertes par des coûts avantageux des coûts avantageux des facteurs de production (matières premières, travail).
- D'accéder plus facilement à des ressources financières, tant sur le marché national que sur le marché d'implantation.
- D'échapper à certaines réglementations dans le domaine fiscal, de la protection de l'environnement.

4.4. Les facteurs environnementaux

Le décloisonnement des marchés rendu possible après 1945 par la mise en place du système monétaire international et des accords du GATT s'est traduit par un fort développement des échanges internationaux, la multiplication des accords de libre-échange, l'ouverture des pays d'Europe centrale et orientale mais aussi les hausses de population et une certaine mondialisation des goûts, contribuent à accélérer l'internationalisation.

Cet environnement favorable aux stratégies d'internationalisation permet aux entreprises qui les adoptent d'accroître leurs volumes d'activité (effet volume) et de pratiquer des politiques de marges différenciées selon l'élasticité prix des différents marchés (effet revenu).

4.5. Les facteurs d'opportunités

Ces facteurs d'opportunités concernent :

4.5.1. Une demande spontanée

A l'occasion d'une manifestation commerciale, à la suite d'une demande d'information par courrier, d'une rencontre fortuite de représentants d'entreprises, la firme peut découvrir qu'il existe une demande à l'étranger pour ses produits.

Cette sollicitation doit l'inciter à adopter une démarche plus rationnelle pour conquérir durablement des clients étrangers.

4.5.2. Une production excédentaire

L'exportation peut être abordée dans un premier temps comme le moyen d'écouler des stocks de produits conçus pour le marché national et que celui-ci ne peut absorber.

L'exportation peut alors rester ponctuelle ou être le premier pas d'une véritable démarche d'internationalisation.

4.5.3. La motivation du dirigeant

La décision d'ouverture internationale dépend en grande partie du comportement de son dirigeant, surtout quand il s'agit d'une PME dans laquelle existe une forte relation entre personnalité du Chef d'entreprise et objectifs de PME.

La formation du dirigeant, le fait d'avoir vécu à l'étranger et parler des langues étrangères, son degré de connaissance de l'exportation, son goût de l'innovation et du risque, son ouverture d'esprit sont autant de caractéristiques d'un profit et d'un comportement propice à l'exportation.

5. Les avantages et les inconvénients à une opération d'exportation

L'exportation peut présenter pour l'entreprise une multitude d'opportunités et d'intérêt qui lui permettront de se développer et de réussir sur les marchés étrangers, il faut qu'elle soit

ambitieuse et saisir les avantages qui lui permettent de réduire les risques et les entraves rencontrés à l'international. Parmi ces avantages et inconvénients, on trouve¹ :

5.1. Les avantages

Une exportation peut offrir à une entreprise les avantages suivants:

A. L'augmentation du chiffre d'affaire de l'entreprise

En élargissant ses débouchés et en accroissant son nombre du marché, les ventes de l'entreprise augmentent et ceci entraîne nécessairement une augmentation de ses parts de marchés et de ses revenus.

B. L'accroissement de la rentabilité de l'entreprise

Si les prix à l'export permettent de dégager des marchés suffisants, les bénéfices vont progresser.

C. La régularité des ventes

Dans le cas des ventes saisonnières, en exportant vers d'autre pays où la demande existe l'entreprise pourra ainsi réguler ses ventes et ne plus être dépendante de son marché local.

D. L'accroissement de la notoriété de l'entreprise

En se lançant sur les marchés étrangers, l'entreprise exporte son nom, ses produits et son savoir-faire, chose qui lui permettra de se faire connaître sur les places étrangères et de gagner une notoriété internationale.

E. L'alignement face à la concurrence étrangère

L'exportation entraîne l'élargissement de secteur d'activité de l'entreprise et celle-ci doit affronter une concurrence internationale différente de celle de marché locale. Ceci va la pousser à adapter son offre produit aux besoins de ses marchés, de changer ses arguments de ventes, de revoir sa politique de communication qui vont contribuer au développement des compétences et de savoir-faire de l'entreprise, autrement dit, l'acquisition de connaissances et d'expériences.

F. L'accroissement du niveau de la production

Lorsque les capacités de production de l'entreprise sont sous-exploitées sur le marché local, l'exportation va permettre à l'entreprise à faire appel à tous ses moyens et d'utiliser

¹LAHILLE E, « Au-delà des délocalisations globalisation et internationalisation des firmes », Ed. Economica, Paris, 1995, p, 17

toutes les ressources dont elle dispose afin d'augmenter son volume de production et de satisfaire la demande étrangère et bénéficier ainsi d'économie d'échelle.

G. La dynamisation de l'entreprise

L'exportation apporte une nouvelle dynamique et un renouveau à l'entreprise .En effet, avec l'exportation l'activité de l'entreprise, sa structure, son organisation, ses idées, ses produits ainsi que sa politique se voient modifier et tout ceci pousse l'entreprise à progresser et à sortir de ses habitudes commerciales du marché local.

H. Vulnérabilité moindre

En diversifiant ses activités à l'étranger, l'entreprise ne dépendra plus d'un seul marché et en cas de recul de l'économie interne .Elle sera moins touché si la demande se maintient dans les autres pays.

5.2. Les inconvénients

Un projet d'exportation entraîne divers coûts, immédiats : déplacement ,production de nouveau matériel publicitaire et le cas échéant, recrutement d'un nouveau personnel de vente.

- **Un niveau de détermination** : Il faudra que l'entreprise consacre du temps, des efforts et des ressources pour s'établir et maintenir sa présence à l'étranger.
- **La durée du projet** : Bien que la plupart des entreprises compte retirer des bénéfices substantiels du chiffre d'affaires qu'elles réalisent, il faut souvent attendre des mois, voire des années avant que les investissements apportent leur fruit.
- **Les différences culturelles** : L'entreprise devra se familiariser avec la langue et la culture du marché cible, de même qu'avec ses pratiques commerciales. Si elle néglige cet aspect, elle risque de froisser involontairement ses clients potentiels et de perdre des ventes.
- **Les formalités administratives** : L'entreprise devra s'habituer à la paperasserie du fait de la multitude de documents exigés à l'export, ce qui en général décourage les exportateurs et ralenti la réalisation de leurs projets.
- **L'accessibilité** : L'entreprise doit tout savoir sur ses concurrents dans le marché cible et recueillir le maximum d'information moyennent des études de marché.

Après la présentation de l'activité d'exportation et les raisons qui amènent une entreprise à s'internationaliser. Nous allons dans la section suivante illustrer les risques et les contraintes inhérents aux opérations d'exportation.

Section03 : Identification des risques et des contraintes à l'exportation

L'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international.

Afin de remédier à ces problèmes, il fallait trouver une solution qui soit la plus sécurisante pour l'exportateur, et encourage les entreprises à conquérir de nouveaux marchés étrangers, les pouvoirs publics mettent en place des dispositifs d'appui aux exportateurs telles que ; assurance transport, assurance-crédit à l'export.

1. Typologie des risques à l'exportation

Nous distinguons plusieurs types de risques auxquels sont exposées des entreprises qui s'internationalisent, notamment dans le cadre de leur stratégie d'exportation, ceux-ci peuvent se manifester soit en amont de la stratégie d'exportation, soit au niveau de transaction internationale. Il est opportun de distinguer les risques en fonction de leur nature on y trouve :

1.1. Risque du crédit

Le risque crédit a plusieurs formes qui sont :

1.1.1. Le risque commercial

Il s'agit du risque lié au non-paiement par l'entreprise importatrice de la somme due, qui peut s'expliquer par son incapacité financière à faire face à ses engagements (situation d'insolvabilité) ou par sa volonté de ne pas honorer ses dettes (comportement de mauvais payeur).¹

Le risque commercial se manifeste dès que les clauses du contrat ne sont pas respectées, qui peut ainsi porter sur les éléments suivant :

- **La qualité** : Les marchandises doivent être soumises à une norme ou une appellation d'origine précise sinon celles-ci peuvent être interprétées différemment ce qui causera des déboires à l'importateur tant auprès de l'administration (douane, répression des fraudes, etc.) que de sa clientèle.²
- **La quantité** : si la quantité est inférieure en nombre à la quantité commandée, il aura un risque de rupture de contrat.
- **Le délai d'expédition** : chaque retard de livraison peut entraîner une mévente notamment pour les produits saisonniers, ou l'impossibilité d'importer les marchandises si la date portée sur la licence d'importation est échu.

¹ LEGAY. D, « Commerce international », Ed, Nathan, Paris, 2011, p 292.

² MONOD. D, «Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed. Eska, Paris, 2007, p53.

1.1.2. Le risque politique « pays »

Ce type de risque il concerne l'ensemble des décisions et actions des Etats qui entravent le déroulement des contrats internationaux.il se présente aussi dans le cas d'un conflit interne ou externe, d'une guerre civile ou d'un mouvement populaire, et aux éventuelles restrictions financières édictées par les autorités du pays de l'acheteur.

Le risque politique « Une instabilité politique et sociale intérieure, des tensions internationales, un conflit armé bloque ou perturbe les opérations logistiques, douanières et financières. Les autorités locales ou étrangères imposent un blocus économique pour les marchandises et interdisent les transferts de devise vers l'étranger¹», donc, il s'agit des risques liés au changement de réglementation; douanière, fiscale, bancaire, commerciale et celle du taux de change et les risques liés aux coûts de transaction économique internationale ; ces coûts sont souvent liés, coûts de recherche des partenaires étrangers, coûts de collecte d'informations sur les marchés étrangers, coût de rédaction des contrats.

1.2. Le risque bancaire

Il est lié aux défaillances de la banque de l'acheteur qui ne peut assurer le règlement de la somme due auprès de l'exportateur.

1.2.1. Risque de change

Le risque de change est lié à la volatilité des devises sur le marché des changes ce risque existe lorsque les entreprises effectuent des opérations commerciales avec l'étranger dans une devise autre que la monnaie nationale.

Ce risque porte sur la dépréciation de la devise de paiement par rapport à la monnaie locale, est supporté par l'exportateur et par l'importateur dans le cas d'appréciation de ces devises. Il s'agit d'un risque de change sur rapatriement, il peut se produire à deux stades différents ; entre l'offre et la signature du contrat, ou à partir de la signature, et la nature du contrat jusqu'à l'achèvement des paiements comptant ou à crédit. Il existe différentes expositions au risque de change.

1.2.1.1. Le risque de transaction

Le risque de transaction provient du changement de la valeur des créances et des dettes exposées à une modification de taux de change.²

¹ PAVEAU.J & Al, op-cité, p374

² LEGAY.D, op- cité, p 296.

1.2.1.2. Le risque de perte de compétitivité

Une variation des taux de change de la monnaie nationale par rapport à une devise étrangère peut affecter le positionnement prix de l'offre des produits de l'entreprise en les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers, peut modifier les flux de trésoreries futurs de l'entreprise.

1.2.1.3. Le risque de consolidation

Problème de la conversion des comptes des filiales étrangères. Le risque de consolidation ou risque de traduction apparaît lorsqu'une firme multinationale doit consolider son bilan et y intégrer les bilans de ces filiales à l'étranger. En effet, au moment de la consolidation du bilan se pose le problème du cours de traduction à utiliser pour évaluer les bilans des filiales dans la monnaie domestique de la société mère.

1.3. Les risques de catastrophes naturelles

Ce risque est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel tel que le tremblement de terre, l'inondation, le raz de marée, le cyclone ou l'éruption volcanique susceptible d'affecter directement l'activité de l'acheteur et sa solvabilité et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

1.4. Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs

La prospection des marchés étrangers est une étape importante dans la stratégie d'exportation de l'entreprise, cependant cette démarche comporte plusieurs risques de prospection qui sont liés aux éléments suivants :

- L'évaluation du marché ;
- La mise aux normes ; l'adaptation aux habitudes de consommation demandent essentiellement des solutions techniques ;
- La recherche des premiers clients, la mise en place d'un réseau, l'établissement d'un partenariat pour pénétrer un nouveau territoire demandant à l'entreprise de nombreuses compétences.

1.5. Les risques liés au transport des marchandises

Les marchandises sont exposées à plusieurs risques lors son acheminement : détériorations, pertes de poids résultant d'un accident ou événement de transport, d'un incendie (risque courant), d'une grève, d'un vol, d'une émeute, une guerre (risque optionnels).

1.5.1. Les risques liés au transport de marchandise par voie maritime

Le transport des marchandises par mer peut engendrer des dommages lors des opérations de chargement ou de déchargement, de stockage et de l'arrimage..., en raison de fausse manœuvre ou manque de connaissances sur l'utilisation des machines pendant la manutention (grus, chariot...), la distance, l'emballage, la sensibilité des marchandises...etc.

La marchandise en tant que telle est à degrés différent comporte des risques multiples dues au transport maritime, tel que :

- Chute au cours des opérations de chargement où de déchargement;
- Désarrimage des marchandises à bord du navire ;
- Casse en cours de manutention en transit ;
- Collision, échouement avec jet à la mer d'une partie de la cargaison et assistance du remorqueur ;
- Perte totale du navire suite a une tempête, incendie, explosion ,...
- Avaries aux machines où au gouvernail.

2. Les contraintes à l'exportation

Nous allons dans ce qui suit nous intéresser à l'identification de ces différentes contraintes, car cela nous permet de comprendre, dans quelle mesure ces dernières constituent une véritable entrave de l'internationalisation de l'entreprise notamment dans le cadre des exportations.

2.1. Les contraintes liées aux ressources et/ou compétences des entreprises

Les principales contraintes internes qui pèsent sur le processus d'exportation des entreprises sont:

2.1.1. Les contraintes liées aux compétences managériales de l'entreprise

La croissance de l'entreprise peut se limiter par ses capacités managériales¹ :

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

¹ NIOSI, «Etude sur l'accompagnement à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises », université de QUEBEC, Montréal, 2011, p8.

2.1.2. Les ressources financières limitées et difficulté d'accéder au financement

Il faut noter à cet égard que :

- Une entreprise ne disposant pas d'une surface financière suffisante, se trouve dans l'incapacité de financer des stocks supplémentaires pour répondre aux commandes venant de l'étranger. L'entreprise supporte des frais supplémentaires à l'international, notamment les frais d'approche du marché étranger et les coûts de prospection.
- Les banques ne leur accordent pas des crédits d'investissement, ces derniers sont considérés comme les plus risqués pour les banques (risque d'insolvabilité de son client).
- Enfin, il convient de signaler que le manque de ressources financières peut également empêcher la réalisation des innovations nécessaires à l'adaptation du produit. Avec l'export, les coûts des fournitures des services après-vente à l'étranger augmentent.

2.2. Les contraintes législatives, réglementaires et normatives

Les règlements et normes particuliers à chaque pays impliquent souvent une adaptation technique (loi, décret, règlement des pouvoirs publics), ou une modification des composantes périphériques du produit. Leur application est obligatoire pour ne pas être passible d'interdiction de commercialiser le produit sur le marché.

2.3. Les contraintes liées à la logistique

La logistique est un levier direct sur les coûts et sur la rentabilité de l'entreprise, quand elle n'est pas maîtrisée, la logistique internationale devient un frein à l'activité d'export de l'entreprise. En effet, différents coûts entravent la compétitivité internationale de l'entreprise ; les retards aux ports, la lenteur des procédures administratives notamment au niveau des douanes, et l'entreposage inadéquat aux ports.

3. La gestion et la couverture des différents risques à l'exportation

Afin de sécuriser son économie, l'entreprise doit savoir gérer les différents risques inhérents à ses opérations d'exportation.

3.1. La gestion du risque de crédit

L'objectif d'une gestion du risque de crédit est de sécuriser la créance tout en préservant l'attractivité de l'offre. Plusieurs techniques sont mises en place :

3.1.1. Des techniques de prévention du risque

Elles consistent essentiellement en la collecte d'information sur le client et son pays afin d'adapter son offre commerciale en exigeant un paiement d'avance (totale ou partielle) ou mettre en place des techniques de couverture.

3.1.2. Des techniques de couvertures bancaires

Elle couvre le risque crédit à plusieurs niveaux par différents modes de paiement.

3.1.3. D'affacturage

L'exportateur transfère la gestion de ses créances à une société spécialisée, appelée «factor », qui se charge d'en assurer l'encaissement à l'échéance prévue et d'en garantir le paiement auprès de l'exportateur en cas de défaillance de l'acheteur.

- le factoring peut présenter à l'entreprise à la fois une couverture contre le risque de crédit, contre le risque de change et être un moyen de financement.
- Il a un impact négatif ; car l'entreprise externalise la gestion de ses créances, une gestion « au cas par cas » devient impossible.

3.1.4. La mise en place de l'assurance-crédit

L'entreprise souscrit un contrat d'assurance-crédit auprès d'une compagnie qui s'engage à l'indemniser en cas de défaillance du débiteur.

3.2. La gestion de risque de change

Il existe des techniques internes et externes de couverture de risque de change que l'entreprise pourrait utiliser à son niveau.

3.2.1. La couverture interne du risque de change

Les techniques les plus courantes pour la couverture du risque de change sont :

- **Modification de la monnaie de facturation** : il faut prévoir dans le contrat commercial des clauses par rapport aux variations du cours de change de la devise choisie afin de procéder à un partage ou un transfert de risque.
- **Le termillage** : cette technique consiste à accélérer ou à retarder les encaissements ou les décaissements selon l'évolution anticipée de hausse ou de baisse des cours des

devises.¹Le tableau suivant illustre les principales décisions à prendre suite à la tendance de la devise.

Tableau n°01 : Opérations à entreprendre suite à la tendance de la devise

Opérations tendances	Importations Introductions	Exportations Expéditions
La devise s'apprécie	Accélérer le paiement	Retarder le paiement
La devise se déprécie	Retarder le paiement	Accélérer le paiement

Source : BARRELIER. A, « Exporter : pratique international », Ed. Foucher, Paris, 1992, P406.

- **Le netting (la compensation) :** c'est une technique utilisée dans les grandes firmes, elle consiste à effectuer tous les paiements internes entre la société mère et ses filiales implantées à l'étranger. Cette méthode consiste à affecter le règlement d'une créance en devise au règlement d'une dette libellée dans la même unité monétaire.
- **Les clauses d'indexation :** rédigées dans les contrats d'achat ou de vente internationale visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur.

3.2.2. La couverture externe du risque de change

L'entreprise peut ainsi être assistée pour se couvrir contre le risque de change en faisant appel aux organismes externes :²

- **L'assurance de change :** l'entreprise peut se couvrir contre le risque de change en souscrivant de police d'assurance.
- **La couverture à terme :** le change à terme permet de fixer aujourd'hui un cours de vente de devise pour une échéance future³. Toutes les transactions ne se font pas au comptant et le cours de change utilisé est le taux de change à terme. Le cours à terme est fixé selon deux principes ; négociation entre entreprises et banques et cotation sur le marché des changes selon l'offre et la demande de devises pour une échéance donnée.
- **Les contrats à terme de gré à gré :** Un contrat à terme sur devise représente un engagement acheter ou à vendre, à une date ultérieure, et pour un prix fixé au départ (le cours à terme), un montant déterminé de devise étrangère.
- **Les avances en devises :** Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche.

¹ LEGAC. D, op- cité, p 298.

² BARRELIER. A, « Exporter : pratique international », Ed. FOUCHER, Paris, 1992, P407.

³ LEGRAND. G, MARTINI. H, « Gestion des opération import-export », Ed, Dunod, Paris, 2008, p213

- **Les options de devise** : il s'agit pour l'entreprise d'acheter un droit de vendre ou un droit d'acheter une devise, à un cours fixé, à une date donnée ou au cours d'une période donnée, moyennant de paiement d'une prime, en fonction de l'évolution des cours. Cette technique permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère, et la possibilité de revente de l'option dans le cas où le contrat n'est pas signé. Cette technique a comme inconvénient, le coût de prime qui est parfois élevé.

3.3. Les assurances liées aux modes de transport

Les assurances de transports de marchandises comprennent :

3.3.1. Assurance des marchandises en transport maritime

L'assurance maritime comme étant une assurance couvrant les dommages matériels causés aux marchandises transportées ou corps navires résultant d'événements fortuits, de forces majeures, aux conditions fixées au contrat

Les assurances transport maritime, elles comprennent :

- assurance corps de véhicule maritime ;
- assurance de facultés de véhicule ou des marchandises transportées par voie maritime ;
- assurances de responsabilités civiles du transporteur et de l'exploitant des véhicules maritimes.

L'assurance maritime couvre deux types de dommages qui sont:

3.3.1.1. Les types de dommage

- **Avarie commune** : dommage volontaire ou dépense effectuée par le capitaine dans le but de l'équipage, le navire ou une partie de la cargaison.
- **Avarie particulière** : dommage accidentel subi par une partie de cargaison au cours du transport en mer ou au cours du chargement, du déchargement, de l'arrimage ;etc.

3.3.1.2. Les garanties

En transport par voie maritime, les principales garanties auxquelles on doit prêter attention sont les suivants :¹

- La garantie tous risque ;
- La garantie franchise d'avaries particulières sauf (FAP sauf) ;
- La garantie franchise d'avaries particulières (FAP) ;
- La garantie du risque de guerre et de mines.

¹ www.logistiqueconseil.org.

A. Garantie tous risques

Contrairement à son libellé, cette garantie ne protège pas le souscripteur contre tous les risques sont notamment soumis à des conditions particulière le risque de vol et le chargement des marchandises en pontée.

➤ Contenu de la garantie

Elle couvre les avaries particulières et les avaries communes et la totalité du transport de magasin.

➤ Vols et disparitions, chargement en potée

Les colis manquants seront indemnisés si la preuve du non livraison est établie par un certificat ou tout autre document.

Des traces d'effraction doivent être relevées sur les colis, par le commissaire d'avaries, pour prétendre à une indemnisation pour manquant à l'antérieur des emballages.

Les chargements en potée sont couverts de façon automatique si les navires sont équipés cet effet.

La durée correspond au temps du voyage, depuis la remise au transporteur, jusqu'à la remise effective au destinataire au lieu de destination, dans la limite de (60) soixante jours après la fin des opérations de chargement du dernier navire de mer.

B. Garantie franche d'avaries particulières sauf (FAP sauf) : couvre uniquement les avaries communes et les avaries mentionnées au contrat.

C. La garantie franche d'avaries particulière (FAP) : couvre uniquement les avaries communes. Elle ne couvre donc pas les avaries particulières.

D. La garantie du risque de guerre et de mines : Elle permet d'assurer contre les dommages que peuvent causés par des situations des guerres. Le cout moyen de ce genre de garantie, se situe autour de 0,03% de la valeur assurée.¹

3.3.2. Les assurances de transport terrestre

Il s'agit d'assurer les marchandises transportées par route, il est possible de souscrire une garantie « accident caractérisé » qui garantit les marchandises contre les événements majeurs

¹ Naji, J, « Commerce international, mondialisation, enjeux et applications », Quebec, 2009, p417.

de la même façon qu'en maritime ou sur demande express, une garantie « tous risques » en incluant le vol et la disparition des marchandises. La garantie prend effet depuis la prise en charge par le transporteur jusqu'à la livraison au destinataire.

3.3.3. Assurance de transport ferroviaire

cette assurance comprend l'assurance de marchandises transportées et assurance corps de véhicule ,dont elle a pour objet de garantir, dans des conditions déterminées au contrat les dommages matériels subis par le corps ferroviaire assuré .

3.3.4. Les assurances de transport aérien

Les assurances aériennes comme étant tous les assurances qui ont pour objet la couverture des risques relatifs à une opération de transport aérien. Elles comprennent :

- L'assurance des véhicules aériens ;
- L'assurance des marchandises transportées par voie aérienne ;
- L'assurance de responsabilité du transporteur et de l'exploitant.

Tableau n°02 : Risques couverts et risques exclus par l'assurance

Risques couverts	Risques exclus
-risque liés au transport principal ; -risque liés à la manutention ; Risques pour le pré-et post-acheminement dans les assurances de magasin à magasin(en aérien et en maritime).	-conséquences de fautes de l'assureur ou de bénéficiaire ; -conséquences des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestins ; -vice propre à la marchandise, freinte de route qui concerne une perte inévitable et connue de poids ou de quantité pendant le transport, -influence de la température ; -insuffisance d'emballage ou inadaptation du conditionnement ; -préjudice financiers commerciaux ou indirects.

Source : établi par nos soins.

Section04 : Présentation de la démarche d'exportation

Pour réussir à l'export, des actions préalables sont nécessaires, nous allons les présenter dans cette section à savoir : le diagnostic export, l'étude de marché, la prospection du marché étranger, la veille stratégique et enfin la négociation du contrat commercial.

1. Le diagnostic export

Avant de décider d'exporter son produit ou service sur un marché étranger, l'entreprise doit absolument évaluer sa capacité à exporter et son degré de préparation aux marchés internationaux. Le diagnostic export est, à ce titre, un outil d'analyse critique et d'aide à la

décision qui doit l'aider à identifier :¹

A. Ses forces : compétences, ressources, connaissances propres et savoir-faire sur lesquelles elle peut s'appuyer pour faire face aux risques et difficultés associés à une opération d'exportation ;

B. Ses faiblesses : au niveau des ressources et compétences internes qui doivent faire l'objet d'une amélioration pour augmenter ses chances de réussite sur les marchés export.

➤ En fonction du diagnostic, l'entreprise peut arriver à trois constats :

- Ses faiblesses sont trop importantes et insurmontables : Elle doit éviter d'exporter ;
- Elle présente quelques lacunes mais ces difficultés sont surmontables : Il lui suffit de mettre en œuvre des solutions adaptées de façon à remédier à ses faiblesses ;
- Elle ne présente aucune faiblesse majeure qui l'empêche d'exporter : L'exportation est possible à court terme.

1.1. Les objectifs du diagnostic export

Le choix d'une stratégie est précédé d'une phase de diagnostic : diagnostic externe concernant l'environnement, et diagnostic interne mettant en évidence les forces et les faiblesses de l'entreprise, le choix de l'internationalisation a ainsi résulté d'une analyse de ses conditions de réussite.

Le diagnostic export vise à définir le potentiel stratégique de l'entreprise, à ce titre il a une double vocation :²

- Sans référence à un marché, il consiste à déterminer la capacité de l'entreprise à exporter et à affronter les risques inhérents à l'export en évaluant ses ressources et ses compétences.
- Pour un pays donné, il permet d'évaluer les chances de réussite de l'entreprise sur ce marché en mettant en évidence ses forces et ses faiblesses ainsi que les avantages compétitifs.

L'évaluation des ressources est indispensable à l'élaboration d'un « pronostic » export. Elle permet de déceler les carences éventuelles, les faiblesses à corriger et les forces à exploiter. L'analyse doit porter à la fois :

¹ PASCO.C & al, op-cité, p68.

² Ibid.

- Sur des données quantitatives, mesurables (part de marché, capacité de fabrication...);
- Sur des performances (volume et évolution des ventes, rentabilité, croissance);
- Sur des aspects qualitatifs (formation du personnel, motivation des dirigeants à l'export...);
- Sur les causes (politique produit, effort d'innovation, politique de prix...).

1.2. L'analyse fonctionnelle

Dans un premier temps, le diagnostic consiste en évaluation des grandes fonctions de l'entreprise et conduit à mettre en évidence ses ressources, il permet de mesurer le degré de savoir-faire international de l'entreprise.

1.2.1. La capacité de production

Disposer d'une capacité de production excédentaire est une condition évidente de l'exportation. C'est même souvent un facteur stimulant de la démarche exportatrice de l'entreprise. Mais ce n'est pas une condition suffisante. L'exportateur doit être à même de :

- Produire en quantités suffisantes et sur une forme et une longue période, l'exportation de surplus occasionnels n'est pas une politique. Des investissements peuvent être nécessaire pour atteindre ce niveau de capacité de production d'autant plus si le marché visé à un fort potentiel de développement, par ailleurs, la capacité disponible pour l'exportation doit être évaluée en tenant compte des investissements projetés et des perspectives de développement du marché national.
- Fabriquer un produit adapté ; mettre un produit en conformité avec les normes en vigueur ou avec les exigences commerciales des marchés étrangers suppose une flexibilité de l'appareil de production et impose souvent des coûts supplémentaires.
- Produire dans des conditions de livraison compatible avec les exigences du marché ; la capacité de stocker et de financer les stocks est un élément du diagnostic.

Le diagnostic doit s'attacher autant à la capacité d'adaptation qu'à évaluer la capacité de production immédiatement disponible pour servir les marchés étrangers.

1.2.2. La capacité financière

L'exportation affecte la capacité financière de l'entreprise à trois niveaux :

- **L'investissement** : L'investissement dans l'outil de production, investissements dans les réseaux de distribution à l'étranger.
- **Le besoin en fonds de roulement** : L'exportation nécessite une augmentation des stocks, un alourdissement des Crédits-clients du fait des délais de crédits et de règlements plus longs.

- **Le risque financier** : Risque de non-paiement, risque de change.

1.2.3. Les compétences organisationnelles et personnelles

La réalisation de l'exportation, de la négociation commerciale au traitement des commandes, à l'expédition et au règlement comprend des tâches très nombreuses et variées les mener à bien suppose l'existence d'un personnel compétent.

L'importance des travaux administratifs et de gestion implique une organisation rigoureuse, le diagnostic devra vérifier d'une part que l'ensemble des tâches peut être exécutées, et d'autre part, faire appel aux différents partenaires, agents, transporteur, banques ;etc.

1.2.4. Les compétences marketing logistiques

La maîtrise du marché de base de l'entreprise doit être analysé à travers¹ :

- La position de l'entreprise sur le marché national voire sur les marchés étrangers ;
- La situation par rapport aux principaux concurrents ;
- La stratégie commerciale adoptée ;
- L'image de l'entreprise ;
- Les réseaux de vente maîtrisés ;
- La politique de communication mise en œuvre ;
- Les caractéristiques du système d'information marketing ;
- Le système de distribution physique adopté ;
- Les capacités à maîtriser les opérations d'emballage, de stockage et de transport.

1.2.5. L'expérience internationale

L'analyse de l'expérience internationale acquise par l'entreprise permet de mettre en évidence des résultats concernant² :

- Les marchés d'exportation : pays abordés, part de marché, concurrents, catégories d'acheteurs.
- Les produits exposés : produits adaptés, produits spécifiques, protection de produit et de marque ;
- L'adaptation de l'outil de production : capacité, coûts et délais ;

¹ PSCO.C & Al, op-cité, p69.

² PSCO.C & Al, op-cité, p69

- Les facteurs financiers : part des exportations dans le bénéfice et rentabilité des opérations export ;
- Les erreurs commises et les renseignements à un tiers.

1.3. L'analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs

Le diagnostic consiste alors à mettre en évidence les compétences distinctives de l'entreprise sur le marché, il s'agit de déterminer si l'entreprise dispose des compétences requises, des facteurs clés de succès différents selon les marchés.

Pour aborder un marché étranger sans handicap l'entreprise ne doit pas avoir de point faible dans les facteurs clés de succès, ses chances de réussite augmentent avec son degré de maîtrise de ses facteurs et quand elle dispose d'un avantage concurrentiel.

2. Les études du marché

Des études plus solides seront conduites pour répondre à des questions fondamentales concernant les conditions réglementaires d'accès aux marchés, les quantités vendues sur chaque marché et par qui, le comportement de la clientèle et ses habitudes d'achat, les structures de la distribution, l'importance quantitative et qualitative de la concurrence.

Un voyage d'étude sera utile ; minutieusement préparé, il permettra d'observer les magasins, de noter les prix pratiqués, de rencontrer des distributeurs éventuels, le correspondant local de la banque du pays d'origine, les Chambres de commerce et d'obtenir en définitive des informations fiables et pertinentes.

L'entreprise doit se montrer avide d'informations et obtenir le plus de renseignements possibles sur le pays, la demande, l'offre, les clients potentiels...etc.

2.1. La structure du marché

Il existe de différentes structures de marché à savoir :

2.1.1. La concurrence

La situation de concurrence pure et parfaite nécessite que cinq conditions soient réunies : atomisticité, transparence, homogénéité, mobilités des facteurs de productions et libre accès au marché. Dans ce cadre les agents économiques n'ont pas d'influence sur les prix, ils prennent leurs décisions en fonction des prix proposés.

2.1.2. Le monopole

Structure du marché caractérisée par la présence d'un seul vendeur et une multitude d'acheteurs.

A la différence de l'entreprise en situation de concurrence pure et parfaite, l'entreprise en situation de monopole peut déterminer son prix de vente. Le plus souvent le prix fixé par le monopole est plus élevé que le prix en situation de concurrence, mais les quantités vendues sont inférieures.

2.1.3. Oligopole

Met en présence un petit nombre de vendeurs face à un grand nombre d'acheteurs, exemple du domaine de la construction d'avions dans le monde (Airbus, Boeing).

2.1.4. Concurrence monopolistique

Beaucoup de producteurs sont présents sur le marché, mais vendent un produit un produit différencié, ce qui peut les mettre en position de fixer leur prix.

2.2. La recherche du pouvoir du marché

Une politique de produit est nécessaire pour conquérir un marché :

2.2.1. Différenciation du produit

Processus de définition d'un produit ou d'un service doté de caractéristiques originales. La différenciation du produit peut reposer sur l'existence de l'ables, d'une image de marque, de qualité de service après-vente, la publicité, l'innovation ;etc.

La différenciation des produits vise à attirer les consommateurs en les convainquant de l'existence d'une caractéristique spécifique du produit. Cela peut également servir à justifier une différence de prix par rapport aux concurrents.

2.2.2. Compétitivité prix

Capacité à accroître ses parts de marché en proposant des produits à des prix inférieurs à ceux des concurrents. La guerre des prix permet d'évincer les concurrents du marché lorsque les prix deviennent trop bas pour leur permettre de rester rentables. Cela peut aussi dissuader de nouveaux concurrents d'entrer sur le marché.

2.2.3. L'entente

Accord entre entreprises ou producteurs en vue d'harmoniser leurs politiques pour réduire la concurrence dans leur secteur d'activité. Cet accord peut porter sur les prix, les quantités produites ou la répartition géographique du marché.

Lorsqu'existe un oligopole, les entreprises peuvent chercher à s'entendre, afin d'accroître leurs profits par la limitation de la production ou la hausse des prix.

2.2.4. La compétitivité hors-prix ou compétitivité structurelle

Capacité à imposer ses produits indépendamment de leur prix et accroître ainsi ses parts de marché face aux concurrents.

3. La prospection du marché étranger

Après l'information sur les marchés étrangers, vient la phase de prospection considérée comme une phase importante, et qui convient pour toute entreprise exportatrice de maîtriser afin de réussir son processus de pénétration des marchés étrangers.

La prospection consiste à élargir le champ actuel de clientèle à l'étranger en découvrant de nouvelles entreprises susceptibles de devenir clientes ou de nouvelles opportunités dans des entreprises clientes pour d'autres produits. Elle peut aussi concerner la reconquête d'un client perdu.¹

3.1. Les étapes d'une prospection

La prospection englobe les différents techniques et démarches destinés à² :

- Identifier des clients (« prospects ») ou des partenaires potentiels ;
- Filtrer et sélectionner des clients ou des partenaires potentiels.
- Entrer en contact avec ces clients ou ces partenaires potentiels ;

3.2. Les objectifs d'une prospection

La prospection a pour objectif :³

A. L'évaluation du potentiel d'un marché

Une prospection peut avoir pour objectif de valider et de conforter le potentiel d'un marché étranger révélé lors de la phase propre à l'étude de marché.

B. Un objectif de visibilité et d'image

Avant de commercialiser un produit de manière direct ou indirect, une démarche de prospection peut avoir pour objectif de porter ce produit à la connaissance de la clientèle cible pour ensuite le faire accepter par le marché.

C. La création ou développement d'une clientèle

La prospection peut avoir pour objectif la recherche de nouveaux clients ou le développement du portefeuille clients. Dans ce cadre, les objectifs seront d'ordre :

¹ PASCO.C & Al, op-cité, p220.

² LEGAY.D, op-cité, p200.

³ LEGAY.D, op-cité, p201.

Quantitatif ; avec des indicateurs variables de résultats à atteindre (chiffre d'affaires, marge, nombre de nouveaux clients ...) ;

Qualitatif ; prospecter pour découvrir les nouveaux besoins et les attentes de la clientèle, diffuser une image, faire découvrir une innovation.

D. La mise en place ou le développement d'un réseau de partenaires

A l'international, une prospection a le plus souvent pour objectif de trouver des partenaires fiables avec lesquels une entreprise exportatrice va pouvoir coopérer sur un marché étranger.

3.3. Les modes de prospection

Il existe deux modes de prospection qui sont¹ :

3.3.1. La prospection depuis le pays d'origine (épistolaire)

L'entreprise peut procéder à la prospection des distributeurs nationaux implantés à l'étranger, recourir aux sociétés de commerce international ou participer à des manifestations commerciales sur le territoire national.

La prospection épistolaire permet :

- L'envoi de catalogues, listes de prix, échantillons et autres matériels publicitaires promotionnels aux clients ciblés ;
- Insertion d'annonces pour la recherche d'agent ou d'importateur dans des publications économiques étrangères et envoi par la suite aux firmes intéressées d'une documentation sur les produits accompagnées d'offres appropriées ;
- Suivi des propositions d'affaires émanant de l'étranger, qui sont destinées aux chambres de commerce, aux associations professionnelles et transmises directement aux exportateurs intéressés.

3.3.2. La prospection dans le cadre de missions commerciales à l'étranger :

Une mission commerciale consiste en un déplacement d'une durée généralement limitée, dans le pays objet de la prospection afin de permettre à l'entreprise d'appréhender les conditions d'accès au marché, de vérifier les conclusions de l'étude de marché menée au préalable, de rencontrer des prospects et de développer son réseau de partenaires.

La prospection dans le cadre de missions commerciales à l'étranger permet donc :

- Etablir des contacts personnels ;

¹PASCO.C &.AI, op-cité, p220.

- Réunir de nouvelles informations sur le marché ;
- Etablir des contacts personnels ;
- Perfectionner sa formation en matière de recherche et de commercialisation grâce à l'échange d'informations.
- Augmenter l'impact publicitaire de l'entreprises auprès de la clientèle ;
- Examiner la compétitivité de la concurrence.

4. La veille stratégique

Selon Corine COHEN, « la veille stratégique désigne l'effort que fait l'entreprise pour être à l'écoute prospective de l'environnement (non pas en calculant les prévisions statistiques mais en collectant des informations à caractère anticipatif). Il s'agit d'une expression générique englobant diverses formes de veille telles : la veille commerciale, la veille technologique, la veille concurrentielle, la veille politique, sa finalité est de permettre la saisie des opportunités et la prévention des risques de façon aussi anticipée que possible »¹. Elle ne réduit pas seulement à la supervision de l'environnement, mais elle favorise l'anticipation et l'action et surtout l'innovation.

4.1. Utilité de la veille stratégique

La veille stratégique a pour utilité de :

- Réduire l'incertitude ;
- Eviter les surprises stratégiques désagréables ;
- Augmenter la capacité d'innovation de l'entreprise ;
- Réagir vite à l'évolution de l'environnement.

5. La négociation du contrat commercial

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées aux discordances probables entre les lois, à l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires et aux embûches qui sont parfois dressés par les législateurs nationaux.

Pour éviter ses difficultés et préserver les intérêts de deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.

¹COHEN. C, « Veille et intelligence stratégiques », Ed, Lavoisier, Paris, 2004, P56

5.1. Définition du contrat commercial international

Le contrat est « une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »¹.

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

- La capacité juridique des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.
- L'objet de contrat : la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

Est considérée contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

5.2. Effets du contrat de commerce international

Un contrat de commerce international est caractérisé par plusieurs effets à savoir :

5.2.1. Obligation des parties

Un contrat de commerce international s'établit entre deux parties à savoir le vendeur et l'acheteur et à chacun ses obligations :

➤ Obligation de vendeur :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

➤ Obligation à l'acheteur :

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison, l'obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante, tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

5.2.2. Transfert de propriété et de risque

- Transfert de propriété : ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de somme due.

¹ Article 54 du code de commerce algérien.

- Transfert des risques : le recours aux "Incoterms", qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

5.3. Clauses essentielles à insérer dans un contrat de la vente internationale

Un nombre de clauses doit obligatoirement apparaître dans tous les contrats de vente internationale à savoir :

- **Les contractants** ; Identifier les contractants (acheteur /vendeur) : noms des sociétés, raisons sociales, adresse détaillées et nom des représentants respectifs.
- **Nature de contrat** ; définir l'objet du contrat (produit /services) ; et décrire les aspects techniques : la quantité, le volume, le poids et éventuellement le mode d'emballage car l'acheteur peut émettre des exigences.
- **Prix et mode de paiement** : Déterminer la monnaie de facturation et les prix de la devise étrangère (penser aux risques de change).

Le prix est accompagné de l'Incoterms qui détermine la répartition des frais de transports, des droits de douanes, de l'assurance et le moment des transferts de propriétés, le prix de la marchandise sera détaillé (prix unitaire et total), prévoir un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur, ainsi les versements d'acompte garantissent la commande et enfin, en cas de crédit documentaire, le vendeur note la demande d'ouverture.

- **Les modalités de transports** : déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité. En fonction d'Incoterms, les obligations respectives des parties contractantes sont précisées.
- **Les modalités de livraison** : déterminer la date, le lieu de chargement et de livraison, les délais en fonction de l'entrée en vigueur du contrat.

Le respect des délais de livraison et l'une des obligations majeures du vendeur, il faut prévoir et imposer les pénalités de retard à l'avance.

5.4. Clause de force majeure

La force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois, cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges.

- **Les garanties** : définir les engagements de deux parties en matière de garanties.
- **La juridiction en cas de litige** : déterminer les droits applicables pour le règlement des différends.
- **La langue** : celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité l'Incoterms à utiliser le choix d'un mode de transport afin d'acheminer la marchandise. En raison de l'importance de ces notions, nous allons les traiter dans la prochaine section.

Conclusion du chapitre

Tous les aspects théoriques présentés dans ce chapitre, seraient restés abstraits si l'on ne trouvait dans les données du commerce international une confirmation de leur pertinence en vue de l'analyse de la situation contemporaine.

La forte évolution du commerce international, ne dépend pas uniquement de la plus ou moins grande spécialisation des nations mais également de la puissance productive des différentes économies nationales et de l'intensité de leurs besoins.

La saturation des marchés nationaux pousse les entreprises à envisager d'autres solutions afin d'écouler ses marchandises.

Internationaliser l'activité de son entreprise apparaît aujourd'hui souvent vital pour cette dernière, mais il n'est pas possible de s'engager dans cette dernière au risque de tout perdre, sans préparation minutieuse, à commencer par la recherche d'informations sérieuses, d'en constituer un ensemble cohérent à partir duquel s'organiseront les réflexions et les prises de décision.

Les entreprises souhaitant conquérir des marchés étrangers font face à des contraintes aussi bien sur le plan interne, comme le manque de ressources, que sur le plan externe, telle que la méconnaissance des particularités des marchés étrangers, des occasions présentes sur ces derniers, des conditions de la concurrence locale et de la faisabilité technique et commerciale de leur offre sur ces marchés. A cet égard un consensus semble être établi sur l'existence d'un lien positif entre le succès des entreprises à l'étranger, et leur l'adoption d'une démarche pertinente, adéquate aux exigences des marchés étrangers et potentiels.

Chapitre II

LA LOGISTIQUE INTERNATIONALE

Introduction du chapitre

Section01 : L'organisation de la logistique internationale

Section02 : Le transport international de marchandise

Section03: Présentation des opérations douanières

Section04 : Présentation des instruments et techniques de paiement à l'international

Conclusion au chapitre

Introduction du chapitre

La décision d'exporter doit être avant tout stratégique et trouver sa raison d'être dans le désir de percer sur les marchés étrangers, d'élargir son marché traditionnel et d'amorcer un processus d'internationalisation. Par ailleurs, la stratégie d'une entreprise est un concept global qui l'engage à long terme.

En ce sens, une entreprise qui se lance dans l'exportation doit être motivée, et ses cadres supérieurs doivent être convaincus du bien-fondé de cette décision. Une fois cette dernière est prise, un nouveau cadre décisionnel apparaît comme primordial pour la réussite de processus d'exportation.

Le succès de ce dernier dépend du succès de passage de chacune des étapes qui le compose. D'ailleurs, une entreprise qui ne planifie pas son exportation, se trouve vite devant des difficultés insurmontables.

Cependant, la maîtrise de certaines opérations liées directement à la réalisation d'une opération d'exportation s'avère nécessaires.

Lorsqu'une marchandise est exportée d'un pays à un autre, le principal souci de l'exportateur est que la marchandise en question arrive à bon port sans dégradation, sans blocage lié à la réglementation de chaque pays traversé, dans les délais et selon le coût estimé, toutes ces étapes constituent la logistique internationale, dépassant largement le domaine de transport international, cela conduit à une élaboration d'une solution de transport et l'incoterm à utiliser.

Chaque marchandise qui sert à l'exportation doit passer systématiquement par un service douanier dont lequel ce dernier utilise différents régimes douaniers économiques dans le but d'assurer une meilleure organisation pour l'exportation, ainsi un choix des moyens de paiement dans le contrat de vente à l'international est d'autant plus important dans les relations commerciales que les risques de non paiement sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises. Différentes techniques sont à la disposition des entreprises.

Dans ce chapitre, nous allons présenter les principales étapes d'une opération d'exportation par voie maritime en quatre section, la première section est la présentation de la logistique internationale, la deuxième section est consacrée pour la présentation des différents modes de transport international et plus particulièrement le transport maritime, la troisième section est une présentation des opérations douanières et la quatrième section va porter sur les instruments et les techniques de paiement.

Section01 : L'organisation de la logistique internationale

La logistique est définie comme étant « l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits telle que :localisation des usines et entrepôts, approvisionnement, gestion physique des encours de fabrication, emballage, stockage et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transports et tournés de livraison»¹.

Etant donné que le but de chaque entreprise est d'effectuer des choix rationnels et d'optimiser ces ressources, donc une solution de transport doit être élaborée et un choix incoterm doit être soigneusement fait.

Dans cette section nous allons présenter des généralités sur les incoterms, le choix et la mise en œuvre d'une opération de transport.

1. Présentation des incoterms

En 1936, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale(CCI), située à Paris, publie sous le nom d'Incoterms 1936 (International Commercial Terms) ou CIV (Conditions Internationales de Vente), une série de règles internationales pour répondre à cette question et l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur (la dernière révision de ses règles date de 2010). Ainsi, en se référant dans leurs contrats à l'un des Incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur.

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

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

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

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

« Les Incoterms ont été définis par la chambre de commerce international. Leur avant dernière révision date de l'année 2000. Ils définissent de façon uniforme les points de transfert

¹ LEMOINE.R, «Supply chaine ; achat, production, logistique, transport, vente », DUNOD, Paris, 2013, p 03.

de frais et les points de transfert de risques. Ils rappellent utilement les documents qui sont dus par le vendeur à l'acheteur. Au nombre de treize, ils sont répertoriés en trois catégories en fonction du mode de transport utilisé »¹

1.1. Le rôle des incoterms

Concrètement, dans un contrat de vente internationale, les Incoterms vont clarifier les points suivants ²:

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

1.2. Les catégories des incoterms

Les incoterms sont répertoriés en trois catégories :³

1.2.1. L'incoterms selon le mode de transport

La distinction porte sur les incoterms :

Maritime : donc exclusivement réservés aux transports maritimes de port à port qui sont : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.

Tout mode de transport : EXW, FCA, CIP, CPT, DAT, DAP et DDP.

1.2.2. Classement des incoterms selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- **Groupe E : (Ex)** comprend l'incoterm : EXW obligation minimale du vendeur.
- **Groupe F : (Free : franco)** concernent FCA, FOB et FAS le vendeur n'assume ni les coûts ni les risques de transport principal.

¹ LEGRAND.G,MARTINI.H, op-cité, p10.

² LEGAY.D, op-cité, p 200

³ CHEVALIER.D, DUPIL.F, «Transporter à l'international », Ed. Foucher, 1^{er}Ed, Vanves, 2009, p40

- **Groupe C : (Cost /CarriageouCôûts/Port) :** CFR, CIF, CPT (le vendeur paie dans tous les cas le transport principal, quelquefois l'assurance mais ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement)
- **Groupe D : (Delivredou Rendu) :** DES, DEQ, DDU, DDP (incoterms de vente à l'arrivée), le vendeur assume les coûts et les risques de transport principal.

1.2.3. Les incoterms selon le type de la vente

Les incoterms de vente au départ (famille des E, C ou F) : la marchandise voyage, sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur.

Les incoterms de vente à l'arrivée (famille des D) : la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur.

1.2.4. La réforme des incoterms 2010

Une nouvelle version 2010 qui entre en vigueur au 1^{er} Janvier 2011, dont le texte officiel est publié dans la brochure N°715 de la CCI, elle apporte quelques changements mais surtout des confirmations importantes ¹:

- Suppression du DEQ (delivered ex quay) et remplacement par le DAT (delivered at terminal) ;
- Suppression des DAF (delivered at frontier), DES (delivered ex ship) et DDU (delivered duties unpaid) et remplacement par DAP (delivered at place) ;
- Suppression de la notion de « passage du bastingage ». le FOB devient un vrai »free on board », mettant à la charge du vendeur les frais et les risques jusqu'au chargement à bord navire.
- EXW : à proscrire lorsqu'il y a un passage en douane Export. A utiliser essentiellement dans les échanges intra-communautaires et nationaux.
- FCA « locaux du vendeur » : obligation minimum dans les échanges internationaux ;
- Les marchandises conteneurisées sont régies par les incoterms multimodaux ;
- Les frais de chargement/déchargement : les parties sont invitées à plus de transparence ;
- Les incoterms 2010 prennent en compte.
 - Les obligations à des fins de sûreté/sécurité, à charge de celui qui dédouane, mais avec le concours de l'autre partie
 - Les avancées en matière de communication électronique ;
 - Les nouvelles règles en matière de couverture d'assurance.

¹ NGUYEN-THE.M, « Importer », Ed. Eyrolles, 4^e. Ed, 2011, p 52-53.

- Les Incoterms E-F-C : la marchandise voyage toujours, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur ;
- Les Incoterms D : la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur.

Principales caractéristiques des règles Incoterms 2010¹

- L'inclusion de deux nouvelles règles Incoterms 2010-DAT et DAP, assure la mise à jour des règles Incoterms DAF, DES et DDU.
- Classification des onze Incoterms inclus dans les règles 2010 : les onze Incoterms figurant dans les règles 2010 sont présentés en deux groupes distincts :
 - Règle pour tout mode de transport : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP.
 - Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales : FAS, FOB, CFR et CIF.

1.2.5. L'analyse des Incoterms 2010

Les Incoterms 2010, retenus par «CCI» sont au nombre de onze et ils définissent les obligations réciproques des vendeurs et acheteurs et précisent le lieu de livraison, le transfert des risques, la répartition des frais entre acheteur et vendeur, la répartition des formalités douanières². Ainsi que les informations particulières qu'acheteur et vendeur doivent se fournir.

A. EXW ...A l'usine (...Lieu convenu)

Signifie que le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur dans les locaux mêmes du vendeur ou dans un lieu convenu (atelier, entrepôt, usine). Ce terme définit donc l'obligation minimale du vendeur, l'acheteur ayant à supporter tous les risques et frais inhérents à la prise en charge de la marchandise depuis les locaux du vendeur.

B. FCA...Franco-transporteur (...lieu convenu)

Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation et la livre au transporteur au lieu convenu. Il convient de noter que si le lieu de la livraison est locaux du vendeur, ce dernier est responsable du chargement de la marchandise et si la livraison a lieu ailleurs, l'acheteur supportera la responsabilité de chargement de la marchandise et assume le risque de perte à partir de cet instant, et doit prendre en charge les coûts de transport jusqu'à la destination finale.

¹ Chambre de Commerce Internationale 2010

² KSOURI, I., « Les Incoterms 2000 », Ed. Collection guide plus, 2^e Ed., Alger, 2006, p117

C. FAS...Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)

Signifie que le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur au lieu convenu, c'est à partir de ce moment là que l'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte ou de dommages que la marchandise peut courir. Le terme FAS est utilisé exclusivement pour le transport par mer ou par voies navigables intérieures.

D. FOB...Franco bord (port d'embarquement convenu)

Le vendeur est responsable de livrer la marchandise depuis son entreprise et de la charger à bord du navire au port d'exportation (dédouanement export). Dès que la marchandise passe la passerelle du navire le risque de perte est transféré à l'acheteur. L'acheteur doit assumer les coûts de transport et assurance, et doit également prendre en charge les formalités de dédouanement dans le pays d'importation.

E. CFR...Coût, assurance, fret (port de destination convenu)

Signifie que le vendeur paye le transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que le chargement et le transport maritime. L'acheteur paye l'assurance et le transport des marchandises du port d'arrivée à son usine. Le transfert de risque a lieu quand les marchandises sont chargées à bord du bateau, donc au port d'embarquement.

F. CIF...Coût, assurance, fret (port de destination convenu)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transport des risques et des frais ; cependant en vertu de CIF le vendeur doit payer ou fournir une assurance maritime afin de couvrir l'acheteur contre le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir au cours du transport.

G. DDU...Rendu droits acquitté (lieu convenu)

Le vendeur est responsable de tous les coûts impliqués dans la livraison de la marchandise à la destination convenue ou cette dernière sera mise à la disposition de l'acheteur. Le transfert des risques intervient à cet instant entre l'acheteur et le vendeur.

L'acheteur doit dédouaner la marchandise, acquitter les droits de douanes et supporter les coûts du transport intérieur et de l'assurance jusqu'à la destination final.

H. CPT...Port payé jusqu'à (point de destination convenue)

Signifie que le vendeur a remis la marchandise au transporteur nommé par ses soins jusqu'à la destination finale, le vendeur doit payer les frais de transport, l'acheteur doit

assurer tous les risques et les autres frais encourus par la marchandise postérieurement à sa livraison.

I. CIP...Port et assurance payés jusqu'à (point de destination convenu)

Avec ce terme les obligations de deux parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

J. DAF...Rendu frontière (lieu convenu)

Le vendeur est responsable de tous les coûts et risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au pays de destination. Le transfert des risques a lieu à la frontière. L'acheteur doit payer et assumer le risque de chargement des biens, du dédouanement, et du transport jusqu'à la destination finale.

K. DES...Rendu ex ship (port de destination convenu)

Le vendeur est responsable des coûts impliqués dans la livraison de la marchandise au port de destination. Le transfert de propriété intervient à l'arrivée du navire au port de destination.

Le vendeur est responsable du coût/risque de perte avant le déchargement au port de destination, l'acheteur doit décharger la marchandise, la dédouaner et supporter les coûts du transport intérieur et de l'assurance jusqu'à la destination finale.

L. DAT (Delivered At Terminal) rendu au terminal (lieu de destination)

La marchandise non dédouanée à la disposition de l'acheteur au quai du port de destination convenu, le vendeur doit supporter tous les frais et les risques inhérents à l'acheminement de la marchandise et pour son déchargement sur le quai.

Le terme DAT exige que l'acheteur dédouane les marchandises à l'importation et paie les frais liés aux formalités douanières ainsi que tous les droits, taxes et autres redevances exigibles à l'importation.

M. DAP rendu au lieu de destination convenu

Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des

marchandises jusqu'au lieu de destination. Les obligations de dédouanement de marchandises sont équivalentes au DAT.

N. DDP rendu droits acquittés (lieu convenu)

L'obligation maximale pour le vendeur qui supporte tous les frais et tous les risques. Le transfert des frais et risques se fait une fois les marchandises remises aux locaux de l'acheteur.

1.2.6. Les limites des Incoterms

L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de marchandise ; par exemple En FOB, en théorie, l'acheteur doit indiquer au vendeur le nom du navire, sa date de passage au port de chargement. Beaucoup d'acheteurs ne le font pas en pratique, et les vendeurs doivent donc se substituer à eux pour choisir un navire et charger. En EXW ; le chargement des marchandises incombe en théorie à l'acheteur .Or, dans la grande majorité des cas, c'est le vendeur qui l'effectue en pratique. Et dans le CIF ; la marchandise voyage sur mer aux risques de l'acheteur et, s'il se produit des avaries, c'est en principe à l'acheteur d'obtenir le remboursement de la compagnie d'assurance. En pratique, c'est bien souvent le vendeur qui a titre commercial, se charge de ces démarches.

1.2.7. Le choix d'Incoterm

Le choix d'incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi de la pratique commerciale sur un marché donné, ainsi que des capacités organisationnelles de l'entreprise. Ce choix conditionne le montant du contrat de transport.

2. Le choix d'une solution transport

Choisir une solution de transport optimale, est définie comme étant ; une combinaison de toute une série d'éléments qui concordent pour assurer le transport des marchandises, dans les meilleures conditions, du point de départ au point d'arrivée.

2.1. Le choix d'une solution technique : La démarche de choix d'une solution de transport s'opère en trois étapes¹ :

2.1.1. Délimitation des champs du possible

La délimitation des champs du possible contient :

2.1.1.1. Analyse de la relation en termes de mode de transport

Le choix des modes de transport dépend d'un grand nombre de paramètres, il convient d'envisager :

¹Chevalier.D, Duphil.F, op-cité, p20.

A. le caractère continental ou non de la relation

- continental →air, route, voie fluviale
- intercontinental →air ou mer (transport principal)

B. Les caractéristiques du lieux de départ et d'arrivée ainsi que les lieux de rupture de charges, la solution de transport porte à porte utilisant un seul mode est très rares, dans la pratique il aura une utilisation successive de plusieurs mode de transport, pour éviter les ruptures de charge qui augmente les risques de détériorations ou de pertes on peut utiliser la technique (transport combiné, rail-mer, rail-route, mer-route),et enfin la conteneurisation, limite les risques.

2.1.1.2. L'analyse de la relation en termes de flux

C'est-à-dire. Courants d'expédition ; cette analyse prend en compte de nouveaux paramètres :

A. Quantité à livrer et tarifications

Elle peut être répartie sur plusieurs expédition, plus la quantité à livrer est importante plus les coûts unitaires de transport peuvent être abaissés « lot économique » par expédition ou par groupage.

B. Fréquence des livraisons

Expéditions fréquentes petites quantités induisent des frais de transport, frais de traitement des commandes, aussi expéditions espacés grandes quantités induisent des frais de stockage.

C. Les lieux de stockage

Création de lieux de stockage intermédiaires, les stocks locaux à proximité des acheteurs, permettent de réduire la fréquence des expéditions et des délais de livraisons auprès des clients.

2.1.1.3. L'analyse de la relation en termes de contraintes

On distingue deux types de contraintes qui sont :

A. Les contraintes techniques

Dues à des caractéristiques physiques du produit, nature, rapport poids volume, valeur au kilo ;etc.

B. Les contraintes commerciales

Dues au client ou aux concurrents ; si un client, en position de force dans la négociation, peut exiger des conditions impliquant des choix particuliers : le délai de livraison maximum, le surcoût logistique maximum acceptable, le taux de retard ou d'avarie maximum admissible.

2.1.2. Le choix d'une solution de transport adaptée

Après une première phase d'analyse, il s'agit ensuite d'opérer un choix optimal, par l'application des critères retenus : coût-délais-sécurité¹.

2.1.2.1. Le coût

Il s'agit du coût global des opérations. Ils intègrent le coût d'emballage, le coût des transports, des manutentions, les frais de stockage, les honoraires des intermédiaires, opérations douanières, coûts de gestion et frais financiers, immobilisation des marchandises. Afin d'effectuer des comparaisons pertinentes.

2.1.2.2. Les délais

Ils sont estimés globalement et incluent le délai de transport principal, le délai des pré- et post-acheminement (de bout en bout), le délai de rupture de la charge, délais d'attentes, les délais de formalités douanières.

2.1.2.3. La sécurité

Il s'agit de la sécurité de la marchandise (risque d'avarie, de vol) et des délais (retards possibles).

2.1.3. Détermination des implications pratiques de la solution retenue

Une fois le choix des modalités d'acheminement opéré, un certain nombre d'éléments en découle, à savoir :

A. Les intervenants : selon la solution de transport retenue, trois possibilités existent :

- transporter soi-même les marchandises (transport pour compte propre) ;
- faire appel à un transporteur et lui confier directement les opérations ;
- Faire appel à un transitaire que l'on charge d'organiser le transport et de négocier avec pour compte propre est exclue, l'expédition entre dans le cadre d'un contrat de transport, ou éventuellement d'un contrat d'affrètement.

B. Le contrat de transport : L'expédition entre dans le contrat de transport, ou éventuellement d'un contrat d'affrètement.

¹ LEGAY.D, op-cité, p262.

C. Au niveau des risques : Les risques courus par la marchandise varient beaucoup selon les modalités de transport. Une fois celles-ci déterminées, il convient de couvrir ces risques, en adaptant des emballages aux conditions du transport, et en souscrivant une assurance.

2.1.1. Les choix relatifs à la mise en œuvre de la solution de transport

La mise en place d'une solution-transport fait intervenir de nouveaux choix de mise en œuvre, découlant directement des choix déjà réalisés.

2.2. Choix de l'emballage et de la préparation de la marchandise

On distingue l'emballage et la préparation de la marchandise :

2.2.1. L'emballage, le marquage et la liste de colisage

Fonction, protéger la marchandise pour l'ensemble des opérations de distribution, transport manutention, stockage, une fois la marchandise emballé et marquée (numéro de colis /nombre total de coli, destination finale, port de déchargement) ; la liste de colisage, pièce maitresse exigée par les douanes répertorie pour chaque colis, marque, numéros, poids brut et poids net.

2.2.2. La préparation de la marchandise

- **La palettisation** : les palettes sont des plateaux de chargement, réunissent en une seule unité des emballages de même nature permet de simplifier et d'accélérer les opérations de manutention, chargement et stockage.
- **La conteneurisation** : permet de réaliser l'expédition de bout en bout sans rupture de charge, donc il accroît la sécurité des marchandises et diminue le coût d'emballage et d'assurance.

2.2.3. Le choix de transitaire

La complexité des opérations logistiques et douanières nécessite souvent le recours au transitaire professionnel spécialisé en fonction du mode de transport utilisé. Les critères de choix d'un transitaire sont l'efficacité, la fiabilité, la rapidité, la sécurité et le coût.

3. La mise en œuvre du transport

La mise en œuvre des opérations de transport s'échelonnent en six phases¹ :

¹Lazary, «Le commerce international à la portée de tous », Ed. Gaetenmorin, Paris, , 1999, p131.

3.1. La préparation de la marchandise, l'étiquetage et l'emballage

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

Les documents utiles à cette phase sont: liste de colisage, note de poids, certificats correspondant aux contrôles exigés par le client (de qualité, de quantité, etc.), documents commerciaux (facture, etc.).

3.2. La remise de la marchandise au transporteur

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

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

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

3.3. Le contrôle de la marchandise au départ

Obligation Vendeur/Acheteur : le transporteur ou le commissionnaire effectuent des contrôles sur les quantités, la nature des marchandises remises et leur état apparent.

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

3.4. Le dédouanement export

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

3.5. Le contrôle de la marchandise à l'arrivée

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

Documents correspondants : la signature du document de transport ou du bon de livraison attestant de la livraison. Les réserves éventuelles sont portées sur tous les

exemplaires du document de transport ou sur le bon de livraison. Pour les dommages non apparents, les réserves sont faites par lettre recommandée dans le délai déterminé par la convention.

Un exportateur après avoir élaboré sa propre stratégie de transport à l'international, il devra suivre le processus de transport et les formalités documentaires pour faire acheminer les marchandises aux lieux de destination convenu au bon état, selon l'incoterm choisit dans le contrat de vente à l'international.

Section 02 : Le transport international de marchandise

Au niveau mondial, aucune nation n'est autosuffisante en matière de biens et services et de techniques et moyens de production, les pays sont impliqués différemment dans le processus d'échange dans le but de posséder les produits et services dont ils ont besoin et nécessaire pour le développement de leurs économies.

Sur le principe d'amélioration des conditions socioéconomiques, les échanges mondiaux s'accroissent de plus en plus en termes de valeur et de volume. Plusieurs facteurs ont contribué à cet accroissement, à savoir : l'élargissement du processus d'internationalisation, une indépendance spatiale croissante, l'abaissement des barrières douanières tarifaires et non tarifaires, un développement important des moyens de transport (surtout le transport maritime), une concurrence mondiale accrue et un contexte libéral dans les échanges entre les pays.

Dans cette section, nous allons présenter les différents modes de transports à savoir : le transport aérien, le transport routier, le transport ferroviaire, le transport fluvial et le transport maritime. On va se focaliser plus exactement sur le transport maritime, vu sa place et son poids dans les échanges internationaux.

1. Modes de transport

En commerce international, manière de procéder au déplacement de marchandises. Plusieurs modes distingués. Le transport international est un outil stratégique et crucial pour l'acheminement d'une marchandise ou d'un bien ou encore d'un produit donné. Généralement on distingue plusieurs modes de transport international : le transport maritime, fluvial, routier, ferroviaire et le transport aérien.

1.1. Le transport maritime

On entend par transport maritime tout transport de marchandises ou de biens effectué par mer, ainsi le transport maritime se taille une place de choix dans le commerce

international. Ce mode de transport utilise en majorité les conteneurs car il permet un gain de temps et de sécurité qui ne peut être négligés, de même il réduit le cout de manutention et des assurances. Le transport maritime est généralement approprié pour le transport des quantités de marchandises importantes et volumineuses.

1.1.1. Les avantages et les inconvénients du transport maritime

Comme tous modes de transport, le transport maritime a ses avantages et inconvénients¹ :

➤ **Avantages**

- Taux de fret avantageux ;
- Possibilités de stockage dans les zones portuaires ;
- C'est le mode de transport le mieux adapté aux produits lourds ou volumineux ;
- il existe plusieurs catégories de bateaux, conçus selon la marchandise à transporter (vraquier, porte-conteneurs, méthanier...) ;
- l'utilisation du conteneur, qui constitue une unité de chargement, permet de réduire les coûts de manutention et le risque de dommage que pourrait causer une rupture de charge.

➤ **Inconvénients**

- Délais de livraison importants ;
- Encombrement portuaire de certaines zones ;
- Certaines lignes ne sont pas conteneurisées ;
- Rupture de charge et manutention source d'avaries ;
- Assurances plus élevées et emballage plus onéreux.

1.1.2. Les principaux intervenants dans la chaine de transport de marchandises en voie maritime

Pour que les marchandises arrivent en bon état, toute opération commerciale, quel que soit sa nature, l'importation ou bien l'exportation fait appel à diverses intervenants, dans le but d'éviter les pertes de temps, les séjours prolongés de la marchandise sur les aires de stockages et globalement pour échapper aux frais supplémentaires à savoir² :

- **L'exportateur** : Il s'engage au nom propre, et pour compte de son commettant, à confier la marchandise au transporteur, en vue du transport.

¹ JAMMAL.N, op-cité, p343.

² PISSOORT.W, SAERENS.P, « Initiation au droit international », Ed. De Boeck, 1^o Ed, 2004, p288.

- **Le commissionnaire** : Il s'engage en nom propre, et pour compte de son commendant à faire transporter la marchandise. En outre, à effectuer certaines prestations annexes comme la réception, le dédouanement, l'entreposage, l'assurance ;etc.
- **Le transporteur** : C'est le propriétaire de la compagnie de transport maritime qui s'est engagé envers l'expéditeur pour transporter et livrer la marchandise en un lieu spécifié (port).
- **Le destinataire** : Est la personne à laquelle doit être remise la marchandise au terme de transport.
- **Le commissionnaire de transport** : Il s'engage à effectuer un transport, mais fait effectuer celui-ci en son nom et pour son compte, par un autre transporteur.
Le propriétaire, du moyen de transport.
- **L'armateur** : lequel, par un contrat d'armement s'engage à pourvoir un navire en équipage et ravitaillement.
- **Le fréteur** : lequel par un contrat d'affrètement met un moyen de transport à disposition d'un transporteur appelé affréteur.
- **Le chargeur** : Qu'est l'intermédiaire qui sera chargé de mettre la marchandise à bord du véhicule.
- **Le transitaire** : Le transitaire a pour fonction de coordonner les interventions. Ces derniers ne sont pas considéré comme l'un des principaux auxiliaires du transport, c'est un intermédiaire qui réalise la livraison entre deux modes de transport.
- **Le consignataire** : Le consignataire maritime travaille au sein d'une équipe dont le rôle est de prendre en charge dans sa globalité un navire national ou étranger durant son escale pour qu'il soit le plus rapide et moins onéreux possible.
- **L'aconier** : Dans le transport maritime, on fait appel à des professionnels spécialisés en L'aconier est un entrepreneur de manutention, il assure les activités suivantes : débarquement, embarquement, réception, livraison, garde, arrimage, extra partage, allotissement ;etc. des marchandises.
- **Le mandataire** : A la différence du commissionnaire de transport, le mandataire limite son rôle à l'expédition, la réception et dans certains cas, à l'entreposage de la marchandise.

1.1.3. Le cadre juridique du transport maritime

Les différents modes de transport donnèrent lieu une multitude de convention internationale et d'accord spécifique couvrant l'ensemble des surfaces de transport, la sécurité, les facilitations commerciales ;etc.

1.1.3.1. La convention de Bruxelles

La convention de Bruxelles était une convention qui avait pour objectif de régir le transport international des marchandises par mer. Cette convention signée le 27 aout 1924 à Bruxelles, également appelée règles de la Hayes, a permet l'harmonisation entre les règles concernant les connaissements. La convention de Bruxelles a subit de nombreuses modifications pour arriver aux nouvelles règles qui sont les règles de Hambourg en matière de droit maritime¹.

➤ La première de ces modifications est appelée règle de Visby qui fut signée par 22 Etats en 1968. L'objectif de cette règle était d'apporter de nouvelles dispositions en matière de réception de la marchandise par le transporteur. Elle est entrée en application en 1977.

➤ La seconde modification de la convention de Bruxelles a eu lieu en 1979 par le protocole de Bruxelles. Cette modification a également permet la création de la notion DTS.

1.1.3.2. La convention de Hambourg

La convention de Hambourg (ou règles de Hambourg) a pour objectif de légiférer en matière de transport de marchandise par mer, cette convention est entrée en vigueur le premier Novembre 1992 après avoir été adopté le 31 mars 1978. Elle fait suite à la convention de Bruxelles². Les principales dispositions des règles de Hambourg sont :

- Une extension de la période couverte par le contrat de transport (prise en charge et livraison) ;
- L'introduction de la responsabilité du fait du retard ;
- Une extension du champ d'application par rapport à la convention de Bruxelles ;
- Un système de responsabilité fondé sur la présomption de la faute ;
- La suppression des cas exceptés d'exonération de responsabilité mais non de l'exonération en cas d'incendie ;
- La majoration des limites de réparation.

¹ Chevalier. D, Duphil. F, op-cité, p 138.

² CHEVALIER.D, DUPHIL.F, op-cité, p139

1.1.4. Le cadre organisationnel

Le développement du transport maritime a fait qu'il ait deux types à savoir :

1.1.4.1. le tramping

Le tramping est un service que le propriétaire rend à l'affrètement en lui louant ou en mettant à sa disposition son navire pour transporter des cargaisons de différentes sortes¹. C'est un service qui réside que sur la demande des affrèteurs. C'est en quelque sorte la raison pour laquelle des navires faisant du tramping révèlent souvent une situation économique fragile.

Le transport, les activités et les itinéraires dans le domaine du tramping se font de façon irrégulière comparés au transport de ligne régulière un itinéraire fixe ou les ports et dates sont connus à l'avance et les prix sont fixes. Alors qu'à chaque voyage fait par un navire tramping, le prix et la quantité de cargaisons sont négociés.

Les opérateurs du tramping sont souvent des petits propriétaires qui ne possèdent que 1 ou 2 navires. Malgré les coûts d'opérations à bon prix qu'offre le service tramping, ils sont toujours désavantagés par rapport au service de ligne régulière. Celle-ci est adaptée à transporter des cargaisons de grande valeur et qui rapportent énormément mais aussi elle transporte des cargaisons qui ont besoin d'être acheminés très rapidement en un laps de temps précis.

Les navires tramping ont une capacité de chargement assez grande, ce qui leur permet ainsi de transporter de grandes quantités pour pallier un peu leur faible vitesse, ils ont aussi l'avantage d'avoir des clients réguliers.

A. Le fonctionnement du tramping

Le type de transport maritime conventionnel ou le tramping, évolue dans un marché instantané appelé « marché spot » c'est un marché vagabond et libre et à court terme même très court terme. Ce type de transport est dédié explicitement au transport de matières (céréales, minerais...etc.).

Les sociétés de tramping sont des personnes morales appelées « armateurs » qui possèdent 1 à 10 navires. Ces armateurs adoptent une stratégie de veille stratégique, qui repose sur la collecte des informations des marchés exportateurs et importateurs, ils placent leurs navires à côté des ports mondiaux en se basant sur les offres d'exportation et les demandes d'importation, et aussi selon la conjoncture des matières premières.

¹ Idem, 140.

1.1.4.2. Conférences maritimes (les lignes régulières)

Par opposition aux navires affrétés ou tramping, service assuré par une compagnie maritime, ces navires naviguent à l'intervalle régulier entre des ports déterminés. La desserte maritime est organisée selon un itinéraire fixe, les ports identifiés à desservir l'étant à une fréquence déterminée ; le chargeur (industriel ou commerçant) désirant utiliser ces lignes s'accorde avec l'armateur sur les conditions de transport.

Avec l'invention des conteneurs au 19ème siècle par MACLON MACKLYN, le transport maritime a connu un chamboulement et une évolution considérable et conséquente. Cette évolution est caractérisée par l'augmentation vertigineuse du volume des échanges commerciaux par voie maritime et la facilité des relations commerciales internationales, d'où l'émergence de nouvelles compagnies spécialisées dans le transport maritime conteneurisé, appelées lignes régulières. La multitude de ces dernières a engendré une concurrence accrue dans ce domaine, ce qui a provoqué une concurrence déloyale entre ces différentes lignes régulières qui est devenu une menace réelle de l'existence de ces dernières.

Afin de parer à cette concurrence et éviter leur faillite, la grande majorité de lignes régulières sont entendues de s'organiser autour d'une association appelée « conférence maritime ». L'objet de ces conférences est d'organiser la concurrence en établissant des règles sur l'exploitation des lignes régulières : rationalisation des départs des navires (régularité), élaboration des tarifs communs, réglementation des ristournes accordées aux chargeurs, s'adresser à une compagnie « conférence » est gage de qualité de service.

Toutes les compagnies ne sont pas « conférences », c'est-à-dire, il y'a des compagnies qui ne sont pas adhérees à ces conférences. Donc, on appelle les autres « outsiders », si au départ les outsiders étaient surtout de petits transporteurs offrant des services de qualité médiocre, il n'en est plus de même aujourd'hui. Des compagnies américaines et coréennes de grande taille sont devenues outsiders dans le but d'attirer les chargeurs en offrant des prix plus intéressants que les compagnies « conférences ». De même de plus en plus de lignes « tour du monde », de plus en plus nombreuses dans le trafic conteneurisé, sont les outsiders. Les conférences pourraient être considérées comme des entraves à la concurrence mais le fait qu'elles soient soumises à la pression des outsiders les disculpe.

A. Le fonctionnement du transport conteneurisé

Le fonctionnement de ligne régulière est opposé à celui du tramping, par définition se sont des lignes fixes qui desservent des ports déterminés. Chaque ligne maritime dont les plus importantes sont : MSC, CMA CGM, MAERSK ont adopté les systèmes de fonctionnement en plate-forme logistique maritime (port de transbordement), ce sont des espaces loués au

niveau des grands ports mondiaux, leur but est la collecte de conteneurs de plusieurs ports secondaires et de procéder à leur répartition vers des ports de destination finale (port de déchargement).

Les lignes régulières ne peuvent transporter des marchandises vers les ports de déchargement finaux (lignes directes), elles procèdent au transbordement des marchandises jusqu'à l'arrivée de cette dernière à destination finale. La marchandise peut passer d'un port de transbordement jusqu'à 3 ports de transbordement pour arriver à destination finale.

B. Les conditions de lignes ou liner-terms

Les liner-terms sont des conditions des connaissements maritimes de lignes régulières. Ils concernent la gestion des frais de manutention à l'embarquement ou au débarquement des marchandises. Les frais de manutention introduit dans le calcul du taux de fret par le transporteur seront par la suite imputés au chargeur, ou au destinataire de la marchandise en fonction l'incoterm choisi.

Il ne faut pas confondre incoterms et liner-terms. Les incoterms concernent le contrat de vente, les liner-terms le contrat de transport. Ils doivent néanmoins être compatibles. Les principales conditions de fret employées dans le transport maritime international sont ¹:

➤ **De bord à bord**

A l'embarquement, le chargeur supporte les frais d'approche, de mise à l'aplomb sous palan, de fourniture des élingues, d'accrochage, de hissage, de virage et de descente à bord. Le navire supporte uniquement les frais d'arrimage sauf stipulation contraire.

Au débarquement, le navire supporte uniquement les frais de désarrimage. Le destinataire de la marchandise ou son représentant s'occupe des autres frais jusqu'à la mise à quai.

➤ **De bord à sous palan**

A l'embarquement, le chargeur supporte les frais d'approche, de mise à l'aplomb sous palan, de fourniture des élingues, d'accrochage, de hissage, de virage et de descente à bord. Le navire supporte uniquement les frais d'arrimage sauf stipulation contraire.

Au débarquement, l'importateur ou son représentant prend à sa charge les frais éventuels de décrochage, désélingage, prise sous palan, enlèvement et mise en magasin. Les frais relatifs aux opérations de désarrimage jusqu'à la mise sous palan sont à la charge du transporteur.

¹<http://www.logistiqueconseil.org>.

➤ ***De sous palan à sous palan***

A l'embarquement, le chargeur supporte les frais d'approche, de mise à l'aplomb sous palan, de fourniture des élingues, d'accrochage. Le navire supporte les frais de hissage, de virage, de descente à bord et d'arrimage.

Au débarquement, l'importateur ou son représentant prend à sa charge les frais éventuels de décrochage, désélingage, prise sous palan, enlèvement et mise en magasin. Les frais relatifs aux opérations de désarrimage jusqu'à la charge du transporteur.

➤ **De sous palan à quai**

A l'embarquement, le chargeur supporte les frais d'approche, de mise à l'aplomb sous palan, de fourniture des élingues, d'accrochage. Le navire supporte les frais de hissage, de virage et descente à bord et d'arrimage.

Au débarquement, le destinataire de la marchandise ne supporte en principe aucun frais de manutention. Sauf éventuellement les frais de magasinage s'il procède à l'enlèvement de ses marchandises après le délai prévu par le connaissement maritime.

➤ **De quai à quai**

L'embarquement, la seule obligation du chargeur est de mettre à disposition la marchandise à quai. Tous les frais de manutention pour la mise à bord sont à la charge du transporteur.

Au débarquement, la seule obligation du destinataire est de procéder à l'enlèvement de sa marchandise dans les délais prévus par le connaissement maritime. Il ne supporte donc en principe aucun frais.

1.1.5. Contrat et documentation du transport maritime

Le transport de marchandises par voie maritime peut entrer dans le cadre de deux types de contrats :

- Soit un contrat de transport sous connaissement, c'est-à-dire « accord selon lequel le chargeur s'engage à payer un fret déterminé, et le transporteur à acheminer une marchandise déterminé d'un port à un autre », (ligne régulière).
- Soit un contrat d'affrètement sous charte-partie, par lequel les contractants conventionnent librement de la location d'un navire pour une période de temps ou un voyage déterminé. Ce type de contrat est conclu, généralement par l'entremise de courtiers spécialisés, dont il distingue deux parties, le fréteur, c'est celui qui fournit le navire, c'est donc l'armateur

(représenté un courtier de fret ou un agent maritime). La deuxième partie, est le l'affréteur qui est l'utilisateur futur du navire (transport conventionnel).

Trois types de contrat d'affrètement coexistent :

- **L'affrètement au voyage** : le fréteur fournit un navire pour un voyage déterminé et une cargaison donnée dans un délai déterminé, la gestion du navire (équipage, avitaillement, frais d'escale) reste de la responsabilité du fréteur.
- **L'affrètement à temps** : le contrat est conclu pour un temps déterminé, le fréteur conserve la responsabilité sur l'équipage, l'assurance et l'entretien du navire, mais l'avitaillement est à la charge de l'affréteur.
- **L'affrètement coque nue** : c'est l'affréteur qui va pendant une durée déterminée armer et gérer complètement le navire.

1.1.5.1. Documents utilisés dans le transport maritime

A chaque type de transport, est approprié un document représentatif à savoir :

A. Le connaissement maritime

Le document de base du transport maritime est *le connaissement ou bill of lading (B/L)*. Est un titre négociable, il représente la marchandise dont il porte la description, et permet d'en transférer la propriété. Il constitue également la preuve du contrat.

Il est normalement établi dans les 24 heures après le chargement et signé par le capitaine du navire. Il porte la mention « embarqué », il peut être émis immédiatement après la remise de la marchandise, il porte alors la mention « reçu pour embarquement ». Il est émis en quatre originaux parfois plus. Seuls, les exemplaires remis au chargeur sont négociables.

Le connaissement est aussi une pièce maitresse dans les procédures de paiements internationaux, tels que la remise documentaire et le crédit documentaire, dont les dates portées sur ce document doivent être respectées puisqu'elles sont attachées à la réalisation du contrat de vente.

➤ Les fonctions fondamentales du connaissement

- C'est en premier lieu un contrat de transport entre le chargeur(l'exportateur ou son agent) et le transporteur, en vertu duquel ce dernier s'engage à assumer le transfert de la marchandise d'un point à un autre.
- C'est en second lieu un titre représentatif de la marchandise qui permet au destinataire, selon la forme d'émission étudiée ci-dessus d'en prendre livraison.

- C'est aussi un document de transport qui permet le contrôle de la possession de la marchandise par le biais de transmissibilité par voie d'endos ; cette fonction distingue le connaissement des autres titres de transport

➤ **Formes de connaissement**

Trois formes de connaissement sont utilisées « à ordre », « à personne dénommée », « au porteur »¹.

- **A ordre** : document négociable transmissible par endossement, rédigé dans le cas du crédit documentaire, mention « à ordre » « to the order of », de la banque, du transitaire, des compagnies, ou de l'entreprise.
- **A personne dénommée** : appose la mention non négociable seule la personne spécifiée pourra réceptionner la marchandise, à l'arrivée, forme peu utilisé.
- **Au porteur** : aucune indication du destinataire, le connaissement est transmissible, la marchandise est livrée sur simple présentation des documents

B. La charte partie

C'est le document de base des contrats d'affrètement entre le fréteur et l'affréteur, il est établi en deux exemplaires par courtier chargé de l'affrètement. Il y'a des chartes parties adaptées aux types de marchandises transportées à savoir : SCANFIN pour le bois, SOAVCOAL pour le charbon, SYNACOMEX pour les céréales et BARECON pour coque nue.

1.1.6. Tarification du transport maritime

Pour les expéditions en conventionnel, le fret est généralement établi, pour un voyage donné, à l'unité-payante (UP). Dans le cas le plus fréquent, cette unité-payante est la tonne ou le mètre-cube, à l'avantage du navire.

Pour les lignes régulières, des tarifs minimums sont fixés, à ce fret de base est ajouté la prise en compte des frais de manutention portuaire. Ils sont supportés par le navire(inclus dans le fret) ou par la marchandise (à la charge du vendeur ou de l'acheteur en fonction de l'incoterm), la répartition dépendant des conditions « liner terms » ou conditions de lignes régulières : règles de répartition des frais et des risques liés aux opérations de chargement et de déchargement des navires².

¹ CHEVALIER.D, DUPHIL.F, op-cité, p151.

² MEYER.V, ROLIN.C, op-cité, p58.

1.2. Le transport fluvial

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

1.2.1. Contrat et documentation du transport fluvial

Le contrat de transport fluvial donne lieu à l'émission d'un document (en général un connaissement fluvial), et les règles de responsabilité se sont alignées sur le régime standard. Le contrat de transport fluvial peut être passé par l'intermédiaire d'un courtier de fret, mais l'exportateur peut aussi s'adresser directement aux services commerciaux des transporteurs.

➤ Document utilisé

Le connaissement fluvial matérialise l'accord des parties, vaut reconnaissance par le transporteur de la prise en charge, et est aussi un « titre de valeur » qui, de ce fait, représente la prise en charge, et est réclamé à l'arrivée. Le connaissement fluvial n'a pas de caractère obligatoire, le transporteur peut choisir de ne le remettre que si le chargeur l'a demandé avant le chargement.

1.2.2. La tarification du transport fluvial

Le transport fluvial ne prévoit aucun tarif, la concurrence est sévère à l'international, et des taux de fret très intéressants peuvent être obtenus, qui rendent ce type de transport très compétitif.

1.3. Le transport routier

Le transport routier est le transport de biens ou de marchandises par route. En effet le transport routier est utilisé fréquemment lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations sur un territoire donné. Le transport routier permet de réaliser des expéditions de porte à porte, en transport principale, c'est un complément essentiel aux autres modes de transport pour le pré et post acheminement¹.

1.3.1. Contrat et documentation du transport routier

Le contrat est une convention (accord des volontés) par laquelle un professionnel désigné par le vocal ancien de voiturier s'engage à transporter autrui ou la chose d'autrui

¹ LEGRAND.G, MARTINI.H, op-cité, p51.

moyennant un prix déterminé à l'avance et des conditions fixées par un texte réglementaire ou légal.¹

➤ **Document utilisé**

Le document de transport émis dans le cadre de transport international est la *lettre de voiture CMR* (convention relative au contrat de transport par route). Le contrat est signé par le transporteur et l'expéditeur et est établi en moins trois exemplaires originaux.²

1.3.2. La tarification du transport routier

Il n'existe pas de règle de tarification des transports internationaux par route. Les prix sont donc négociables, dont la base de calcul des frais de transport est le poids et le kilométrage.³

1.4. Le transport ferroviaire

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

1.4.1. Contrat et documentation du transport ferroviaire

Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale. La conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge d'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage adéquat et le chargement des marchandises pour les envois de plus de 3 tonnes. Par contre, les obligations du chemin de fer sont distinctes pour les envois de détail et pour les envois complets.⁴

➤ **Document utilisé**

Le document utilisé est la *Lettre de Voiture Internationale (LVI)*. Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture est établie sur un formulaire pour partie par l'expéditeur, pour partie par le chemin de fer.

¹ PEYREL.F, « le transport routier de marchandises », Ed, Gaetenmorin, Paris, 1999, p91.

² LEGRAND.G, MARTINI.H, op-cité, p52.

³ MEYER.V, ROLIN.C, « techniques du commerce international », Ed, Nathan, Paris, 2000, p61.

⁴ LEGRAND.G, MARTINI.H, op-cité, p55.

1.4.2. La tarification du transport ferroviaire

Le transport ferroviaire n'a pas de tarif international, le prix dépend généralement du tonnage transporté, du kilométrage, de la nature de marchandise et de la vitesse demandé¹. Sauf que, des tarifs communs permettent de déterminer le prix du transport de bout en bout, et des tarifs bilatéraux négociables établissent des prix pour des départs et des arrivées de marchandises dans les pays concernés, quelque soit la distance encourue.

1.5. Le transport aérien

On entend par transport aérien tout transport de marchandises ou de biens par les aires, ce service est offert par des compagnies aériennes.

1.5.1. Contrat et documentation du transport aérien

Le contrat de transport aérien se négocie entre le transporteur et le chargeur celui-ci pouvant être le transitaire ou l'intervenant qui paye le coût du transport et il est matérialisé par **la lettre de transport aérien (LTA)**, dont les obligations du transporteur sont les suivantes ² :

- Il est responsable de la marchandise à partir du moment de la prise en charge jusqu'au déchargement ;
- En cas de pertes financières dues à un retard, il est responsable des dommages, à moins que des réserves n'aient été émises. Le destinataire doit signaler les pertes par courrier recommandé dans les 21 jours suivant la réception ;
- En cas de dommage ou de perte de marchandise, il est responsable. Le destinataire doit signaler les pertes ou les dommages par courrier recommandé dans les 14 jours suivant la réception.

➤ Document utilisé

Le document qui atteste le contrat de transport aérien est la **lettre de transport aérien (LTA)** ou **connaissance aérien (air way bill)**, cette dernière est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Si ces déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommage ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers.

La LTA est non négociable et ne se transmet pas par endos, elle peut couvrir un transport combiné, mais aussi plusieurs transports successifs aérien.

¹ MEYER.V, op-cité, p61.

² JAMMAL.V, « commerce international, mondialisation, enjeux et applications », édition du renouveau pédagogique INC, 2^e Ed, Quebec, 2009, p361.

1.5.2. La tarification du transport aérien

Il existe trois tarifs ¹:

1.5.2.1. Le tarif général

Il est établi pour une relation aéroport-aéroport donnée. Il est indépendant de la nature de la marchandise et fait intervenir le rapport poids-volume de la marchandise ainsi que la règle du « payant-pour ».

1.5.2.2. Le tarif ULD (UnityLoadDevice- Unité de chargement aérienne)

Le tarif ULD est une taxe forfaitaire consentie pour certains trajets. Un forfait est établi pour une masse appelée « poids pivot », au-delà on détermine des suppléments adaptés.

1.5.2.3. Les tarifs préférentiels ou corates(SpecificCommodity Rates)

Il s'agit de tarifs préférentiels calculés en fonction de la catégorie de la marchandise expédiée à un poids minimum. Les réductions par rapport au tarif général peuvent être très importantes.

Le marché d'aujourd'hui est mondiale et toute entreprise doit être compétitive sur le marché international. Le transport maritime est partie permanente de cette compétitivité, puisque les prix sur le marché de consommation comprennent le prix du transport du lieu de production au lieu de consommation.

La croissance du commerce international et son évolution jouent un rôle essentiel dans la configuration du secteur du transport maritime, aujourd'hui face à ces évolutions, les entreprises chargeurs doivent tenir compte d'un certain nombre de contraintes propres à leurs activités qui vont amener à choisir un transport la demande où la ligne régulière et la détermination des prix répondent à des critères extrêmement différents.

Section03 : Présentation des opérations douanières

Toute marchandise objet d'un échange avec un pays tiers (importation ou exportation) doit faire l'objet d'un statut douanier.

« La douane est une administration à caractère fiscale, de gestion et de contrôle des contributions indirectes »². Elle apparaît le plus souvent comme un ensemble de formalités lourdes, rigides et coûteuses.

La douane a pour missions de :

¹LASARY, op-cité, p163.

² www.douane.gov.dz.Consulté le 20/05/2013.

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

Dans cette section nous allons présenter l'essentielle des opérations douanières à savoir : le dédouanement des marchandises, les procédures de dédouanement et les différents régimes douaniers.

1. Le dédouanement de la marchandise

Pour mettre une marchandise à la vente sur un territoire étranger, il faut acquitter un certain nombre d'opérations appelées dédouanement.

Le dédouanement de la marchandise se fait et à l'import et à l'export, il consiste à réaliser les opérations suivantes ¹:

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

1.1. Les éléments fondamentaux de la déclaration en douane

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

1.1.1. L'espèce tarifaire

L'espèce tarifaire « correspond à la dénomination attribuée à la marchandise dans le tarif douanier. C'est d'elle que dépend le taux de base des droits susceptibles d'être prélevés »²

La détermination de l'espèce tarifaire est indispensable pour la fixation des droits de douane ainsi que pour les contrôles du commerce extérieur.

¹ MEYER.V, ROUN. C, « techniques de commerce international », Ed. NTHAN, Paris, 2000, p74.

² Catherine TEULE-MARTINI, «La douane, instrument de la stratégie international », Ed.Economica,Paris,1995,p74

1.1.2. L'origine

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

L'origine permet donc de déterminer¹ :

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

1.1.3. La valeur en douane

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

C'est « l'assiette sur laquelle est appliqué le taux des droits ad-valorem ou des cautions, également, sur laquelle est calculé le montant de la TVA ».²

A l'exportation la valeur à déclarer est la valeur de la marchandise hors taxe, à la sortie du territoire national.

A l'importation, la valeur à déclarer est la valeur de la marchandise à l'entrée de l'Union européenne.

1.2. Les formalités de dédouanement de la marchandise

Les formalités de dédouanement des marchandises à destination ou en provenance de l'étranger permettent les contrôles et la taxation douanière. Ces formalités sont accomplies par le détenteur de la marchandise.

Afin de dédouaner une marchandise, il est nécessaire d'accomplir tout un ensemble de formalités pour permettre et garantir l'application des diverses mesures réglementaires, douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées.

¹ G.LEGRAND et H.MARTINI, « Management des opérations du commerce international », Ed. DUNOD, 8^e Ed, Paris , 2007,p54.

²TEULE-MARTINI. C, op-cité, p07.

1.2.1. La déclaration des marchandises

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

1.2.2. La conduite et la mise en douane

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

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

1.2.3. L'établissement et la vérification de la déclaration en détail

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

1.2.4. L'établissement de la déclaration en détail

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

1.2.5. Le dépôt de la déclaration en détail

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

1.2.6. Le contrôle et la vérification de la déclaration

L'enregistrement de la déclaration signifie que la douane l'a reconnu recevable, et c'est ce qui se fait automatiquement par le système informatique, cependant, cette recevabilité ne concerne que l'aspect formel de cette dernière.

L'enregistrement de la déclaration par le système informatique de gestion (SIGAD) a pour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes, ainsi, il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur de cette date.

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

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

1.2.7. La liquidation et l'acquittement des droits et taxes

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

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

2. Les procédures de dédouanement de la marchandise

L'ensemble des opérations qui conduira à l'établissement de la déclaration s'appelle les procédures de dédouanement.

Les modalités de dédouanement regroupent toutes les opérations physiques et administratives que doit effectuer l'importateur ou l'exportateur.

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

2.1. La procédure de droit commun

La procédure de droit commun prévoit des délais de dédouanement très courts et l'utilisation du document administratif unique (DAU). Cette procédure oblige le déclarant à établir une déclaration pour chaque opération et à tenir compte d'un ensemble de contraintes :

heures d'ouverture des bureaux, paiement au coup par coup de la liquidation douanière, contrôle et immobilisation de la marchandise ou du moyen de transport.

Le déclarant doit également fournir un certain nombre de documents d'accompagnement qui sont ¹:

- La facture commerciale contenant toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lien contractuel entre acheteur et vendeur ;
- Les titres de transport : connaissance maritime, lettre de transport aérien, feuille de route ;
- La liste de colisage permettant la vérification des marchandises par le destinataire, le transporteur ou la douane ;
- D'autres documents peuvent se révéler nécessaires tels que : licence d'importation ou d'exportation, certificat d'origine, sanitaire ou phytosanitaire, certificat de circulation.

2.2. La procédure simplifiée

Les procédures simplifiées de dédouanement visent à réduire la lourdeur, le coût et les contraintes logistiques de la procédure de droit commun. Elles s'avèrent davantage compatibles avec une gestion en flux tendus. Donc les entreprises peuvent bénéficier de ces formalités de dédouanement allégées qui sont :²

2.2.1. La procédure de déclaration simplifiée(PDS)

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

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

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

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

2.2.2. La procédure de dédouanement à domicile(PDD)

Cette procédure permet d'effectuer le dédouanement dans les installations du bénéficiaire, sans passage par le bureau des douanes, et donc d'effectuer le chargement et le déchargement 24h sur 24h sans information préalable du service des douanes, pour les marchandises non sensibles. Elle est applicable quelque soit le régime douanier d'importation

¹LEGRAND.G et MARTINI.H,op-cité, p54.

² PASCO.C, « Commerce International », Dunod, 4^e Ed, Paris, 2002, p99.

ou d'exportation. Son octroi fait l'objet d'une convention entre l'opérateur et le receveur du bureau de douane (bureau de domiciliation).

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

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

2.2.4. La procédure de dédouanement express(PDE)

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

3. Les régimes douaniers

Lors du dédouanement, la procédure précise la situation juridique attribuée à la marchandise, c'est-à-dire le régime sous lequel elle est placée.

Toute entreprise importatrice ou exportatrice indique, le régime douanier attribué à sa marchandise, dont le choix dépend de l'utilisation qu'elle fera. Le régime douanier est le statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Il détermine si les droits et taxes seront acquittés ou non, si les contrôles du commerce extérieur seront accomplis ou non. Il concerne les importations et les exportations.

Le choix du régime est fonction de l'usage que l'entreprise réserve à la marchandise.¹

On distingue deux catégories de régimes :

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

Les informations nécessaires au fonctionnement des régimes douaniers sont données par ²:

- **Le code des douanes** : Ce code traite des principaux généraux relatifs à la législation, l'organisation et le fonctionnement du service des douanes.
- **Des règlements particuliers** : Ces règlements détaillent les questions techniques. Leur mise à jour est publiée dans le bulletin officiel des douanes.
- **Un tarif douanier** : Le tarif des douanes est l'un des outils du dédouanement et de la collecte des statistiques du commerce international. Il gère la « nomenclature douanière »,

¹PASCO.C, op-cité, p92

²BELOTTI.J, « Le transport international de marchandise »,Ed. VUIBERT, Paris, 1992, p63.

structure complexe permettant d'identifier les marchandises à des niveaux plus au moins agrégés. A partir du code de la marchandise, information de base de la déclaration en douane, il détermine pour chaque opération (importation et exportation), le régime douanier applicable (droits et taxes à payer, réglementation à appliquer).

3.1. Les régimes définitifs

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

3.1.1. A l'exportation : Le régime en simple sortie

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

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

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

3.1.2.1. La mise en libre pratique

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

3.1.2.2. La mise à la consommation

Le principe, lorsqu'une marchandise pénètre sur territoire douanier, elle peut être mise en vente sur le marché dès le paiement des droits et taxes.

La mise à consommation correspond ainsi à l'application des mesures réglementaires nationales et fait l'objet d'une déclaration, du paiement de la TVA et des autres taxes fiscales

3.2. Les régimes suspensifs

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

3.2.1. Le transit

Les régimes de transit permettent de mieux gérer les flux logistiques de l'entreprise et de transporter les marchandises non dédouanées en suspension de droits et de taxes et de toute

mesure de politique commerciale, d'un bureau de douane de départ à un bureau de destination. C'est un régime de contrôle administratif sur l'acheminement des marchandises entre deux ou plusieurs pays ou entre deux localités d'un même pays lorsque ces marchandises sont sous douane.

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

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

3.2.1.1. Le transit national

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

3.2.1.2. Le transit international

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

3.2.1.3. Le transit communautaire

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

3.2.2. Les régimes économiques

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

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

Tableau N°03 : Tableau synthétique des régimes économiques

Régime d'entreposage	A l'exportation	Les régimes économiques douaniers permettent aux entreprises qui transforment des produits de bénéficier de suspension de droits et taxes, à même de promouvoir les exportations.
	A l'importation	Toutes les entreprises réalisant des opérations d'exportation bénéficient de ce régime. Toutes les marchandises sont admissibles sauf cas particulier. Application des mesures fiscales et commerciales le jour de la mise à la consommation.
Régime d'utilisation	Exportation temporaire	C'est un régime douanier commercial consistant en l'exportation temporaire avec réimportation en l'état de marchandises destinées à faire l'objet d'exposition, d'essai ou de démonstration
	Admission temporaire	Les entreprises peuvent importer pour une durée limitée des marchandises, les utiliser et les réexporter en état, en bénéficiant d'une suspension totale ou partielle des droits et taxes qui seraient normalement dues dans un régime définitif.
Régime de la transformation de la marchandise	Le perfectionnement actif suspensif	Ce régime douanier permet l'importation de marchandises étrangères en suspension des droits et taxes qui, après ouvraison, transformation ou réparation, seront réexportées hors du territoire national.
	Le perfectionnement passif	Ce régime permet aux entreprises de procéder à l'étranger à l'ouvraison, transformation ou complément de main d'œuvre de leur produit pour les besoins d'exportation. A défaut d'exportation du produit obtenu à partir de l'étranger, le produit réimporté fera l'objet d'une taxation uniquement sur la plus value résultant du perfectionnement passif.

Source : établi par nos soins

Section04 : Présentation des instruments et techniques de paiement à l'international

Dans les opérations de commerce international, il ne suffit pas de vendre, encore faut-il être payé. Cette vérité première se doit être rappelée dans le contexte actuel.

Plus que jamais le choix judicieux des moyens de paiement devient un élément déterminant de la bonne fin des transactions.

On peut définir par « instrument » la forme que va revêtir le paiement, comme par chèque, par traite, par virement, etc.

Les techniques de paiement sont rattachées à l'organisation et la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse dans laquelle il s'effectuera, par exemple : remises documentaires, crédits documentaires, etc.

Nous allons successivement aborder dans cette section les principaux instruments et techniques de paiements utilisés dans le domaine de commerce international.

1. Les instruments de paiement à l'international

Le paiement est un acte juridique «règlement» en est l'exécution matérielle permettant d'éteindre une dette, cela peut être une monnaie divisionnaire (pièces de monnaie), fiduciaire (billet de banque) ou encore scripturale (chèque, lettre de change, virements). Les instruments de paiements sont :

1.1. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, par lequel l'importateur (le tireur) donne ordre à son banquier (le tiré) de payer à l'exportateur (le bénéficiaire) une somme déterminée.

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. Dans une lettre de change, un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître à savoir : 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 long¹.

Cependant, ce mode de paiement n'est plus beaucoup répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré.

1.3. Le virement international

Il consiste en un transfert d'une somme d'argent du compte de l'importateur (le débiteur) au profit de compte de l'exportateur (le créancier). Il est réalisé sur ordre de l'importateur auprès de son banquier². : Le virement Swift : réalisé *via* le réseau interbancaire utilisant un message électronique normalisé véhiculé par le réseau sécurisé de la Society For Worldwide

¹ GARSUAULT.P et PRIAMI.S, « Les opérations bancaires à l'international », BANQUE éditeur, Paris, 2001, page 87.

² LEGAY.D, op-cit p.282

Interbank Financial Télécommunication. Le réseau Swift circule une grande variété de messages et transactions sécurisées. Ouvert 24 heures sur 24, il permet en effet la transmission des messages en quelques secondes.

1.4. Le billet à ordre

Le billet à ordre est directement émis par le débiteur (souscripteur) et envoyé au bénéficiaire¹,aussi il s'agit d'un écrit par lequel l'acheteur, appelé « souscripteur » du billet à ordre, promet à son créancier(le vendeur)appelé « le bénéficiaire»,le paiement de la somme due, à vue ou à une certaine date, sur présentation du billets à ordre à une banque désignée. Plusieurs billets à ordre à différents dates peuvent être émis l'intégralité de la créance².

Le tableau suivant résume les avantages et les inconvénients des instruments de paiement à l'international.

¹ SION.M «Gérer la trésorerie et la relation bancaire », Ed. DUNOD, 4^e. Ed, paris, 1995, p51

² BERNET-ROLLANDE.L, op-cité p255

Tableau n°04 : Représentation des différents avantages et inconvénients liés aux instruments de paiement à l'international

	avantages	Inconvénients
Le chèque	<ul style="list-style-type: none"> - Peu coûteux ; - Très répandu dans le monde ; - 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 ; - Coûts élevés pour les chèques de faibles montants ; - Risque de change si le chèque est établi en devise ; - Risque de non-paiement si chèque impayé ; - Recours juridique parfois long et difficile.
Le virement bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - impossibilité d'impayé ; - règlement rapide par télex ou swift ; - peu coûteux ; - impossibilité de perte, de vol ou de falsification puisqu'il n'y'a pas de support papier. - le système fonctionne 24h/24. 	<ul style="list-style-type: none"> - émission toujours à l'initiative de l'acheteur ; - lenteur si virement par courrier ; - risque de change éventuel si le virement est libellé en devise ; - le virement n'est pas un support de crédit
La lettre de change	<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 de l'échéance <p>Cadre juridique fort : convention de Genève</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte, 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
Le billet à ordre	<ul style="list-style-type: none"> - c'est une reconnaissance de dette et il matérialise la créance ; - il précise exactement la ou les dates de paiement, il est mobilisable, il est endossable. 	<ul style="list-style-type: none"> - il est émis à l'initiative de l'acheteur, qui peut à sa guise modifier le montant de la créance ou la date de l'échéance ; - il est soumise au risque d'impayé, au risque de change

Source : établi par nos soins

2. Les techniques de paiement

Les techniques de paiement sont les différentes procédures à suivre pour que le paiement puisse être réalisé. Les principales techniques de paiements en commerce international sont :

L'encaissement simple ou transfert libre est une procédure par laquelle l'exportateur demande à l'importateur le règlement de la somme due sans aucune autre formalité. Selon le moment où intervient le paiement, il offre plus ou moins de sécurité à l'exportateur¹.il s'agit :

➤ **Paiement sur facture** : l'exportateur demande le règlement lors de remise de facture soit en comptant (dès réception de la facture), soit à crédit (avec un délai de règlement). Dans ce cas, la technique offre peu de sécurité, l'initiative de règlement appartenant au client alors que la marchandise est déjà expédiée.

➤ **Paiement anticipé** : on distingue deux types à savoir :

L'acompte à la commande : l'acheteur verse une partie de la somme due avant la livraison des marchandises. Il est ainsi engagé par l'opération, même si la garantie de paiement reste limitée à ce montant.

Le paiement total de la facture avant expédition : dans ce cas, la garantie est maximale pour le vendeur. Mais elle est difficilement acceptable par l'acheteur, qui règle la totalité de la facture avant d'avoir reçu les marchandises.

1.6. La remise documentaire

La remise documentaire ou l'encaissement documentaire, est une technique où l'exportateur fait remettre par sa banque des documents nécessaires à l'acheteur pour prendre livraison des marchandises contre paiement.

Dans cette procédure le vendeur doit réunir les documents exigés par l'acheteur (facture, liste de colisage, document de transport...) et les remettre à sa banque (banque remettante).

Le rôle de la banque remettante se limite à contrôler le type de documents remis et le nombre d'exemplaires exigés. Il n'ya pas, comme en crédit documentaire un examen de la conformité des documents. Une fois les documents contrôlés, ils seront envoyés à la banque de l'acheteur (banque présentatrice), qui à son tour, préviendra celui-ci de la mise à disposition des documents.

Les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients, elles ne s'engagent pas à payer le vendeur si l'acheteur est insolvable.

1.6.1. Les formes de la remise documentaire

La remise documentaire peut se faire selon deux formes² :

¹ MONOD-Pierre.D,« Moyens et techniques de paiement internationaux », , ESKA, 4^e.Ed, p15

² BEGUIN.J-M,BERNAR.D-A« Essentiel des techniques bancaires»,Ed,EYRZS ,Paris,2008,p15

2.2.1.1. Documents contre paiement (D/P)

La banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat, généralement par virement électronique. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur .celui-ci reste néanmoins soumise au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

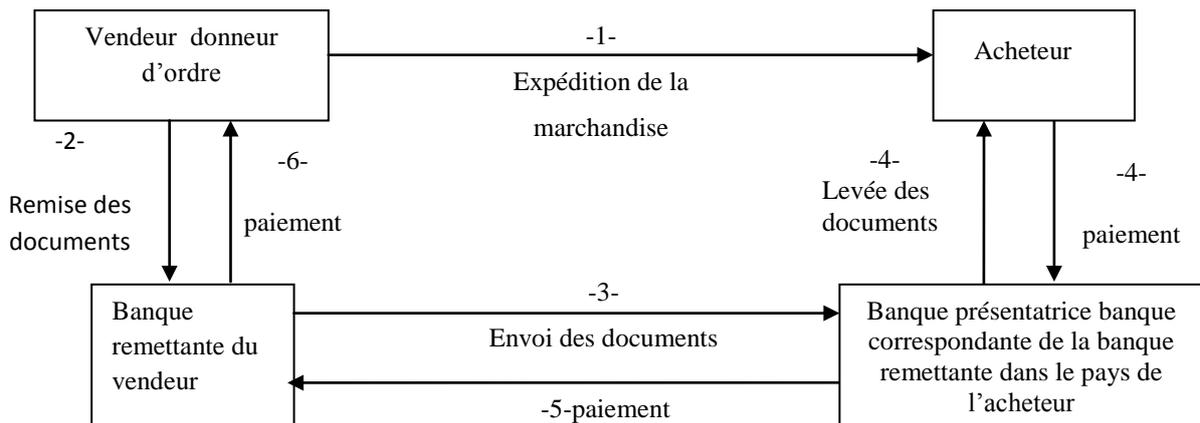
2.2.1.2. Documents contre acceptation (D/A)

La banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payable à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

2.2.2. Le mécanisme de la remise documentaire

Dans ce schéma sont présentées les étapes de la remise documentaire :

Figure n°02 : la chronologie de la remise documentaire



Source :LEGRAND.G, MARTINI.H, « Gestion des opération import-export », Ed.Dunod, Paris,2008, p133.

La remise documentaire peut être utilisée dans le cadre de relations commerciales avec des partenaires connu dans des pays sans risque politique et pour des marchandises pouvant être facilement revendues sur place en cas de désistement de l'acheteur.

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction », celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert. La banque remettante suivra les instructions du donneur d'ordre, et lui informe du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

On distingue six étapes dans cette procédure ¹:

Etape1 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

Etape 2 : les documents sont remis à la banque remettante ;

Etape3 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;

Etape 4 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise.

Etapes 5et6 : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ».

2.3. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque, à la demande de son client importateur et conformément à ses instructions, s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit.

« le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévus au contrat .Le crédit documentaire est donc un crédit par signature²» .

Le crédit documentaire, indifféremment appelé dans la pratique « lettre de crédit », est soumis à une codification internationale très précise et régulièrement mise à jour : les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre du Commerce International, actuellement en abrégé les « RUU 600 » entrés en vigueur le premier juillet 2007.

2.3.1. Les formes du crédit documentaire

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et du coût plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires sont classés en trois (03) catégories :

¹ LEGRAND.C, MARTINI. H op- cité, p132

² BERNET-ROLLANDE.L,op-cit p358

2.3.1.1. Le crédit documentaire révoicable

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

2.3.1.2. Le crédit documentaire irrévocable

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

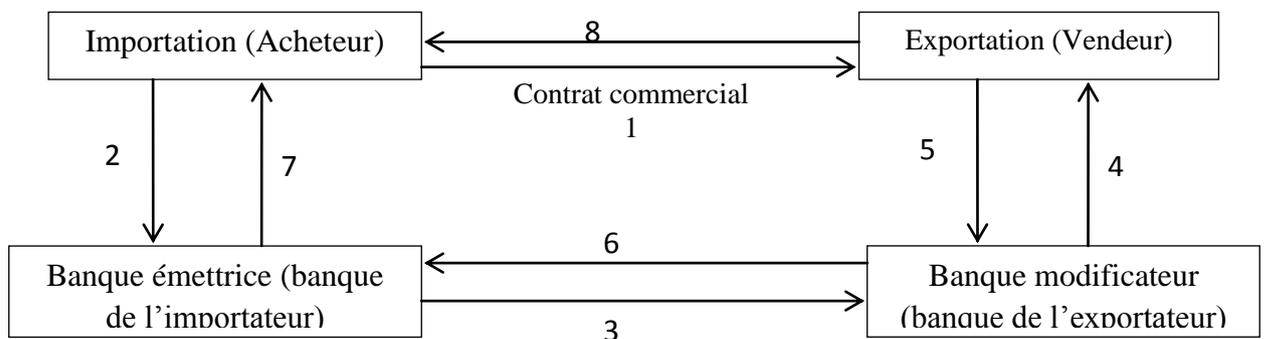
2.3.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce type de crédit assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. Cette forme de crédit documentaire est la plus utilisée dans notre pays comme instrument de règlement des importations

2.3.2. Présentation du mécanisme du crédit documentaire

Après avoir défini le crédit documentaire et ses différentes formes, ce circuit présente le mécanisme du Credoc.

Figure n°03 : Le circuit d'un crédit documentaire



Source : établie par nos soins

La figure n°03 explique les étapes d'un Credoc qui sont :

- 1 :** Contrat commercial
- 2 :** demande d'ouverture de Credoc au niveau de la banque émettrice
- 3 :** La banque de l'importateur ouvre le Credoc auprès de la banque de l'exportateur
- 4 :** La notification du Credoc
- 5 :** Présentation des documents au niveau de la banque notificatrice

6 : La banque de l'exportateur envoie les documents au banquier de l'importateur qui le crédite en retour après étude et accord sur les documents

7 : La banque émettrice remet les documents à son client

8 : Expédition des marchandises

2.3.3. Les dates butoirs dans le crédit documentaire

Il est normal que le donneur d'ordre, après avoir passé commande et donné ses instructions d'ouverture de crédit documentaire, précise avec rigueur les délais qu'il entend voir respecter par son fournisseur.

Ces délais portent, d'une part sur la marchandise et, d'autre part, sur les documents. Ils sont matérialisés par des dates limites auxquelles le vendeur devra impérativement se soumettre s'il veut être payé. Ces dates butoirs, présentées ci-après, le sont suivant un ordre chronologique.

2.3.3.1. La date limite d'expédition des marchandises

Cette date butoir conditionne la date d'arrivée des marchandises dans le pays de l'acheteur. L'incoterm retenu au contrat détermine la nature de l'opération physique concernant la marchandise.

2.3.3.2. Le délai de présentation des documents

Cette date tiendra compte du temps nécessaire à l'exportateur d'obtenir les documents, les vérifier et les remettre à la banque. Ce délai est exprimé en nombre de jours à compter de la date limite d'expédition des marchandises dans la limite de 21 jours et ne peut dépasser la date de fin de validité du Credoc.

2.3.3.3. La date de validité du crédit

Tout crédit doit stipuler une date extrême de validité, date limite de l'engagement de la banque émettrice.

2.4. La lettre de crédit stand-by (LCSB)

Il s'agit d'un paiement irrévocable de paiement à première demande émis par la banque émettrice à la demande de l'importateur en faveur de son fournisseur étranger qui ne pourra être actionnée par ce dernier qu'en cas de défaut de paiement de l'acheteur¹.

La lettre de crédit stand-by de type commerciale garantit les obligations d'un acheteur de payer des marchandises ou des services.

¹ :C.LEGRAND ,H .MARTINI ,op cit p179

Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordre s'avère défaillant. La LCSB est utilisable contre la remise de certains documents (en général, facture commerciale, document de transport...) qui pleuve parfois se limiter à la déclaration faite par la créance. Elle est codifiée par les règles uniformes relatives aux lettres de crédit stand-by n'a pas vocation de se réaliser. si l'opération commerciale se passe bien, elle ne sera jamais mise en jeu.

2.5. Les avantages et les inconvénients des techniques de paiement

Le tableau n°05 présente les avantages et les inconvénients des techniques de paiement.

Tableau n°05 : Avantages et inconvénients aux techniques de paiement

	Avantages	Inconvénients
L'encaissement	-Sécurisation maximale pour l'acheteur	-Difficilement acceptable par l'acheteur
La remise Documentaire	-Une garantie pour le vendeur : l'acheteur ne pourra prendre possession des marchandises à l'arrivée sans avoir au préalable réglé ou s'être engagé à régler le montant de la facture. -la procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ; -le coût bancaire est minime.	-une garantie limitée : les banques ne sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur et ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur. -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; -cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage). -le risque de non-paiement si : -les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ; -le montant facturé est supérieur à celui de la commande ; -la marchandise n'est pas conforme à la commande, ou elle a été expédiée tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination
Le crédit Documentaire	-Sécurité totale si le crédit est confirmé, sinon la sécurité est satisfaisante. -Universalité de la technique par l'application des RUU 600 de la CCI. -Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires. -C'est une technique bancaire facilitant le recouvrement des créances sur l'étranger. -Il offre à l'exportateur une très grande sécurité. -C'est une technique qui permet un paiement rapide. -Le crédit documentaire est un mode de paiement fondé sur des documents et non sur la marchandise ou le service en cause	-Risque d'insolvabilité de la banque émettrice. -Risque relatif à l'examen des documents. -C'est un procédé très coûteux. -Procédure complexe et très administrative au formalisme rigoureux. -Pour l'importateur : risque de non conformité de la marchandise avec la commande
La lettre crédit Stand-by	-solution plus souple dans sa mise en place et son utilisation ; -solution moins coûteuse ; -meilleure relation avec son fournisseur	-pas de garantie contre d'éventuelles négligences ou défaillances de l'exportateur dans sa prestation (respect des délais de livraison, qualité de la marchandise) ; -risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat ; -perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice.

Source : établie par nos soins.

3. Le choix du mode de règlement

Les modalités de paiement représente des aspects important de l'offre commerciale au regard des conséquences qu'elles entraînent pour l'exportateur, le choix des conditions de paiements est guidé, pour l'exportateur, par la nécessité de garantir le paiement de sa créance et de prendre en compte sa situation de trésorerie tout en préservant, vis-à-vis de l'acheteur, la qualité commerciale.

Le choix du mode de paiement s'effectue en fonction de leur rapidité, leur coût et la réglementation des changes des pays.

3.1. Les critères de choix de mode de paiement

On distingue deux types de critère de choix : les critères internes et externes à l'entreprise exportatrice.

3.1.1. Les critères internes

La structure financière : le choix des conditions de paiement, et notamment de la durée du crédit accordé, dépend évidemment de la situation de trésorerie de l'exportateur : tant que l'exportateur ne perçoit pas le produit de ses ventes, une partie de ses ressources est mobilisée par le crédit accordé ; augmente le besoin en fonds de roulement et peut générer un besoin de trésorerie.

La politique commerciale habituelle : en fonction du contexte de l'opération commerciale, l'exportateur propose les modalités de paiement dont il maîtrise le contenu et la technicité.

L'importance du client ou de sa commande : les montants de la commande et de la marge prévue.

3.1.2. Les critères externes

La situation de l'acheteur : la position de l'acheteur sur le marché peut le placer en situation de force face en vendeur ;

Le risque commercial : évaluer et étudier le comportement de paiement de l'acheteur par l'analyse de l'historique des relations établies avec ce client en s'adressant aux banques et aux assurances.

La situation du pays acheteur : le risque lié au pays de l'acheteur ; le risque politique et de non transfert, la réglementation et les habitudes culturelles du pays qui obligent ou interdisent l'utilisation de certaines solutions de paiement pèsent également sur le choix des modalités de paiement.

La situation concurrentielle : le nombre de concurrents sur un marché mais aussi leurs pratiques en matière de paiement influencent l'exportateur dans son choix.

Les autres critères : le coût et les formalités de certaines modalités de paiement sont d'autres éléments à prendre en compte.

Tableau n°06 : Les situations et les modalités de paiement à envisager

situation	Modalité de paiement à envisager
Client connu, trésorerie de client satisfaisante	Virement Swift avec un délai de paiement accordé au client
Nouveau client, montant de la commande élevé.	Demande d'un acompte à la commande irrévocable.
Echéance à 60jours, taux de change fluctuant	Demande d'un acompte à la commande afin de limiter le risque de change.
Trésorerie de l'exportateur négative	Demande d'un acompte ; Utilisation d'un crédit documentaire.

Source : D .LEGAY « commerce international », édition NATHAN, paris, 2011, p290

Conclusion du chapitre

Dans chaque opération d'exportation, l'entreprise doit s'assurer d'une logistique, qui suit directement la démarche de vente. La bonne maîtrise de la fonction logistique permet à l'entreprise de réduire les coûts d'approvisionnement et de formuler des offres compétitives en termes de prix et de services.

Néanmoins, les entreprises n'ont pas généralement les moyens matériels et financiers d'organiser elles mêmes le transport des marchandises ainsi que toutes les étapes nécessaires à une opération d'exportation. Pour cette raison, le transport international, le dédouanement, l'assurance et l'élaboration d'un moyen de règlement des exportations peuvent être délégués à des opérateurs spécialisés.

Il reste alors à l'entreprise, d'optimiser ses choix, de répartir les obligations et les droits avec ses clients et à contrôler régulièrement l'efficacité de chaque solution retenue.

Chapitre III

ETUDE DU CAS D'UNE OPERATION D'EXPORTATION DU SUCRE BLANC RAFFINE PAR VOIE MARITIME

Introduction du chapitre

Section01 : Aperçu général sur le commerce extérieur et les exportations hors hydrocarbures en Algérie

Section02 : Présentation de la méthodologie de travail et de l'entreprise CEVITAL

Section03 : Etude du déroulement d'une opération d'exportation du sucre blanc raffiné par voie maritime

Section04 : Atouts et limites de CEVITAL à l'export

Conclusion au chapitre

Introduction du chapitre

L'économie algérienne à depuis longtemps été caractérisée par une économie fortement dépendante vis-à-vis des exportations hydrocarbures dominées essentiellement par le pétrole et le gaz naturel. Subie de plein fouet les conséquences négatives engendrées par le choc du revenu au sens de la banque mondiale, qui a entraîné la contraction des ressources financières du pays issues de la rente pétrolière. L'Algérie était contrainte d'adopter les programmes d'ajustement structurel imposés par les institutions financières internationales et s'inscrivent dans la logique du libéralisme et de l'ouverture économique du pays. Et le commerce extérieur du pays n'était pas à l'abri des réformes engagées dans le cadre de ses programmes.

Une telle situation ne fait que renforcer la vulnérabilité du pays. Conscient de la nécessité de libérer l'économie nationale de sa forte dépendance vis-à-vis d'un seul secteur exposé aux fluctuations des cours mondiaux, et convaincus que d'une économie mondialisée la croissance dépend inéluctablement de la capacité d'un pays à exporter des produits à forte valeur ajoutée, les autorités publiques algériennes se sont engagées durant les dernières décennies dans une perspective de développement des exportations hors hydrocarbures, en mettant en œuvre des mesures afin de soutenir les entreprises exportatrices et celles ayant un potentiel à l'exportation.

Dans ce chapitre nous allons présenter un aperçu général sur le commerce extérieur et les exportations hors hydrocarbures en Algérie en première section, puis la présentation de la méthodologie de travail et l'entreprise CEVITAL, la troisième section, est consacrée à une étude de cas dont est présenté le processus d'une opération d'exportation réalisée par l'entreprise CEVITAL, dans la quatrième nous abordons les différentes limites et recommandations qu'on a pu approprié à cette entreprise, enfin on conclut par une conclusion générale.

Section01 : Aperçu général sur le commerce extérieur et les exportations hors hydrocarbures en Algérie

La balance commerciale de l'Algérie demeure excédentaire grâce aux revenus que génèrent les exportations hydrocarbures et qui continuent à couvrir les importations du pays. Cependant cette situation n'est pas signe d'une économie solide puisque la croissance économique n'est pas tirée par des secteurs industriels, agricoles et même tertiaires dynamiques.

En revanche, la primauté du secteur énergétique n'a pas permis la floraison des autres secteurs, ce qui explique d'ailleurs la part insignifiante des exportations hors hydrocarbures dans le total des exportations de l'Algérie.

1. Le commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur est régi par l'ordonnance *n° 03/04 du 19 juillet 2003* relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandise, qui consacre le principe de la liberté du commerce. L'évolution de l'économie algérienne est positive au niveau des résultats du commerce extérieur ainsi que nous le confirment les statistiques des dernières années présentées dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°07 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie (2005- 2013)

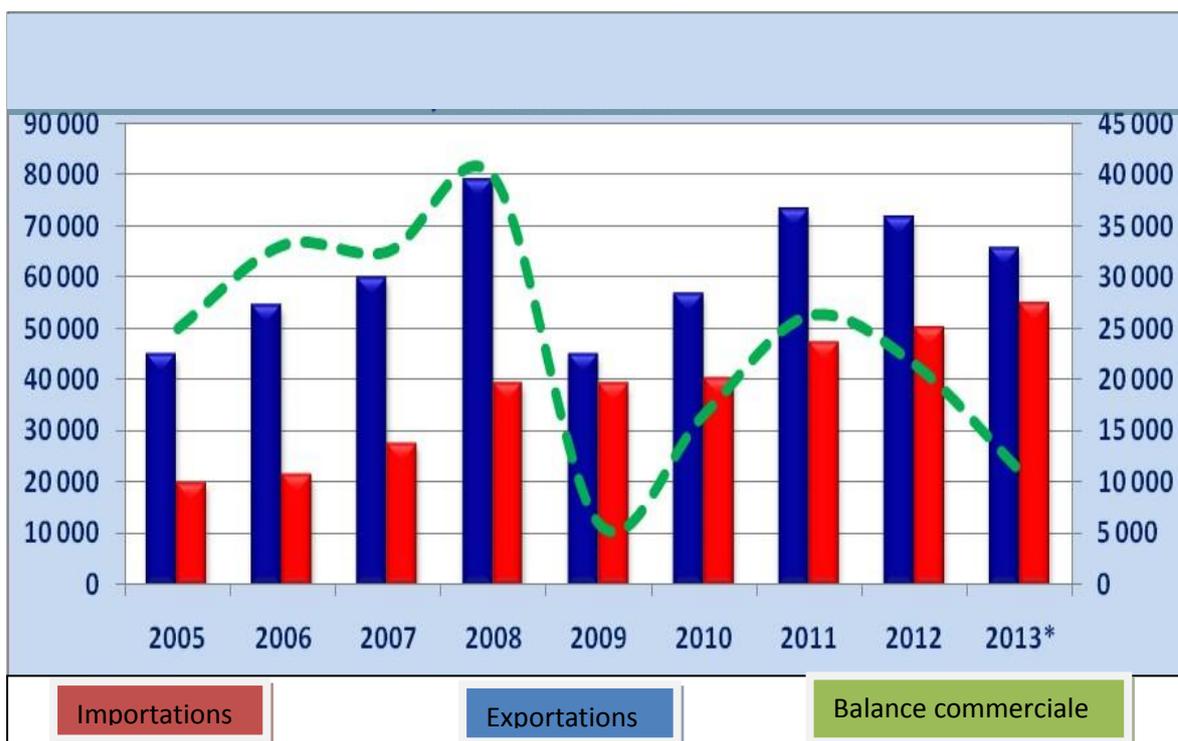
Valeur en millions USD

VALEUR EN MILLIONS USD	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EXPORTATIONS HORS HYDROCARBURES	1 099	1 158	1 332	1 937	1 066	1 526	2 062	2 062	2165
EXPORTATIONS HYDROCARBURES	43 937	53 456	58 831	77 361	44 128	55 527	71 427	69 804	63752
TOTAL DES EXPORTATIONS	45 036	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053	73 489	71 866	65917
IMPORTATIONS	20 048	21 456	27 631	39 479	39 294	40 473	47 247	47 490	54852
BALANCE COMMERCIALE	24 989	33 157	32 532	39 819	5 900	16 580	26 242	24 376	11065

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistique des Douanes)

Les données du tableau n°07 montrent que durant la période datant de 2005 à 2013, l'Algérie n'a pas cessé de réaliser des excédents dans sa balance commerciale. En effet pendant toute cette période les exportations continuent à couvrir les importations du pays. Ces résultats sont présentés dans la figure qui suit.

Figure n04° : Evolution du commerce extérieur en Algérie (2005-2013)



Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistique des Douanes)

Durant l'année 2013, l'Algérie a réalisé un excédent commercial de 11,06 mds USD. En effet, les exportations ont atteint 65,91 mds USD, accusant ainsi une légère baisse de 8,27% par rapport à 2012, quant aux importations, elles se sont établies à 54,85 mds USD, en hausse par rapport à l'année précédente.

Par ailleurs, en terme de couverture des importations par les exportations, les résultats en questions, dégagent un taux de 120% en 2013 contre 143% enregistré durant l'année 2012. Cela s'est traduit par un excédent de la balance commerciale durant la période de l'année 2013 de l'ordre de 11,06 milliards de dollars de 48,51% par rapport à l'année 2012 comme le montre la figure n°04.

2. La structure des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Les exportations hors hydrocarbures en Algérie en 2013 demeurent toujours marginales, représentant seulement 3,38% du volume globale de ses exportations qui reste dominées par les hydrocarbures avec 96,62%.¹

¹ CNIS (Centre National sur l'Information Statistique des Douanes)

2.1. Les principaux clients de l'Algérie dans le cadre des exportations hors hydrocarbures

Le tableau ci-dessus, reprend les principaux clients de l'Algérie concernant les exportations hors hydrocarbures fait ressortir la dominance des pays européens. Cependant, même les produits exportés vers ces pays restent fortement prédominés par les dérivés des hydrocarbures.

Tableau n°08 : Les principaux clients de l'Algérie dans le cadre des exportations hors hydrocarbures

Unité : Million USD

années	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	1 sem 2013
Exportations h.h (total)	1099	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2062	1403
Espagne	135	190	125	222	156	300	468	379	207
Pays-Bas	126	81	139	237	40	169	252	373	414
Belgique	10	41	94	51	70	110	215	29	30
France	189	215	353	435	216	224	211	197	18
Italie	62	115	150	240	93	118	164	79	53
Portugal	39	26	26	22	16	29	100	45	2
Tunisie	36	50	60	70	41	60	75	29	-
Brésil	4	9	9	26	21	11	49	11	6
Pologne	0.1	1	0.01	1	4	4	42	42	22
Turquie	69	114	70	140	70	35	37	-	-

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistique des Douanes)

À l'instar des produits exportés, les destinataires sont aussi concentrés sur un nombre réduit de pays comme le montre le tableau n°08. En 2011, les cinq plus grands clients de l'Algérie sont des pays de L'Union Européenne.

Les exportations hors hydrocarbures vers la zone Union Européenne évoluent d'une année à l'autre et ce grâce aux accords d'association, signés le 21 avril 2002 et entrés en vigueur le 1er septembre 2005, établissant une zone de libre-échange (ZLE) entre les deux parties.

3. Dispositifs d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures

Afin de promouvoir les exportations hors hydrocarbures, les pouvoirs publics Algériens ont mis en place un cadre réglementaire et institutionnel destinés au développement des PME Algériennes à l'international. Cette démarche s'est traduite depuis 1995 par la mise en œuvre

de mesures incitatives et de facilitations pour le développement de la production algérienne qui peine à s'imposer sur les marchés extérieurs.

3.1. Le cadre institutionnel

Les mesures institutionnelles prises par les pouvoirs publics pour l'encadrement du commerce extérieur résident dans la création de plusieurs institutions chargées notamment de la promotion des exportations hors hydrocarbures, qui sont :

3.1.1. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)

La chambre algérienne de commerce et d'industrie(CACI) est institué par le décret exécutif n°96-94du 03mars1996.Cet établissement public à caractère commercial et industriel prend en charge les professionnels des milieux d'affaires en concertation avec les pouvoir publics. Dans ce cadre, la C.A.C.I est chargée notamment de :

- Réaliser toute action et étude pouvant concourir à la promotion des produits et services nationaux sur les marchés extérieurs ;
- Organiser toutes rencontres et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger (exemple : foires, colloques et séminaires) visant la promotion et le développement des activités économiques et des échanges commerciaux avec l'extérieur ;
- Proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportations des produits et services nationaux ;
- Etablir des relations et de conclure des accords de coopération d'échanges mutuels avec les organismes similaires étrangers ;
- Donner son avis sur les conventions et accords commerciaux liant l'Algérie à des pays étrangers.

Ainsi, la C.AC.I peut créer une institution de conciliation et d'arbitrage en vue d'intervenir, à la demande des opérateurs, dans le règlement de leurs litiges commerciaux nationaux et internationaux.

3.1.2. Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)

La création de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations, C.A.G.E.X par abréviation, a pour but d'inciter les exportateurs à se concentrer sur les opérations commerciales avec l'extérieur. Elle a pour missions, notamment :

- d'appliquer l'ordonnance n° 96-06 relative à l'assurance-crédit qui définit les différents risques auxquels les exportateurs sont exposés (risque politique, civil, risque de non transfert, risque de catastrophe, etc.) ;
- de recueillir et d'actualiser les renseignements relatifs aux partenaires étrangers afin d'éviter toute sorte d'exportation à l'aveuglette.

La CAGEX offre quatre polices d'assurances (produit par la CAGEX) :

3.1.2.1. La police crédit acheteur

Elle garantit tout les contrats d'exportation payable avec un crédit acheteur. La CAGEX délivre une double garantie ; une garantie a la banque au titre de risque de crédit et une garantie à l'exportateur au titre de risque de fabrication.

3.1.2.2. La police globale

Elle couvre l'ensemble des ventes des biens de consommation et d'équipement, ou prestations de services dans une durée ne dépassant pas six mois. C'est une police annuelle et renouvelable par tacite reconduction. Son principe de globalité signifie la garantie de la totalité de la créance.

3.1.2.3. La police individuelle

Elle couvre les risques de crédit ainsi que les risques d'interruption de marchés ou de fabrication liés aux opérations d'exportations des biens d'équipements et prestations de services pour une durée supérieure à un an.

3.1.2.4. La police prospection, foires et exposition

Cette police couvre les risques de non amortissement des dépenses engagées par l'entreprise suite à l'action de prospection ou de la participation aux foires.

3.1.3. L'Office algérien de promotion du commerce extérieur (PROMEX)

PROMEX est un établissement public à caractère administratif sous tutelle du ministère du commerce. Créé en octobre 1996, dans le sillage des réformes et dans le cadre des mesures de rationalisation et d'encouragement au développement des exportations nationales, PROMEX a pour missions essentielles de participer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la stratégie nationale de promotion et de développement du commerce extérieur en général, et des exportations en particulier, ainsi l'animation des programmes de valorisation et de promotion des échanges commerciaux extérieurs, orientés principalement sur le

développement des exportations hors hydrocarbures et de contribuer à la mise en œuvre de l'instrumentation de soutien aux exportations.

3.1.4. Le Conseil National Consultatif de Promotion des Exportations (CNCPE)

La création par décret exécutif n° 04-173 du 12 juin 2004 du Conseil National Consultatif de Promotion des exportations¹. CNCPE a pour mission de contribuer à la définition des objectifs et de la stratégie de développement des exportations, de procéder à l'évaluation des programmes et actions menées et de proposer toute mesure devant favoriser l'expansion des exportations hors hydrocarbures.

3.1.5. Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)

Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie est, depuis plus d'une décennie, au centre d'une attention particulière des pouvoirs publics qui ont mis en place des mesures d'encadrement destinées à promouvoir la production algérienne sur les marchés extérieurs. S'inscrivant dans une politique d'expansion des échanges commerciaux et d'intégration mondiale, la création de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce extérieur (ALGEX), par le *Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004*², est venue pour apporter un support aux exportations hors hydrocarbures, est chargée de contribuer aux efforts de promotion du produit algérien et de diversification des exportations à travers ses différentes missions qui se résument comme suit :

- Participation à la définition de la stratégie de promotion du commerce extérieur et de sa mise en œuvre après son adoption par les instances concernées ;
- Gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- Analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études prospectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs.

3.1.6. Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL)

Créée le **10 Juin 2001**, l'ANEXAL est une association régie par la loi N° 90/31 du 24 Décembre 1990³ ainsi que par ses statuts particuliers. Elle a pour objectif de :

- Rassembler et fédérer les exportateurs algériens.

¹ La composition et le fonctionnement de ce conseil ont été définis par le Décret exécutifs n° 04-173 du 12 juin 2004 (J.O n° 39 du 16 juin 2004).

² Loin°04-174 du 12 juin 2004.

³ Loi N° 90/31 du 24 décembre 1990.

- Défendre leurs intérêts matériels et moraux.
- Participer à la définition d'une stratégie de promotion des exportations.
- Promouvoir la recherche du partenariat à travers les réseaux d'informations.
- Organiser et participer aux salons spécifiques et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger.

3.1.7. Le couloir vert

De caractère virtuel, il constitue une facilitation qui est accordée depuis septembre 2006 à l'exportation de dattes, et consiste en l'assouplissement du passage en douane de la marchandise, qui subit uniquement un contrôle documentaire ce qui se traduit par une fluidité générant une réduction considérable des délais d'expédition. Cette facilitation doit être étendue à terme aux autres exportations de produits périssables : produits agricoles frais et produits de la pêche¹.

3.1.8. Les accords préférentiels

Les accords préférentiels conclus par notre pays, et qui constituent un véritable levier pour le développement des exportations hors hydrocarbures, ne sont pas encore aujourd'hui suffisamment exploités par les exportateurs.

3.2. Le cadre réglementaire

Selon qu'ils s'agissent de mesures fiscales, de mesures douanières ou d'autres dispositions financières concernant le commerce extérieur, tout exportateur algérien désirant s'orienter vers l'international dispose de toute une batterie de mesures incitatives à cet effet.

3.2.1. Les mesures fiscales

La législation fiscale Algérienne accorde de nombreux avantages fiscaux aux opérations d'exportations. Ainsi, les opérateurs économiques peuvent bénéficier d'exonérations en matière :

a. Impôts directs

Pour les opérations génératrices de devises à l'occasion de vente de biens et des services destinés à l'exportation, l'Etat a procédé l'exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) et à la suppression de la condition de réinvestissement de leurs bénéfices ou leurs revenus² et la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), enfin, la suppression

¹ TAKARLIA, « Les exportations hors hydrocarbures Algérienne », Paris, 2008, p07.

² Article 138 du code des impôts directs et taxes assimilées(CID) modifié par l'article 06 de la LF 2006.

du versement forfaitaire par le code des impôts directs et de taxes assimilées (CID) répond aussi à cette logique d'incitation¹. Cette exonération s'applique au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises.

b. Impôts indirects

Les impôts indirects sont assimilés aux opérations de vente portant sur les marchandises exportées, les affaires de vente qui portent sur les marchandises d'origine nationale livrée aux magasins sous-douane légalement institués. Sont néanmoins exclus de cette exemption les ventes effectuées à l'exportation par les antiquaires et pour leur compte et portant sur les curiosités, livrés anciens, etc.

3.2.2. Les mesures douanières

Les régimes douaniers suspensifs à l'exportation et d'autres facilitations douanières notamment portuaires sont de nature à encourager les opérations d'exportations.

Les régimes économiques douaniers permettent aux entreprises qui transforment des produits de bénéficier de suspension de droits et taxes, à même de promouvoir les exportations. Ces régimes douaniers sont définis par la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 modifiée et complétée par la loi n° 98-10 du 22 août 1998 portant Code des douanes. Il s'agit respectivement des régimes de stockage, des régimes économiques de transformation, du réapprovisionnement en franchise et le régime d'exportation temporaire avec réimportation en l'état.

3.3. L'appui financier aux opérations d'exportations et le programme de formation

Dans le cadre de leurs opérations d'exportations, les opérateurs économiques algériens peuvent compter sur le soutien financier de l'Etat en recourant au Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations, ainsi le soutien par le lancement de programme de formation à l'exportation.

3.3.1. Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE)

Institué par la loi de finances pour 1996², le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans les actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

Depuis sa création en 1996, le FSPE a mis en œuvre deux rubriques de soutien aux exportations¹ :

¹ Article 209-3 (CID) abrogé par l'Art. 13 de la LF 2006.

² Loi de finances pour 1996.

- La prise en charge d'une partie des frais de transport international des marchandises exportées.
- La prise en charge, à l'occasion des participations aux foires à l'étranger, d'une partie des frais de transport des échantillons, de location et d'aménagement de stands et de frais de publicité.

3.3.1.1. Pour le remboursement des frais de transport

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

3.3.1.2. Pour le remboursement des frais liés aux participations aux foires à l'étranger

Le Ministère du Commerce dispose d'un deuxième instrument pour la promotion des exportations hors hydrocarbures à travers l'organisation des foires à l'étranger : il s'agit de la programmation des participations officielles de l'Algérie aux foires internationales et aux expositions spécifiques de produits algériens organisées dans des pays ciblés; cette programmation s'effectue annuellement dans le cadre d'un comité national intersectoriel, siégeant au Ministère du Commerce et composé des représentants des principaux départements ministériels.

3.4. Lancement du programme de formation à l'exportation, à l'école Algérienne supérieure de l'exportation

Pour la mise à niveau des entreprises algériennes dans le domaine de l'exportation, le ministère du commerce a initié un programme de formation pour les métiers d'exportation² destiné aux chefs d'entreprises et aux cadres afin de leur permettre d'acquérir les connaissances techniques nécessaires pour chaque étape du processus d'exportation.

Afin d'assurer le succès de ce processus et dans le cadre de la coopération, des spécialistes hautement qualifiés ont été sollicités pour l'élaboration de ce programme et la sélection des encadreurs qualifiés.

Cette formation se déroulera au niveau de quatre pôles régionaux (Alger, Oran, Constantine et Ghardaïa) pour permettre au plus grand nombre possible d'entreprises d'en bénéficier

¹www.Algex.dz, (chambre de commerce et d'industrie de Mezghana).

² (APS), selon le ministre de commerce, dimanche 10 février 2013.

Sur le plan économique, du par la structure de son commerce extérieur, l'Algérie, est généralement assimilée à un pays rentier, qui a évolué sensiblement depuis son indépendance par l'assujettissement à la rente pétrolière.

Depuis le début de la décennie 1990, l'Algérie s'est lancée dans une dynamique de mise en œuvre d'un processus de réformes économiques substantielles à la faveur notamment d'une politique globale d'ouverture de son économie sur le marché international et de diversifications des produits destinés à l'exportation. Dans cette optique, un programme de mise à niveau du cadre juridique et institutionnel de l'économie algérienne a été engagé, dans le but d'assurer les meilleures conditions de son intégration dans le processus de mondialisation et d'échange avec le reste du monde, mais surtout d'accompagner les entreprises dans leurs engagements sur les marchés internationaux et de promouvoir ainsi les exportations hors hydrocarbures.

Section02 : présentation de la méthodologie de travail et de l'entreprise CEVITAL

La présente section a comme objectif la présentation détaillée de la méthodologie utilisée dans le cadre de ce travail, dont nous allons expliquer notre démarche concernant les objectifs de travail et son déroulement, la collecte et l'analyse des données, ainsi la présentation de l'entreprise agroalimentaire CEVITAL.

1. Méthodologie et déroulement du stage

A travers ce travail nous allons exposer les principaux éléments liés à la méthodologie employée pour conduire notre stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL, dont nous allons présenter l'objet de cette étude et la nécessité de mener ce travail. Ensuite, nous évoquons la méthodologie adoptée pour atteindre les objectifs visés, le protocole de recueil des données et voir les conditions dans lesquelles s'est déroulé notre étude de cas.

1.1. Objectif d'étude du cas

Notre étude se pose sur l'identification du processus d'une opération de vente à l'international suivi au sein d'une entreprise, qui constitue le pivot central de notre étude.

Le but d'effectuer un stage pratique est évidemment d'arriver à dégager un certain nombre de données qui puissent nous permettre d'analyser et de rassembler les informations nécessaires pour confirmer ou infirmer nos hypothèses, et bien entendue pour répondre à la problématique posée.

Bien que le choix était difficile à effectuer, il était important pour nous de se rapprocher le plus possible d'une entreprise qui a un poids important et ayant une certaine présence sur les marchés étrangers, pour ce fait nous nous sommes appuyés sur l'entreprise CEVITAL.

L'entreprise CEVITAL représente le leader régional en matière d'exportation des produits agroalimentaires, et en effet une entreprise dynamique qui a su placer ces produits au niveau international.

1.2. La méthodologie

Pour apporter des éléments de réponse à notre problématique de départ, nous avons procédé à une approche descriptive, qui nous permettra l'élaboration de notre recherche scientifique, d'une façon d'aborder et d'interpréter un événement passé suivant une procédure de recherche et examens des documents, et de qualifier le problème de recherche. Cette étude de cas est effectuée à l'aide d'un stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL. L'étude est une analyse basée sur un entretien directif, avec des questions précises dans un cadre précis sous forme de guide d'entretien afin d'éclairer la procédure d'une opération de vente à l'international. Cette étude est accompagnée d'une observation participante (voir différents documents internes à l'entreprise CEVITAL) du département d'accueil, qui est le service transit-export.

2. Identification de CEVITAL complexe agro-alimentaire

Dans cette section, on présentera l'historique de l'entreprise CEVITAL, sa création et son site de placement en Algérie. Ainsi que ces différentes activités et la description des différentes directions.

2.1. La création de groupe CEVITAL

CEVITAL est une entreprise Algérienne créée par l'entrepreneur ISSAD REBRAB le 02 mai 1998 avec un capital privé de 68,760 Milliards de dinars, c'est une société par action (SPA) dans les actionnaires principaux sont M^r ISSAD et fils (Omar, Malik, Linda, Yacine et Salim), elle est implantée à l'extrême-Est du port de BEJAIA, elle est l'un des fleurons de l'industrie agroalimentaire en Algérie qui est constituée de plusieurs unités de production, équipées de la dernière technologie et poursuit son développement par divers projets en cours de réalisation. Son expansion et son développement durant les cinq dernières années, fait d'elle un important pourvoyeur d'emplois et de richesses.

CEVITAL Food est passé de 500 salariés en 1999 à 4500 salariés en 2013, son capital n'a pas cessé de s'accroître depuis sa création, il a été en 1998 à 8 000 000,00 DA, il est passé à 18 031 842 714 Milliards de DA en 2012.

2.1.1. Position géographique

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

➤ A BEJAIA

Ils ont entrepris la construction des installations suivantes :

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

➤ A EL Kseur

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

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

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

➤ A Tizi-Ouzou

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

2.2. Les différentes activités de l'entreprise durant l'année 2013

Le complexe Agroalimentaire est composé de plusieurs unités de production :

Huiles végétales, Margarinerie et graisses végétales, Sucre blanc, Sucre liquide, Silos portuaires et Boissons.

2.2.1. Huiles végétales

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

- ✓ Fleurial^{plus} 100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E).
- ✓ Elio et Fridor : ce sont des huiles 100% végétales sans cholestérol, contiennent de la vitamine E dans des bouteilles de diverses contenances allant de (1 à 5 litres), après qu'elles ont subi plusieurs étapes de raffinage et d'analyse.

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

2.2.2. Margarinerie et graisse végétale

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

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

2.2.3. Le sucre blanc

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

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

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

2.2.4. Sucre liquide

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

2.2.5. Silos portuaires

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

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

2.2.6. Boissons

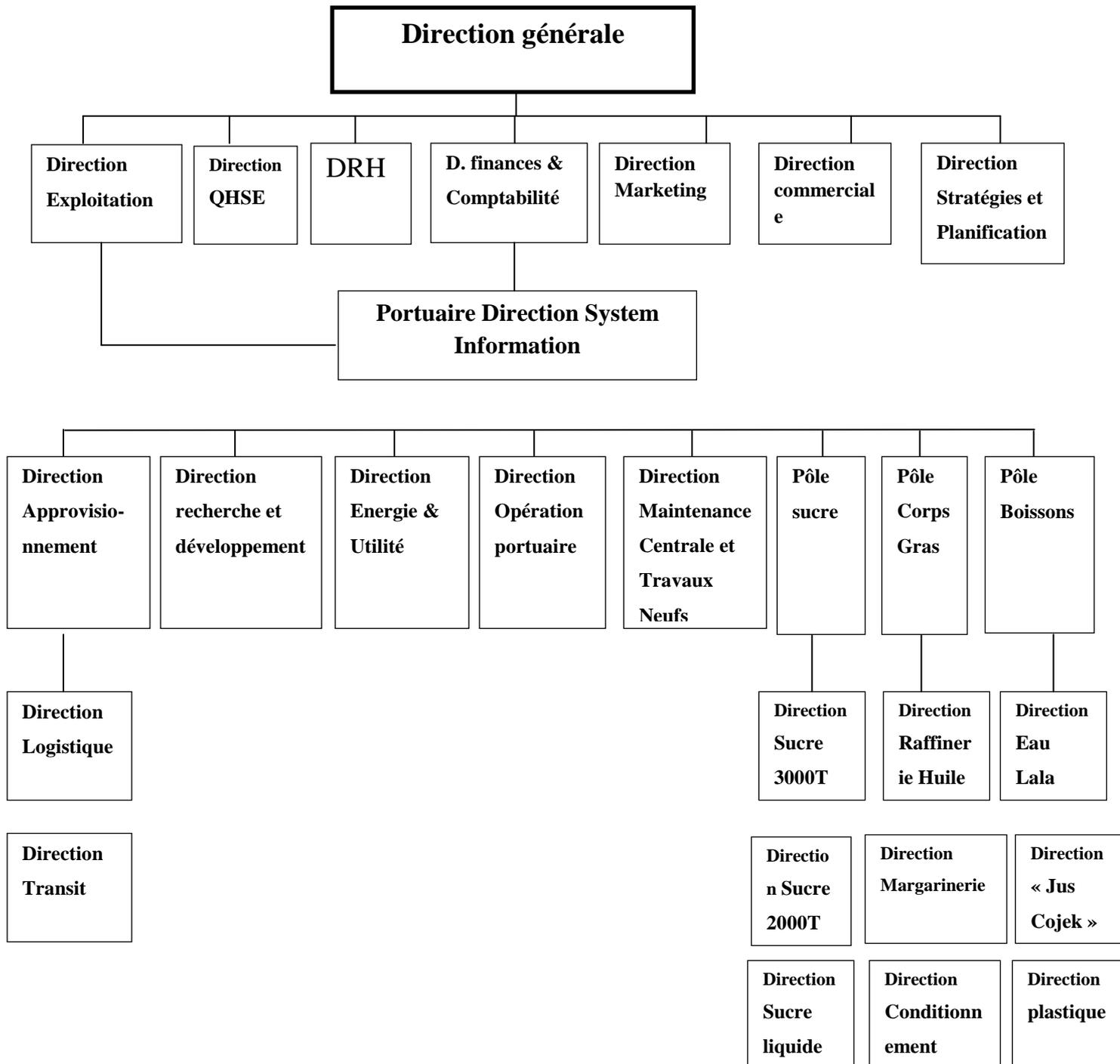
CEVITAL produit plusieurs boissons telles que l'Eau minérale, le jus de fruits (Tchina).

Après que l'entreprise a réalisé une deuxième raffinerie du sucre en 2009, dont la capacité de production 3000tonnes/jour, la capacité de production de l'entreprise passera à 5000tonnes/jour, donc elle a réalisé un excédent de 2000 tonnes, cet excédent sera destiné à la satisfaction de la demande nationale et à l'exportation. Cela va induire une augmentation du volume de ses exportations d'une part et l'augmentation de son chiffre d'affaires d'autre part.

2.3. Structure organisationnelle et description des différentes directions

Les différentes directions de l'entreprise CEVITAL se présente :

Figure N°05 : Organigramme de l'organisme d'accueil



Source : \ISO 22000\5 Responsabilités de la direction\5.4 Responsabilité et autorité\F-RH- 006 Organigramme.

2.3.1. La description des différentes directions

L'organisation mise en place consiste en la mobilisation des ressources humaines matérielles et financières pour atteindre les objectifs demandés par le groupe.

La direction générale est composée d'un secrétariat et de 19 directions :

A. La direction Marketing

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

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

B. La direction des Ventes & commerciale

Elle a en charge de commercialiser toutes les gammes des produits et le développement du fichier client de l'entreprise, au moyen d'actions, de détection ou de promotion de projets à base de hautes technologies.

En relation directe avec la clientèle, elle possède des qualités relationnelles pour susciter l'intérêt des prospects.

C. La direction système d'informations

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

D. La direction des Finances et Comptabilité

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

E. La direction industrielle

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

F. La direction des ressources humaines

- Définit et propose à la direction générale les principes de gestion ressource humaine en support avec les objectifs du business et en ligne avec la politique RH GROUPE.
- Assure un support administratif de qualité à l'ensemble du personnel de CEVITAL FOOD ;
- Pilote les activités du social ;
- Assiste la direction générale ainsi que tous les managers sur tous les aspects de gestion ressources humaines, établie et maitrise les procédures ;
- Assure le recrutement ;
- Chargé de la gestion des carrières, identifie les besoins en mobilité ;
- Gestion de la performance et des rémunérations ;
- Formation du personnel ;
- Assiste la direction générale et les managers dans les actions disciplinaires ;
- Participe avec la direction générale à l'élaboration de la politique de communication afin de développer l'adhésion du personnel aux objectifs fixés par l'organisation.

G. La direction Approvisionnement

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

H. La direction logistique

Expédie les produits finis (sucre, huile, margarine, eau minérale,...), qui consiste à charger les camions à livrer aux clients sur site et dépôts logistiques.

Assure et gère le transport de tous les produits finis, que ce soit en moyens propre (camions de CEVITAL), affrétés ou moyens de transport des clients.

Le service transport assure aussi l'alimentation des différentes unités de production en quelques matières premières intrants et packaging et le transport pour certaines filiales du groupe (MFG, SAMHA, Direction Projets, NUMIDIS,...)

Gere les stocks de produits finis dans les différents dépôts locaux (BEJAIA et environs) et régionaux (Alger, Oran, Sétif,...).

I. La direction des silos

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

J. La direction des boissons

Le pôle boissons et plastique comprend trois unités industrielles situées en dehors du site de BEJAIA ;

Unité LALLA KHADIDJA domiciliée à Agouni gueghrane(Wilaya de TIZI OUZOU) a pour vocation principale la production d'eau minérale et de boissons carbonatées à partir de la célèbre source de LIK.

Unité plastique, installée dans la même localité, assure la production des besoins en emballages pour les produits de Margarine et les Huiles et à terme des palettes, des étiquettes, etc.

Unité COJEK, implantée dans la zone industrielle d'El-kseur, Cojek est une SPA filiale de CEVITAL et qui a pour vocation la transformation de fruits et légumes frais en jus, Nectars et Conserves. Le groupe ambitionne d'être Leader dans cette activité après la mise en œuvre d'un important plan de développement.

K. La direction corps Gras

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

L. La direction pole Sucre

Le pole sucre est constitué de 04 unités de production : une raffinerie de sucre solide 2000T/J, une raffinerie de sucre solide 3000T/J, une unité de sucre liquide 600T/J, et une unité de conditionnement de sucre 2000T/J qui sera mise en service en mars 2010. Sa vocation est de produire du sucre solide et liquide dans le respect des normes de qualité, de la préservation du milieu naturel et de la sécurité des personnes. Ces produits sont destinés aux industriels et aux particuliers, et ce pour le marché local et à l'export.

M. La direction QHSE

- Met en place, maintient et améliore les différents systèmes de management et référentiels pour se conformer aux standards internationaux ;
- Veille au respect des exigences réglementaires produits, environnement et sécurité ;
- Garantit la sécurité du personnel et la pérennité des installations ;
- Contrôle, assure la qualité de tous les produits de CEVITAL et réponse aux exigences clients.

N. La direction énergie et utilités

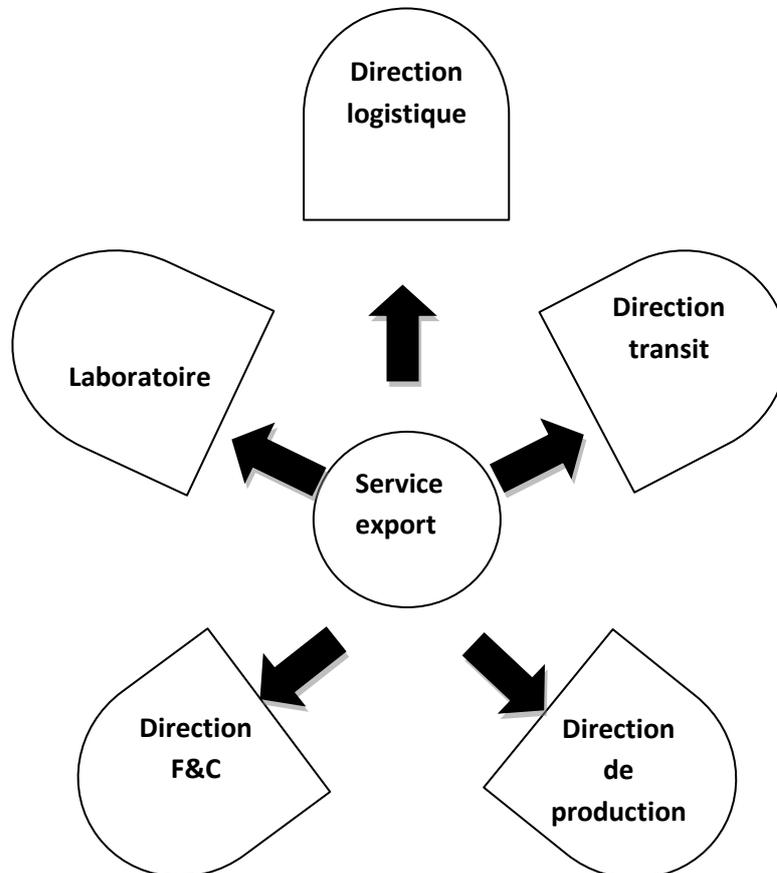
C'est la production et la destruction pour les différentes unités, avec en prime une qualité propre à chaque processus : D'environ 450 M³/H d'eau (brute, osmose, adoucie et ultra pure) ; de la vapeur ultra haute pression 300T/H et basse pression 500T/H. de l'Electricité Haute Tension, Moyenne et Basse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

O. La direction maintenance et travaux neufs

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

Intervenant dans une opération d'exportation au sein de l'entreprise CEVITAL

Figure N° 06 : Les différentes directions intervenant lors d'une opération d'exportation.



Source : établie par nos soins à partir des données de CEVITAL

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

Cela se concrétise par la performance de son service export qui est au cœur d'une opération d'exportation et travaille en collaboration avec plusieurs directions telles que : la direction de finance et comptabilité, direction de production, direction transit, direction logistique et le laboratoire.

Section03: Etude du déroulement d'une opération d'exportation du sucre blanc raffiné par voie maritime réalisée par CEVITAL

Dans cette section, nous illustrerons les étapes d'une opération d'exportation d'un cas réel, cas d'une vente à l'international du produit le sucre blanc raffiné par voie maritime

réalisé par l'entreprise CEVITAL, nous allons ainsi présenter un exemple d'un risque commercial rencontré par cette entreprise dans l'une de ses opérations d'exportation.

1. Processus d'exportation de CEVITAL par voie maritime

Comme on a pu le constater dans l'organisation de la fonction export, celle-ci est divisée principalement en trois entités complémentaires : marketing, commerciale et logistique lesquelles travaillent en parfaite concertation pour mener à bien les opérations d'exportation suivant la manière ci-dessous :

1.1. La fonction marketing de CEVITAL

Comme toute entreprise commerciale et industrielle, pour CEVITAL, exporter est un enjeu majeur pour elle, mais avant de franchir le pas, CEVITAL doit absolument faire des études préalables à savoir :

- Le diagnostic export : Le diagnostic export permet à l'entreprise CEVITAL d'évaluer sa capacité à exporter et son degré de préparation au marché mondial, ainsi d'identifier ses forces et faiblesses.
- Etude et prospection des marchés étrangers : l'entreprise CEVITAL analyse la maîtrise du marché de base à travers, la position sur le marché national et éventuellement sur les marchés étrangers, ainsi sa situation par rapport aux principaux concurrents.

1.2. La fonction commerciale

Le service commercial export et le département TRADE ont à leur charge la négociation du contrat et la prise de commande (respectivement, pour le sucre et les résidus en plus de l'huile acide, et pour les corps gras), soit avec des clients finaux soit avec les traders, ces derniers sont considérés comme les principaux clients à cette entreprise. Ce qui a conduit CEVITAL à créer une entreprise de service (négociation), située au niveau de Genève en Suisse appelée « NAFORA ».

Les traders font un travail de veille, en suivant les cours de bourse quotidiennement et leur politique marketing, est de faire des expéditions de prospection afin de savoir l'offre dans chaque pays.

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

Ci-dessous, seront présentées les étapes suivies pour l'accomplissement de la fonction commerciale d'une opération d'exportation :

1^{ère} étape : Le manager export, élabore et remet des offres commerciales aux clients ou prospects, il doit fournir une liste détaillée de la gamme de produit de « CEVITAL FOOD » (le complexe agroalimentaire CEVITAL), et des caractéristiques de ses produits, ses capacités de production...etc.

2^{ème} étape : Le client qui sera intéressé par l'offre de CEVITAL FOOD va contacter le département TRADE à Alger (pour le sucre), et/ou le service commercial export (pour les corps gras) pour demander des informations supplémentaires si nécessaire, les deux interlocuteurs vont entrer en négociation qui va déboucher sur la conclusion d'un contrat et la passation de la commande ;

3^{ème} étape : Généralement les négociations des grands contrats sont effectués chez la direction générale du groupe CEVITAL qui se situe à Alger (plus exactement chez le département TRADE pour le sucre), qui se réunie avec ses clients pour la signature des contrats globaux s'étalant sur une durée qui peut aller jusqu'à une année voir plus, ou la quantité totale des marchandises à vendre sera mentionnée, ce contrat sera suivi de plusieurs commandes selon le besoins des clients ;

4^{ème} étape : le contrat devra inclure tous les points relatifs, il est donc très important de bien préciser les termes du contrat notamment sur les points suivants :

- descriptif du produit (spécificités techniques, quantités, qualité, emballage, marquage,...) ;
- le prix (taux de change) et les moyens et techniques de paiement ;
- au mouvement de la marchandise (incoterms, transport, délais de livraison) ;
- la loi applicable et la langue du contrat ;
- et toute la chaine documentaire (y compris les documents exigés par le client) qui doit accompagner toutes opérations effectuées ;

5^{ème} étape : Une fois la commande reçue, le service commercial export ou TRADE envoi au département logistique export la notice d'exportation, pour aviser la direction production et préparer la marchandise commandée ;

6^{ème} étape : Après la confirmation de la commande par le client, le service commercial export ou TRADE établie la facture qui devra être domiciliée auprès de la banque de son choix, pour la transmettre au service « logistique export » pour l'exécution du contrat.

1.3. La fonction logistique

Le département « **logistique export** » a pour mission d'honorer le contrat, c'est-à-dire de veiller à la bonne exécution des livraisons conformément au contrat de vente, en commençant par l'orientation de la production en vue de satisfaire la commande

quantitativement, qualitativement et dans les délais requis, ce service assure également la gestion des opérations de stockage, de manutention, etc. Sa fonction principale consiste en la programmation et le suivi des expéditions qui s'effectuent comme suit :

1^{ère} étape : Une fois la marchandise commandée a été produite emballée et étiquetée selon les exigences du client, le responsable fret va établir le contrat d'affrètement des conteneurs dans le cas d'une vente CFR et payera son montant ; pour le cas d'une vente FOB c'est l'acheteur qui se charge de choisir l'armateur et de donner des instructions pour livrer les conteneurs (TCs) (pour le transport maritime),

2^{ème} étape : Pour s'assurer de la rentabilité de ses exportations, l'entreprise doit choisir le régime douanier le plus avantageux, dont CEVITAL bénéficie d'une exonération des droit de douanes pour la marchandise destinée à la réexportation grâce à l'adoption du régime « d'admission temporaire pour le perfectionnement actif » ;

3^{ème} étape : Le responsable à l'exportation fait la déclaration en douane (il est également chargé d'accomplir toutes les formalités douanières) qui parviendra à l'inspecteur des douanes ; en même temps il va demander une autorisation d'emportage et de scellement des conteneurs à la brigade commerciale douanière ;

4^{ème} étape : cette dernière va envoyer un agent de control douanier pour assister, vérifier et atteste sur la régularité des opérations effectuées. Pour répondre aux normes de qualité ISO 22000 que CEVITAL a adoptée pour le sucre et l'huile, un agent de control de qualité des produits agroalimentaires doit être présent.

5^{ème} étape : Une demande du planning d'accostage des navires est adressée à l'EPB (Entreprise Portuaire de Bejaia) par le service fret, qui reçoit un programme prévisionnel, généralement mensuel actualisé à chaque fois qu'il y a changement ou imprévu ;

7^{ème} étape : Après abordage du navire, la marchandise est mise à quai par le service « chargement et manutention » de CEVITAL, l'EPB entame le chargement de la cargaison à bord du navire ;

8^{ème} étape : Après l'arrivée et réception de la marchandise par le client, la banque de l'exportateur émet une ' attestation de rapatriement' (sur ordre de l'importateur) en faveur de CEVITAL, prouvant le paiement des factures correspondantes à la marchandise livrée.

2. Processus d'exportation du sucre blanc raffiné par voie maritime par l'entreprise CEVITAL

Dans cet exemple, nous illustrerons les étapes d'une opération d'exportation avec la coordination des traders, qui se porte sur la commande du sucre blanc raffiné du port de Bejaia jusqu'au port de destination Limassol Chypre. Cela est présenté par les différents annexes.

2.1. La négociation et la prise de commande (aspect commercial de l'exportation)

C'est la première étape de toute opération d'exportation, elle est assurée par le département TRADE et le service commerciale export à Alger.

2.1.1. La facture commerciale

La première étape est la prise de contact entre les représentants CEVITAL au niveau de l'entreprise « NAFORA » ; avec les traders afin de négocier le contrat de vente et définir les clauses de contrat. Cela est défini par la facture commerciale « Commercial invoice » (Annexe n°01), c'est une confirmation d'une commande d'exportation. Avec cette facture, l'exportateur fait une déclaration au niveau des douanes algériennes afin d'avoir l'autorisation.

2.1.2. La notice d'expédition

Le contrat de vente est transmis à la commodité à Alger afin de communiquer les instructions à l'unité de production au niveau des différentes directions situées à Bejaia, afin de délivrer les produits, et la facture commerciale, en envoyant « la notice d'expédition »(voir annexe n°02) diffusée par courrier électronique au département « logistique export », mais également à l'ensemble des services concernés par cette opération à savoir : le service conditionnement sucre, le service magasinage des produits finis et des services transport. Cette notice est le document déclencheur de toute opération d'exportation, elle reprend tous les détails afférents à cette expédition.

Le tableau ci-dessus résume le contenu de la notice d'expédition

Tableau n°09 : les informations essentielles de la notice d'expédition

Vendeur	Client	Qté	Nbre de TCs	Incoterm	Compagnie maritime	Type de conditionnement
CEVITAL FOOD	ENERGY COMMERCIAL BV	100 tonnes	5	FOB	MSC	Sacs Big Bag= 1tonne

Source : Etabli par nos soins

Il est à noter que dans notre cas, il s'agit d'une vente FOB, donc l'importateur négocie le contrat d'affrètement du navire et des conteneurs et choisit la compagnie maritime et ceux pendant ou carrément avant la négociation du contrat de vente.

➤ Le choix de la compagnie maritime se fait par la base des connaissances suivantes :

Le fret du transport : varie d'une compagnie à une autre, le choix s'effectue en terme de moins chère.

Le transit time : est la durée de voyage maritime du port de départ jusqu'au port de destination proposée par la compagnie maritime.

La franchise : c'est la durée de location d'un conteneur, certaines compagnies maritimes ont des durées limitées de 30 jours, et un retard plus de trois mois l'entreprise sera soumise à des pénalités.

La franchise à destination : c'est la durée que reste le conteneur chez le client.

Toutes ces conditions se font par la date d'embarquement et la disponibilité des équipements.

L'importateur se présente à la compagnie maritime MSC de son pays et fait une demande d'ouverture d'un « booking » afin de réserver les conteneurs qui figure dans la notice d'expédition.

La compagnie maritime MSC envoie la demande de réservation des conteneurs à son agence implantée au niveau de Bejaia, une fois le booking est établi par l'armateur maritime MSC, cette dernière demande la confirmation de booking à l'export à la société exportatrice.

2.2. La programmation et préparation de l'exportation (aspect logistique)

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

2.2.1. La mise à disposition et la préparation des conteneurs

L'importateur fait une demande de mise à disposition des conteneurs vides(annexe n° 03) ;auprès de l'armateur maritime le plus offrant (coût fret), afin de procéder à la réservation « booking » du nombre de conteneurs relatifs à l'expédition selon le contrat de vente.

Une fois le booking est établi par l'armateur maritime MSC, cette dernière demande la confirmation à la société exportatrice.

CEVITAL confirme le booking à l'export sur la base de la notice d'expédition. La confirmation de 05 conteneurs est envoyée à l'armateur maritime MSC, ce dernier procède automatiquement à la mise à disposition de nombre de conteneurs exprimée dans le booking. Moyennant un document officiel signé par la brigade douanière intitulant la mise à disposition de conteneurs vides.

Après la mise à disposition des conteneurs vides reçus, CEVITAL procède à l'enlèvement des conteneurs au niveau de la zone douanière après vérification de la conformité des conteneurs, ces derniers sont habillés par nettoyage pur, un papier spécial « papier KRAFFT » pour éviter toute salissure des sacs de sucre et les protéger contre l'humidité.

2.2.2. L'accomplissement des formalités douanières

Une fois les conteneurs sont à la disposition de CEVITAL, le responsable du service transit doit obligatoirement rédiger trois demandes qui sont :

- Dépôt de la demande d'emportage et de scellement des conteneurs chez la direction des douanes (annexe n° 4);
- Demande d'autorisation d'accès au port à la direction de l'EPB ;
- Demande de mise à quai à la brigade des douanes de Bejaia.

Le dossier de la déclaration en douane comporte :

- La facture domiciliée ;
- Le registre de commerce et la carte fiscale ;
- Une liste de colisage (annexe n° 05) ;

La réalisation des formalités douanières fonctionne comme suite

- Un service douanier donne l'autorisation de déposer le dossier après avoir signé l'engagement de rapatriement des fonds de la facture en question, par la banque domiciliataire.

- Le déclarant en douane établit une déclaration d'export définitive 1100 dite « la D11 » (annexe n°06) sur le système SIGAD (Système informatique de gestion automatisé de douane).
- Un agent de la brigade commerciale (en douane) récupère le dossier auprès de l'IPOC (inspection principale des opérations commerciales), introduit la demande d'emportage et de scellement dans le dossier en question et sous instruction du chef de la brigade commerciale, l'agent se présente sur site, afin d'assister à l'emportage et le scellement des conteneurs.
- Le service recevabilité (douane) désigne le circuit douanier, qui est une procédure de contrôle et de vérification avant la validité de l'opération de dédouanement, il existe trois circuits :
 - Le circuit vert : vérification superficielle des documents ;
 - Le circuit orange : vérification documentaire ;
 - Le circuit rouge : vérification stricte des documents et marchandises.
- Après avoir reçu la lettre validée par l'agent de douane avec la mention (vues, emportées et scellées, nombre de TCs avec le nombre des scellés), l'inspecteur procède à la liquidation du dossier sur le système SIGAD, afin que le déclarant puisse récupérer le bon à enlever, pour entamer les opérations de chargement des marchandises à bord du navire dans le cas du transport maritime. Pour le transport routier, le déclarant ou transitaire doit présenter, les documents au niveau des frontières.

2.2.3. L'emportage

Parallèlement aux formalités douanières et après avoir fait une demande d'emportage et de scellement, le service chargement et manutention s'occupe du chargement des sacs de sucre dans les TCs préparés en présence d'un inspecteur en douane chargé de contrôler et de suivre l'opération, un agent de control de qualité des produits agroalimentaire doit également attester la conformité des marchandises aux normes adoptées par CEVITAL (ISO 22000). Une liste des TCs emportés est établie pour vérifier leur nombre, numéros et références.

2.2.4. Le scellement des TCs

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

2.2.5. Mise à quai des TCs

Le responsable export se réfère au planning d'accostage du navire pour mobiliser la flotte de camions à affecter au transport des TCs au port, ces derniers vont passer par le contrôle douanier et de la PAF (police des airs et des frontières), qui vont vérifier leur concordance aux informations portés sur « l'autorisation de mis à quai ». (Annexe n°07)

2.2.6. L'embarquement des TCs

En parallèle de l'opération de mise à quai, le responsable des opérations procède à l'établissement d'une demande d'autorisation d'embarquement à l'armateur, en l'occurrence (MSC). Cette autorisation d'embarquement est un document propre à l'armateur. Une fois, le document remplis, il sera remis par la suite à l'armateur, qui à son tour le transmet au commandant de bord avec le connaissance (annexe n° :08)

Les droits et taxes à l'exportation sont exonérés dans notre pays pour contribuer à l'augmentation des exportations et développer l'économie.

2.2.7. La chaîne documentaire

Toute opération d'exportation nécessite l'accompagnement du flux physique de marchandise par un flux documentaire afférant, sans lequel aucune transaction ne peut avoir lieu. Ces documents peuvent être divisés en deux catégories :

2.2.7.1. Documents obligatoires indispensables

Les documents d'accompagnement indispensables sont :

A. La facture commerciale

Est établie par le service TRADE pour entamer l'exécution du contrat, elle devra obligatoirement être domiciliée auprès de la banque de CEVITAL (selon les articles 2 et 3 du règlement de la Banque d'Algérie n° 91/13 du 14/08/1991).

B. Le connaissance « Bill of lading »

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

Le chargé des opérations portuaires, établie une matrice du Bill of Lading (contenant toutes les informations concernant la marchandise, destination, compagnie maritime,...etc), il l'envoi à l'armateur pour établir le « Draft Bill of Lading » pour qu'il puisse élaborer le connaissance, après confirmation du responsable export.

C. Certificat d'origine

Signé et approuvé par la chambre de commerce CEVITAL fait également des déclarations sur l'honneur attestant sur l'origine de ses produits.(annexe09)

D. La liste de colisage (Packinglist)

Préparé pour connaître la prédisposition des marchandises dans les conteneurs (nombre des sacs, leurs poids net et brut, nombre des TCs).

E. Documents annexes

Qui varient selon les exigences de chaque client, mais on retrouve généralement les mêmes qui reviennent.

F. Autres documents

Certificat sanitaire, certificat de poids et de qualité, certificat de conformité, certificat phytosanitaire,...etc.

Une fois la marchandise remise à l'armateur, le responsable export prend possession du connaissance qu'il joindra aux autres documents cités ci-dessus pour transmettre les originaux à son client en plus des copies demandées, il remettra également des copies pour les services douaniers et archivera d'autre copies au sein de CEVITAL.

2.2.8. Le paiement

Après réception de la marchandise par le client, la banque de l'importateur crédite le compte de CEVITAL (sur ordre de son client) et la banque de l'exportateur émet une attestation de rapatriement en faveur de CEVITAL, prouvant le paiement des factures correspondantes à la marchandise livrée.

Dans cette expédition, le paiement se fait par un transfert en cash. La condition de paiement est de 180 jours de la date de connaissance maritime. (Annexe n° 08)

2.2.9. Les opérations internes d'après-vente

Le département logistique export doit obligatoirement rendre compte de son activité à la direction comptabilité et finance en lui remettant les documents relatifs à chaque opération, pour se faire

- Le département export envoie à la direction commerciale du complexe les documents suivants :
- La déclaration en douane D11 (pour vérification du taux de change) ;
- La facture commerciale domiciliée ;

- Celle-ci établit le bon d'affectation correspondant à la destination de la marchandise. Le département export établit le bon de livraison, puis le remet à la direction commerciale pour l'établissement d'une facture (interne) ;
- Le département export joint le connaissement à la facture et l'attestation de rapatriement pour les remettre à la direction finances et comptabilité, afin de vérifier la concordance du flux physique des marchandises et du flux financier ;
- Le département logistique export doit également conserver et archiver tous les documents afférant à ses opérations depuis la notice d'expédition jusqu'à l'attestation de rapatriement y compris les documents douaniers.

3. Les principaux clients étrangers de CEVITAL pour les exportations de sucre blanc

Actuellement, CEVITAL possède une large liste de clients, qui ne cesse de s'allonger et se diversifier, pour cela, on a mené à étudier la répartition du sucre blanc transporté par voie maritime à travers différentes régions de monde, en se basant sur le volume d'exportation de CEVITAL réalisé durant la période du 2010 à 2013.

La répartition du sucre blanc exporté par l'entreprise CEVITAL selon les différentes régions ; Europe, Asie, Afrique et Amérique, en quantités exportées et leurs parts respectives en pourcentage.

3.1. La répartition des exportations par région pour l'année 2010

Le tableau suivant illustre la répartition des exportations du sucre blanc par régions pour l'année 2010.

Tableau n°10 : Présentation de répartition des exportations de du sucre blanc en 2010

Régions	Q	%
Europe	45116	12,26
Asie	164327	44,67
Afrique	157667	42,87
Amérique	752,6	0,20
total	367934,6	100

Source : établi par nos soins à partir de l'annexe N°10

Q : quantité (tonnes).

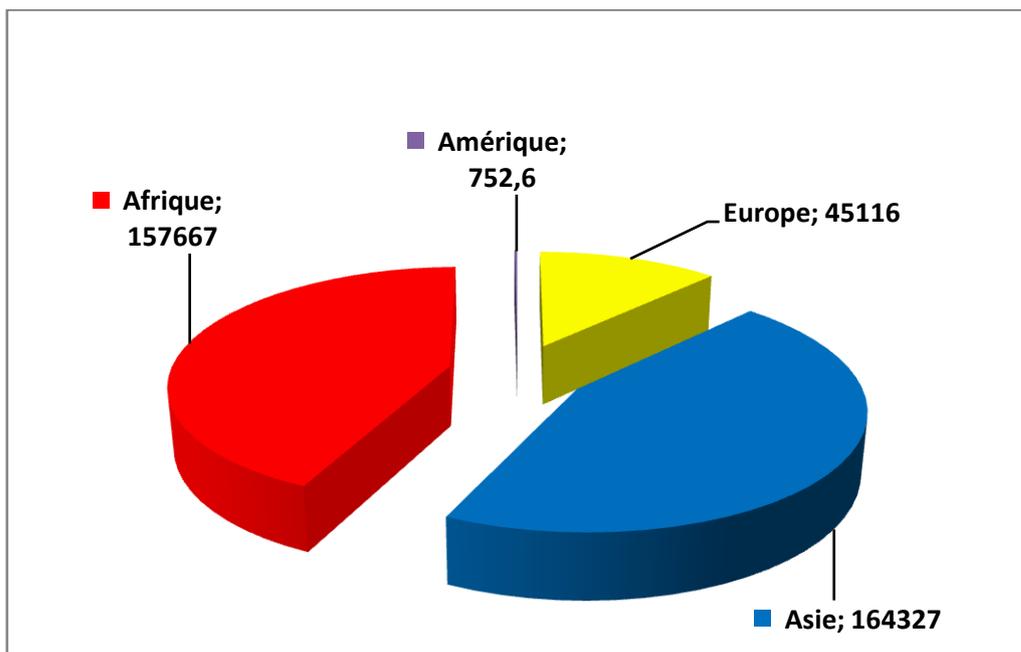
% : pourcentage.

D'après le tableau n°10, on constate que la plus grande part d'exportation est absorbée par la région asiatique de 164327 Tonnes ce qui représente environ 44,67% suivi par

l'Afrique de 157667 Tonnes d'une part de 42,87% du volume des exportations, puis l'Europe et l'Amérique en part respective de 45116 Tonnes (12,26%) et 752,6 Tonnes (0,20%) ; les exportations vers l'Amérique sont marginales par rapport aux autres régions.

La figure n°07 présente les données concernant les parts exportées vers chaque pays en pourcentage par rapport à la totalité des volumes exportés durant l'année 2010.

Figure n07° : Présentation de la répartition des exportations de sucre blanc pour l'année 2010.



Source : établie par nos soins à partir de l'annexe des exportations 2010 de CEVITAL (annexe n°10)

On constate que la plus grande partie de la part d'exportation en 2010 de l'Asie est destinée au pays du moyen orient en particulier ; la Syrie de 80 258 Tonnes, le Liban de 18 477 Tonnes et la Jordanie de 18 375Tonnes, L'Inde a une part de 16 400Tonnes et des parts marginales pour Oman et la Russie.

3.2. La répartition des exportations par région pou l'année 2011

Le tableau ci-dessous résume les exportations en volume du sucre blanc durant la période 2011 à travers les différentes régions.

Tableau n°11: Présentation des exportations de sucre blanc par région2011

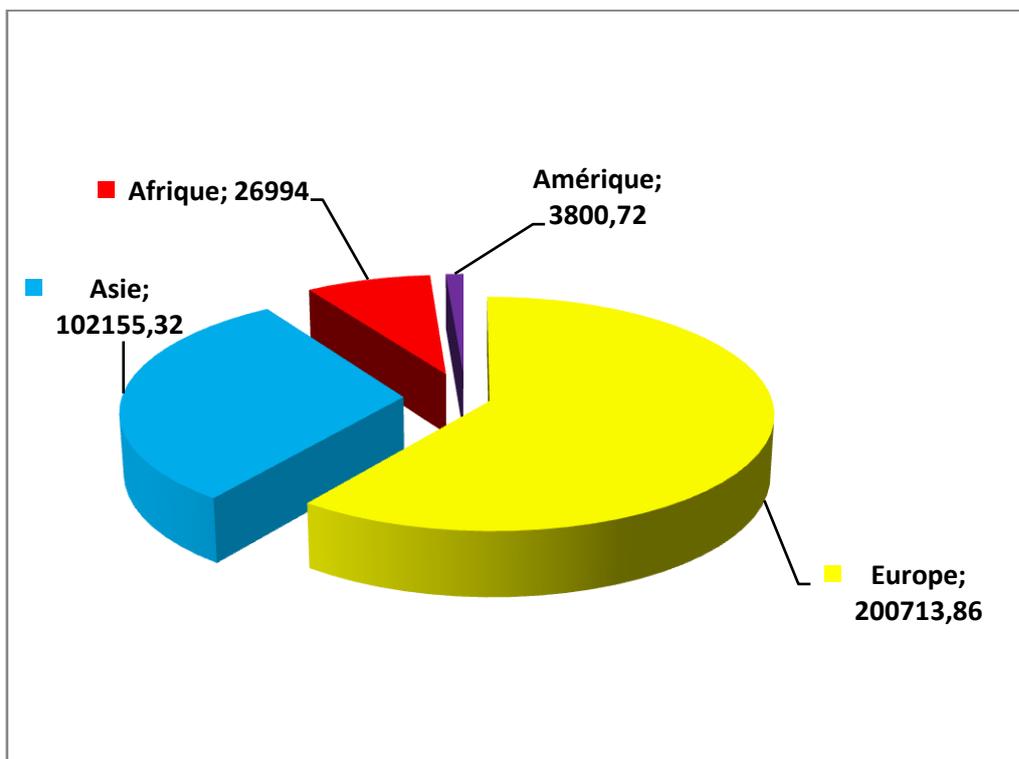
régions	Q	%
Europe	200713,86	60 ,15
Asie	102155,32	30,61
Afrique	26994	8,1
Amérique	3800,72	1 ,14
Total	333663,9	100

Source : établi par nos soins à partir de l'annexe N°11

A partir du tableau n°11, on constate pour l'année 2011 pour les explorations du sucre blanc sont destinées aux différents pays Européens d'un total 20 0713,86 Tonnes, soit de 60,15% ,en deuxième position, on a les exportations vers l'Asie de 102 155,32Tonnes et d'un pourcentage de 30,61% de la totalité des exportations 2011 ,puis on a l'Afrique de 26 994Tonnes et d' un pourcentage de 8,1% et enfin l'Amérique d'une part marginale de 3800,72Tonnes soit 1,14% .

Les pourcentages des volumes des ventes de sucre blanc de l'année 2011 par pays client sont indiqués sur le graphe ci-dessus.

Figure n°08 : Liste des clients par pourcentages des volumes de sucre exporté



Source : établis par nos soins à partir de l'annexe 11 des exportations 2011 de CEVITAL

Comme on peut constater dans la figure n°08, la totalité des exportations de CEVITAL pour le sucre blanc est exclusivement destinée aux différents pays Européens. En tête on retrouve, l'Italie avec 117 895Tonnes, qui a à lui seul une large liste de clients répartis sur ses diverses région, suivie de la Bulgarie dont la part des exportations du sucre blanc est de 33 106 ,9Tonnes .On a l'Espagne avec 13 780Tonnes, la Grèce participe d' une part très marginale seulement 725Tonnes, dont en retrouve aussi la France avec des quantités marginale soit 4280Tonnes et Holland ,d'une quantité de12 875Tonnes. l'Afrique en troisième position, dont en retrouve le Soudan avec des quantités importantes de 28 750Tonnes, la Tunisie avec une part de 4000Tonnes, et des parts marginales réparties entre le Camerone et l'Egypte.

On peut déduire que, l'entreprise CEVITAL en 2011 a réalisé beaucoup plus d'expéditions de sucre blanc vers le continent européen, suivi de l'Asie qui occupe une part de 30,61%, l'Afrique 8,1% et enfin l'Amérique de 1,14%.

Les changements des quantités du sucre blanc par l'entreprise CEVITAL dépend de la règle de l'offre et la demande sur le marché international.

3.3. Répartition par région des exportations du sucre blanc en 2012

Le tableau présenté ci-après résume l'évolution des exportations du sucre résidus en 2012.

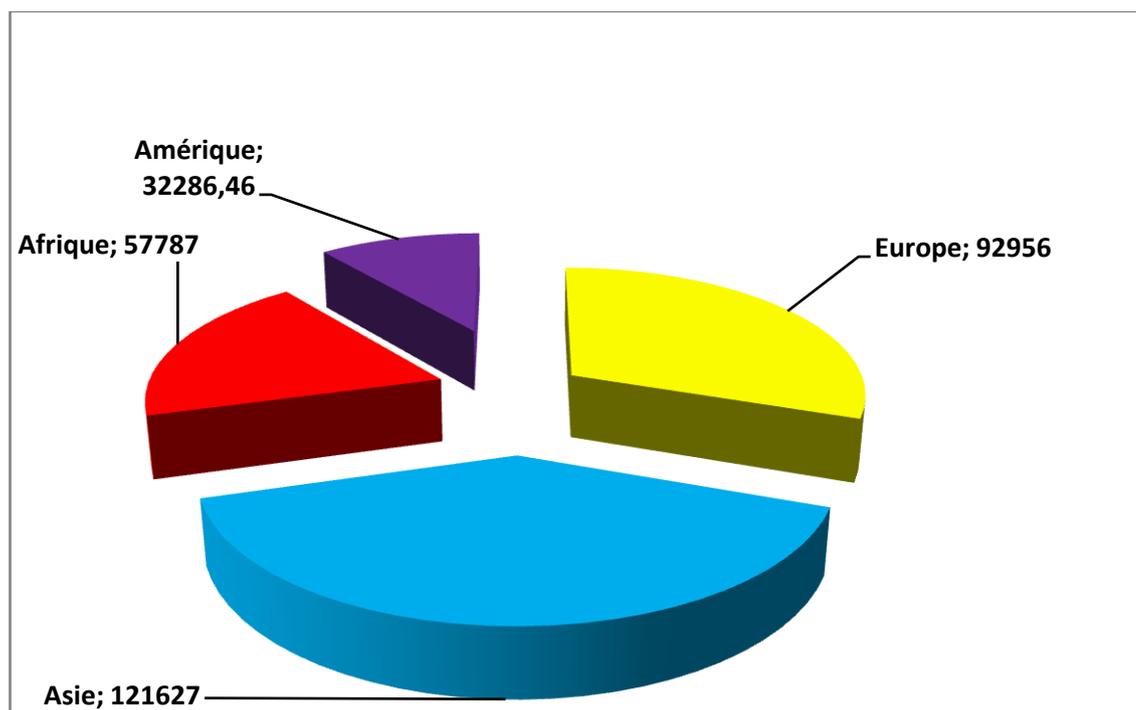
Tableau n°12: Présentation des exportations de sucre blanc par région du monde(2012)

régions	Q	%
Europe	92956	30,51
Asie	121627	39 ,92
Afrique	57787	18 ,97
Amérique	32286 ,46	10 ,60
Total	304656 ,46	100

Source : élaboré par nos sois à partir de l'annexe N°12

En 2012, le volume d'exportation du sucre blanc a été consacré en grandes quantités pour l'Asie de 121 627Tonnes soit de 39,92% suivi de l'Europe d'une part de 92 956Tonnes (30,51%) et l'Afrique de 57 787Tonnes (18,97%) et l'Amérique d'une part de 32 286,46Tonnes (10,60).

Figure n°09: Présentation des exportations du sucre blanc par régions pour l'année 2012



Source : établie par nos soins à partir de l'annexe des exportations 2012 de CEVITAL

La figure n°09, montre que le continent Asiatique occupe une part importante, partagée entre différents pays du Moyen Orient tel que l'Iraq avec une part de 71 300Tonnes, Jordanie de 34 100Tonnes et des petites quantités entre UAE et l'Arabie saoudite.

L'Afrique est représentée par le Soudan avec une grande quantité 19 600Tonnes, ainsi que quelque pays de l'Afrique de l'ouest.

L'Amérique est représentée par un seul pays qu'est le Canada de 3723,9Tonnes.

En 2012, l'entreprise CEVITAL a exporté avec des parts plus importantes vers l'Asie spécifiquement le moyen orient, aussi vers l'Europe, puis une légère augmentation vers l'Afrique et l'Amérique grâce aux nouvelles commandes qui sont beaucoup plus des ventes de prospections.

3.4. Evolution des exportations en volume (tonnage) pour le sucre blanc 2010-2012 pour chaque région.

Le tableau présenté ci-après résume l'évolution des exportations du sucre et résidus de 2010 à 2012.

Tableau n° 13: Répartition par régions des exportations du sucre blanc de 2010 à 2012

Régions	2010		2011		2012	
	Q	%	Q	%	Q	%
Europe	45116	12,26	200713,86	60,15	92956	30,51
Asie	164327	44,67	102155,32	30,61	121627	39,92
Afrique	157667	42,87	26994	8,1	57787	18,97
Amérique	752,6	0,20	3800,72	1,14	32286,46	10,60
Total	367934,6	100	333663,9	100	304656,46	100

Source : élaboré par nos soins à partir des Annexes 10, 11,12

Q : Quantités (tonnages)

% : pourcentage

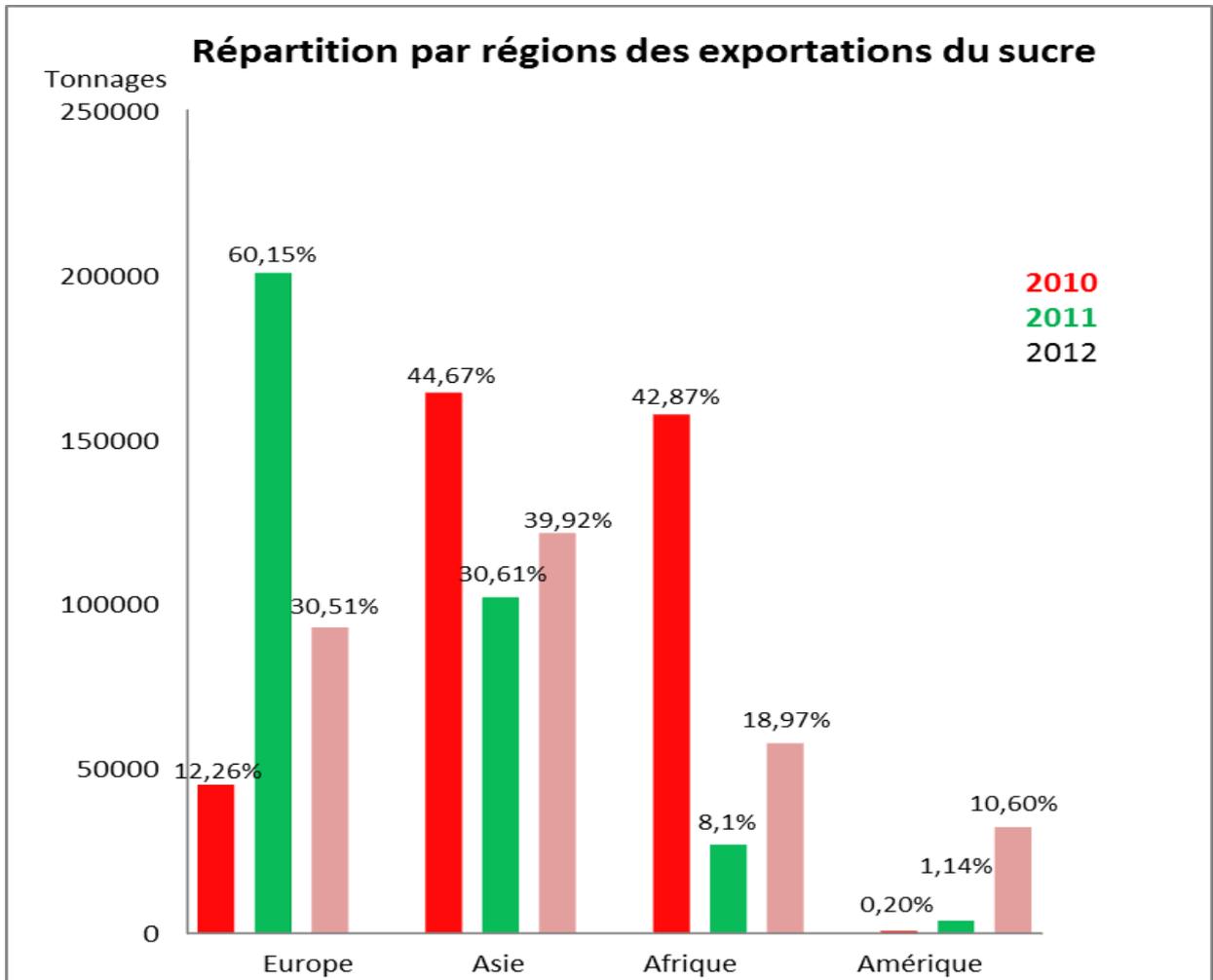
D'après le tableau ci-dessus, on constate une fluctuation des quantités exportées du sucre blanc par l'entreprise CEVITAL vers les différents pays du monde, durant les trois dernières années 2010,2011 et 2012.

le volume des exportations globales de CEVITAL pour l'Europe ,a connu une hausse à hauteur de 12,26% en 2010 passant de 45116Tonnes en 2010 à 200713,86Tonnes en 2011 avec un pourcentage de 60,15% ,et on constate une régression de 30,51 en 2012 (92 956Tonnes) .

La part des exportations vers l'Asie a marqué une quantité de 164 327Tonnes (44,67%), et une baisse en 2011 de 14,06%, accompagnée d'une légère augmentation de 9,31% en 2012.Avec une même interprétation pour l'Afrique ; ses parts passent d' un pourcentage de 42,87% en 2010 à une baisse de 8,1% en 2011,et une reprise de 10,87% en 2012.Les importations de l'Amérique restent très marginales :0,20% en 2010,1,14% en 2011 et une légère augmentation en 2012 soit 10,60%.

Le graphe suivant présente l'évolution des exportations du sucre blanc pour chaque région.

Figure n°10 : Répartition par régions des exportations du sucre blanc de 2010 à 2012.



Source : établi par non soins à partir des données du tableau précédent

A partir de la figure n°10, en comparant entre les trois années 2010,2011 et 2012, on constate qu'en 2010 l'entreprise n'a réaliser que 12,16% du volume d'exportation du sucre blanc vers l'Europe, et qu'elle à réalisée des quantités importantes en 2011 avec un pourcentage de 60,15%. CEVITAL réalise une marge commerciale importante qui s'explique par : la maitrise de la chaine logistique et la politique qualité prix bas. Mais en 2012 le volume des exportations à chuté à, cette perte est de 29,64%, s'explique par la perte des parts de marché, qui est dû à l'agressivité de la concurrence et l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché comme l'Inde, aussi aux fluctuations des prix de la matière première importée.

L'Asie en 2010, occupe une part d'exportation du sucre blanc importante de 44,67%, par contre en 2011, on remarque une chute des exportations de 14,06% soit une part de 30,61%, cette chute implique que, la grande partie des pays de l'Asie centrale surtout (Inde et le Pakistan) sont des producteurs des matières premières du sucre blanc. Donc, il y a une production nationale du sucre blanc et la baisse des importations de ses derniers. En 2012, l'entreprise CEVITAL marque une augmentation de ses exportations d'une part de 39,92%, cette augmentation est due aux quantités importantes exportées vers le moyen orient comme Iraq.

Pour l'Afrique en 2010, accapare d'une part de 42,87%, suivi d'une baisse en 2011 de 8,1%, s'explique par la baisse des demandes de sucre et en 2012, la part de l'Afrique augmente à 18,97% cela s'explique par la découverte de nouvelles parts de marché étranger au niveau de l'Afrique de l'Ouest (Djibouti, Cap vert, la Guinée, etc).

L'Amérique en 2010, 2011 et 2012 est représentée par un seul pays qui est le Canada. En 2010, son volume globale d'exportation ne semble pas très important soit 752,6 Tonnes, sa part est de 0,20%. en 2011, passe à 1,14% puis en 2012, son pourcentage est de 10,60% soit en quantités importantes de 32286,46 Tonnes.

3.5. La contribution de la solution de transport maritime à la performance de l'activité d'exportation de l'entreprise CEVITAL

Le tableau suivant, démontre l'évolution des exportations du sucre par type de livraison durant les quatre années de 2010 à 2013.

Tableau n°14 : Export sucre blanc par type de livraison

Type de livraison	2010	2011	2012	2013
CONV(T)	237142,6	51540	-	54960,00
Tcs(T)	128962	279173,96	304576,46	268534,70
Camions	1830	2950	80	0,10
Total	367934,6	333663,96	304656,46	323494,80

Source : élaboré par nos soins à partir des annexes N° (10+13), (11+14), (12+15), 16

CONV(T) : Tonnage conventionnel.

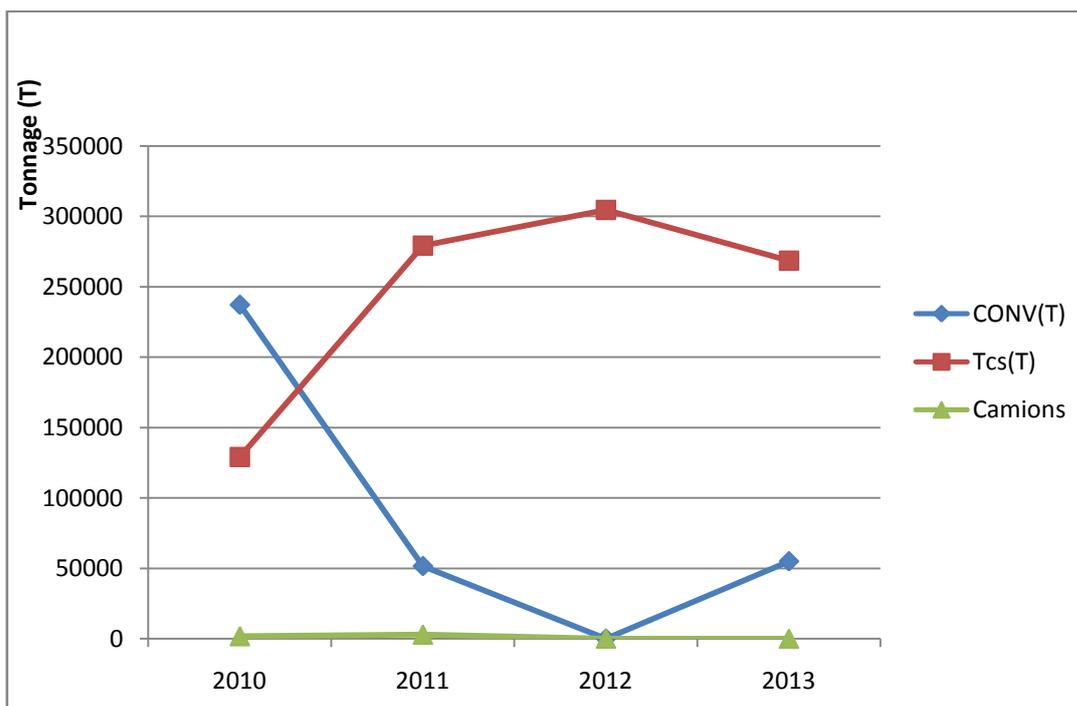
Tcs(T) : Tonnage embarqué par conteneur.

D'après le tableau n°14, on constate une fluctuation des quantités exportées par l'entreprise CEVITAL vers les différents pays du monde, par l'utilisation d'un moyen de

transport maritime avec deux type de livraison ; le container et le conventionnel .et le transport terrestre reste très marginale, soit 0,20% en 2013.

Le volume d'exportation avec l'utilisation de container a connu une augmentation importante, en 2010, le tonnage expédié par TCs est de 128962Tonne, puis il passe en 2012 à 304576,46 tonnes, donc CEVITAL préfère travailler avec des lignes maritimes régulières

Figure n°11 : Export sucre blanc par type de livraison



Source : établi par non soins à partir des données du tableau précédent

La solution de transport la plus utilisé par l'entreprise CEVITAL est celle du transport maritime, qui occupe une part très importante dans l'activité d'exportation de l'entreprise CEVITAL, plus de 98% de ses exportations sont effectuées par voie maritime.

4. Cas d'un risque commercial dans une opération d'exportation de CEVITAL du produit Margarine-Smen par voie maritime vers Havre France

Plusieurs éléments justifient la performance de l'entreprise CEVITAL, cela s'explique par l'efficacité et l'efficience de son activité à l'international, ainsi le principe de la cohérence et la fidélité de ses clients. L'entreprise CEVITAL est rarement où elle soumit au risque à international grâce à sa stratégie suivie dans ses opérations de vente à l'étranger, et cela avec la coordination des traders dans la grande partie de ses processus d'exportation.

La complexité de la fonction de la logistique, ne lui permet pas de répondre à toutes les demandes. Prenant l'exemple d'un risque subit par CEVITAL dans une opération d'exportation vers la France en 2011.

Dans ce cas, après la négociation et la conclusion du contrat de vente entre le département TRADE situé à Alger et le client CEPA SARL, le contrat de vente est conclu sous les clauses sous contrat commercial (annexe14).

Le département TRADE à Alger établie et envoie la notice d'expédition (annexe15) au département logistique export et aux différents services concernés par cette opération à savoir : le service magasinage des produits finis et des services transport. Cette notice est le document déclencheur de toute opération d'exportation, elle reprend tous les détails afférents à cette expédition.

Le tableau ci-dessous résume le contenu de la notice d'expédition

Tableau n°15 : Les informations essentielles de la notice d'expédition (cas margarine-smen)

Vendeur	Qté	Nbre de TCs	Incoterm	Compagnie maritime	Mode de paiement
CEVITAL FOOD	100 tonnes	1TC 20' REEF	CFR port Havre	CMA CGM	L/C Irrévocable

Source : Etabli par nos soins à partir de l'annexe 18

L'incoterm utilisé est le CFR Port Havre, CEVITAL choisi le transporteur (armateur CMA), conclut et supporte les coûts et paye le fret jusqu'au port du Havre.

Le mode de paiement choisi : est le crédit documentaire (lettre de crédit) irrévocable. Ce dernier ne peut être modifié ou annulé sauf si l'exportateur n'a pas respecter ses engagements.

Dans un Credoc irrévocable, sont fixées les dates suivantes (annexe16)

- a. **Date d'ouverture** : 17/06/2011 ;
- b. **Date limite d'expédition de la marchandise** : 10/07/2011 ;
- c. **Délai de présentation des documents** : les 15 jours suivant émission du document de transport mais dans la limite de validité du crédit. Dans ce cas la date butoir de présentation des documents (02/07/2011).
- d. **Date d'embarquement** : 27/07/2011 (annexe17).

L'entreprise CEVITAL n'a pas respecté les dates butoirs inclus de la lettre de crédit suite à la livraison tardive de la marchandise demandée par le client CEPA SARL, ce risque commercial se manifeste dès que les clauses du contrat ne sont pas respectées .donc, chaque retard de livraison par l'exportateur lui entraine un risque de non paiement et l'importateur a refusé de recevoir la marchandise.

➤ **La cause de ce retarde est expliqué par**

Une forte demande sur le marché local du produit Margarine-Smen pour le mois de juillet de cette année (2011), justifié par une forte consommation du produit durant la période du ramadhan.

L'entreprise CEVITAL été dans l'obligation de satisfaire en premier lieu la demande locale, pour passer aux marchés étrangers.

En effet, dans cette période l'entreprise était face à une rupture de stock et en manque de conditionnement (les boites de la margarine-smen), ce qui a entrainé un retard de livraison pour la commande de son client CEPA SARL de France.

Le client de CEVITAL a refusé d'entreprendre la marchandise vu l'importance du retard.

Le directeur de l'entreprise CEVITAL est rentré en négociation avec son client CEPA SARL dans le but de lui revendre la marchandise en lui proposant une remise sur le produit. Le client CEPA SARL a refusé de prendre la marchandise du moment qu'il a perdu ses clients au niveau de son pays.

Section04 : Atouts et limites de CEVITAL à l'export

Comme toute entreprise, CEVITAL dispose des avantages qui lui permettent de faciliter la pénétration des marchés étrangers par l'activité d'exportation, mais aussi des contraintes qui freinent cette dernière. Après avoir étudié l'une de ses opérations de vente à l'international nous avons essayé de proposer quelques recommandations.

1. Les atouts de l'entreprise CEVITAL à l'export

Les facteurs clés de succès de l'entreprise CEVITAL peuvent se résumer dans les points suivants :

- Envergure industrielle, financière et capacité à manager des projets, dans la production et la distribution lui permettant de pénétrer les secteurs d'activités où les barrières sont importantes.

- Maitrise de la technologie : les unités industrielles utilisent les dernières innovations en matière d'automatisation de process. CEVITAL tire avantage concurrentiel et un savoir faire industriel pour pénétrer d'autres secteurs à forte valeur ajoutée et à fort potentiel de croissance grâce à l'efficacité de sa production.
- Choix de site : l'avantage de la localisation est un facteur clé de succès car il représente un avantage comparatif de taille sur le plan logistique, cela s'explique par la proximité des installations portuaires réduisant les coûts de matières importées et des produits finis exportés.
- Force de négociation : la taille de l'entreprise, en raison des parts de marchés investis, comparativement aux entreprises évoluant dans les mêmes secteurs d'activité,
- CEVITAL établit un programme de formation à l'export, en langue étrangère et particulièrement en anglais.
- Présence d'un réseau de distribution, couvrant l'ensemble du territoire national, CEVITAL dispose de sa propre flotte de transport pour le transfert des produits finis aux entrepôts de stockage, mais également pour l'expédition en port.
- Présence d'un réseau de communication : il dispose d'un service de réseau de communication interne informatisé « Outlook » reliant tous ses départements et services, ce qui permet une plus grande fluidité pour la circulation du flux d'informations et une grande interactivité entre les différentes entités.
- La situation géographique : sa situation géographique qui la place au milieu des administrations avec lesquelles elle travaille, à savoir : les services douaniers, la chambre de commerce.
- Forte demande du marché domestique: atout concurrentiel en termes de coût pour pénétrer les marchés régionaux ; CEVITAL dispose d'un marché local d'une forte demande et sur lequel l'entreprise est bien positionnée.

2. Les difficultés rencontrées à l'export par l'entreprise CEVITAL

L'entreprise CEVITAL, dans leur processus d'exportation se trouve confrontée à de nombreuses contraintes :

2.1. Les contraintes liées à la logistique

La fonction logistique n'est pas maîtrisée, cela devient un frein pour l'activité d'export de CEVITAL, différents facteurs entravent la compétitivité internationale de l'entreprise, ces derniers peuvent être engendrés par :

- L'état embryonnaire de la structure « Supply Chain » qui n'a pas encore intégré toutes ses fonctionnalités ;
- Difficultés de trouver des surfaces de stockage supplémentaire, les entrepôts de CEVITAL étant surchargés se font insuffisantes.
- CEVITAL ne dispose pas de manutentionnaires qualifiés pour la manipulation et chargement des marchandises, c'est pour cela qu'elle fait appel à des prestataires de service (hors CEVITAL) ;
- Manque de moyens de manutention moderne et adéquat (exemple : steakers sont loués pour soulever les TCs lors de leurs chargement aux camions) ;
- Programmation approximative des conducteurs et l'indisponibilité des camions entraînant des retards d'arrivée au quai.

2.2. Les contraintes constatées au niveau organisationnel

- La décentralisation de la fonction export, le TRADE à Alger et, la logistique export et commercial export à Bejaia qui ne sont pas gérés par un directeur export ;
- Le manque de spécialisation de métiers (inexistence de fiches de postes précise), le personnel remplit donc des fonctions polyvalentes ;
- Faible coordinations des efforts de ces structures ;

2.3. Les problèmes rencontrés avec les partenaires

- Difficultés d'accès au port de Bejaia causées par l'état de la route et son encombrement,
- Le manque d'équipement pour les compagnies maritimes, parfois, la compagnie maritime prend du temps afin de libérer les conteneurs pour l'entreprise ; la qualité de ce dernier ne répond pas aux normes d'hygiènes et de sécurité exigée ;
- Contraintes persistantes liées aux lourdeurs administratives : douane algérienne prend largement le temps afin d'effectuer les opérations d'emportages et de scellements des conteneurs que l'entreprise CEVITAL veut expédier ;
- Limite et complexité de l'encadrement financier et bancaire de l'acte d'exportation ;
- Manque de communication sur le dispositif incitatif à l'exportation.
-

3. Les recommandations

A partir de notre étude nous avons pu arriver à proposer quelques recommandations qui pourront constituer d'éventuelles solutions aux dysfonctionnements précédemment cités :

- Améliorer le département « Supply Chain » en intégrant la totalité de ses fonctions semble plus que jamais indispensable, CEVITAL, pourrait ainsi favoriser une meilleure

interactivité entre le département transport, expédition et logistique export afin de limiter les défaillances liées aux programmations des chargement et des expéditions ;

- L'acquisition de moyens de manutention semble être indispensable. L'entreprise pourrait par exemple établir un contrat de location prolongé afin de disposer à tout moment de moyens adéquats en matières de manutention lesquels permettront de limiter les retards de chargement ;
- Le recrutement de manutentionnaires qualifiés et/ou la formation du personnel aux techniques de manutention semble être essentiel ;
- Pour éviter tout retard de livraison des TCs, de mise à quai ou d'embarquement, il doit y avoir une bonne entente et collaboration de l'entreprise portuaire avec CEVITAL.
- Le prix de produit exporté devra être compétitif par rapport à la concurrence déjà installé sur le marché.
- La contribution à la formation du personnel comme un point clé pour consolider les échanges entre fournisseurs/clients, car elle vise essentiellement à établir une culture d'entreprise.
- L'aide à une meilleure gestion des équipements qui peut se traduire par des journées d'information et de démonstrations pratiques et techniques au niveau des entreprises Algériennes.
- L'approvisionnement de la matière première de qualité, en se basant sur la qualité de la matière première importée par les industriels et les consommateurs.
- L'encouragement des opérations de partenariat entre les entreprises nationales et les entreprises étrangères, par l'organisation des espaces de rencontres sous forme des : forums, salons, séminaires, foire, etc.

Enfin, comme toute entreprise émergente, CEVITAL est affronté à des handicaps, mais cette dernière a pu les surmonter voir son évolution à travers les années passées. CEVITAL reste le leader en agroalimentaire sur le marché national, ainsi en progression de plus en plus importante sur le marché étranger.

Conclusion du chapitre

Etant le leader sur le marché national aussi bien pour le sucre et les corps gras, CEVITAL a largement prouvé son savoir-faire en la matière, ce qui l'a poussé à explorer de nouvelles possibilités afin de trouver de nouveaux débouchés pour son activité et se développer à l'international.

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

On se basant sur ses ventes sur les marchés étrangers, nous avons amené à suivre l'évolution des exportations par voie maritime pendant une période déterminée, afin de montrer le poids du transport maritime pour l'entreprise CEVITAL.

Conclusion Générale

Tout au long de ce travail, nous avons démontré quelques aspects théoriques portant sur l'explication du commerce international, ses fondements et son cadre institutionnel. Comme nous avons traité une activité à travers laquelle les entreprises s'intègre aux marchés étrangers. L'activité d'exportation ou vendre à l'extérieur du pays n'est pas une tâche facile comme elle paraît, s'internationaliser oblige les entreprises à respecter les règles, les normes, les techniques du commerce international, l'entreprise qui s'intéresse à un marché étranger est confrontée à un grand nombre d'inconnus :

- ✓ Un environnement législatif, monétaire, administratif et financier différent ;
- ✓ Des partenaires souvent inconnus quant à leurs sérieux, leurs situations financières ainsi qu'au respect des engagements qu'ils prennent ;
- ✓ Un éloignement géographique et culturel rendant les relations commerciales plus complexes.

La compétitivité de l'entreprise exportatrice passe par une bonne maîtrise de ses ventes. Gérer efficacement ses opérations d'exportations, c'est économiser du temps, de l'argent et favoriser une utilisation optimale des ressources en devise. Les entreprises choisissent les démarches selon l'importance de l'opération.

Le choix du marché et des clients nécessite une bonne maîtrise du fonctionnement des marchés dans lesquels se situent ces derniers. Pour repérer un marché, l'entreprise doit disposer d'un système d'étude, constitué d'un ensemble de critères d'accès à ces derniers. En revanche, pour capter un client, l'entreprise est obligée de faire une étude des marchés étrangers (le marketing international) et une prospection pour approfondir la connaissance du client.

Le choix de mode de transport et de l'incoterm adéquat au produit exporté, ainsi la police d'assurance pour couvrir les marchandises des aléas auxquels sont exposées, l'emballage pour protéger les produits, prennent une place très importante dans les négociations des contrats dans le commerce extérieur.

L'accomplissement des formalités de dédouanement s'avère une démarche importante car elle constitue l'étape où l'exportateur cède la marchandise au transporteur et l'importateur attend la recevoir pour que se dernier accompli la dernière étape qui est le règlement du montant de la marchandise.

Le mode et la technique de paiement dépendent des habitudes commerciales instaurées entre l'entreprise et son client. Les techniques de paiement les plus utilisées, sont le crédit documentaire, la remise documentaire et le paiement cash, en raison de sécurité qu'ils offrent. L'entreprise engagée dans l'activité d'exportation est exposée à plusieurs risques, parmi ces

risques le risque de non paiement qui peut être résultat du non respect d'une des clauses du contrat de vente par l'exportateur.

La conduite et la gestion des opérations d'exportation sont primordiales et aucune n'a plus ou moins d'importance par rapport à l'autre, mais elles sont complémentaires. La question qui doit toujours se poser est comment une entreprise réussit à réduire ses coûts de production afin que ses produits soient concurrentiels sur le marché étranger, ainsi augmenter ses profits provenant des exportations.

La structure de pénétration des marchés étrangers constitue un choix stratégique pour les entreprises qui souhaitent prendre part dans l'espace commercial inondable. Cela nécessite la réalisation d'une analyse de toutes les conditions de réussite qui dépendent à la fois des capacités internes et des compétences des marchés cibles.

En effet, durant notre stage au sein de l'entreprise CEVITAL, nous avons apporté des éléments de réponses à l'ensemble des questions posées tout au début de notre étude ainsi qu'à notre problématique, et nous avons pu acquérir un certain nombre d'information extrêmement intéressantes et en même temps complémentaires à celle que nous avons déjà eue au cours de notre cursus universitaire.

Le but assigné par cette étude étant de connaître la procédure d'exportation adoptée par l'entreprise CEVITAL, le poids du transport maritime dans son activité d'exportation, ses choix en terme d'incoterm et du mode de paiement, ainsi les risques auxquels est exposée lors de ses opérations de vente à l'international.

A travers le stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL de Bejaia et suite au guide d'entretien que nous avons utilisé tout au long de notre stage, nous avons pu avoir des réponses sur notre problématique au niveau du service transit-export tels que :

- L'importance du contrat de vente dans l'exécution des différentes phases qui amène le transfert des marchandises de CEVITAL jusqu'à ses clients étrangers.
- Le transport maritime demeure le moyen le plus sollicité par l'entreprise CEVITAL dans l'acheminement de ses marchandises avec 98%, ce mode de transport est choisi grâce à la proximité géographique de l'entreprise CEVITAL au port de Bejaia qui lui permet de diminuer les divers frais liés au transport de marchandise, ainsi par rapport au volume de ses exportations.
- Le manque de maîtrise de la politique logistique a fait que l'entreprise s'est retrouvé face à un risque commercial, où CEVITAL n'a pas pu achever l'une de ses opérations d'exportation qui s'est traduit par le risque de non paiement.

Conclusion générale

Compte tenu des moyens dont dispose l'entreprise CEVITAL, tant sur le plan humain, matériel et financier, cette entreprise reste toujours une entreprise ambitieuse et déterminée à se développer à l'international.

Bibliographie

Bibliographie

1- Les ouvrages :

1. AMELON J-L., CARDEBA J-M ., « Défi de l'internationalisation », Ed. Boeck, Paris, 2010.
2. BARRELIER, A., « Exporter : pratique international », Ed. FOUCHER, Paris, 1992.
3. BELOTTI.J, « Le transport international de marchandise », VUIBERT, Paris, 1992.
4. BEGUIN.J-M, BERNAR.D-A, «Essentiel des techniques bancaires», Ed. EYROLLES, paris, 2008.
5. BIALES.M, GOFFIN.R, « Économie générale », Ed. Foucher, Paris.
6. TEULE-MARTINI.C, « La douane, instrument de la stratégie international », ECONOMICA, Paris, 1995.
7. CHEVALIER.D, DUPIL.F, «Transporter à l'international »,1^eédition, FOUCHER, Vanves, 2009.
8. COHEN. C, « Veille et intelligence stratégiques », Sciences Hermès, éd : Lavoisier, France, 2004.
9. GARSUAULT.P et PRIAMIS, « Les opérations bancaires à l'international »,BANQUE éditeur, Paris,2001
- 10.
11. MONOD-Pierre. D , « Moyens et techniques de paiement internationaux »,4^{ème} édition, ESKA ,2006.
12. DIEMER. A, « Principes d'économie politique », Ed. Economica, Paris, 2013.
13. PEYREL.F, « Le transport routier de marchandises », France, Gaeten morin éditeur, 1999.
14. LEGRAND.G, H. MARTINI, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008.
15. LEGRAND.G, H.MARTINI, « Management des opérations du commerce international », 8^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2007.
16. GUILLOCHON.B, KAWECKIA, « Économie internationale : commerce et macroéconomie », Ed. Dunod, Paris, 2003.
17. JOFFRE, P., « L'entreprise et l'exportation », Ed. Vuibert, Paris, 1987.
18. KSOURI. I, « Les Incoterms 2000 »,2^eédition, collection guide plus, Algérie 2006.

19. LAHILLE E., « Au-delà des délocalisations globalisation et internationalisation des firmes », Ed. ECONOMICA, Paris, 1995.
20. LASARY, « Le commerce international à la portée de tous », Paris, 2005.
21. LEGAY.D, « Commerce international», édition NATHAN, Paris, 2011.
22. LEMOINE.R, «Supply chaine ; achat, production, logistique, transport, vente », DUNOD, 2013.
23. M.NGUYEN-THE, « Importer », 4^{ème} édition, EYROLLES, 2011.
24. MANTOUSSE.M, « 100 fiches pour comprendre les sciences économiques », Ed. Bréal, Paris, 2005.
25. MAYHOFER, U., « Management stratégique», Ed. Bréal, 2007.
26. MICHEL GERVAIS, « Stratégie de l'entreprise »,4e édition,. Economica, Paris, 1995.
27. MONOD, D., «Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed, Eska, Paris, 2007.
28. MUCCHIELLI J. L, MAYER.T., « Economie internationale », Ed. Dalloz, Paris, 2005.
29. NAJI.JAMMAL, « Commerce international, mondialisation, enjeux et applications », édition du renouveau pédagogique INC, 2e édition, Canada, 2009
30. NIOSI. «Etude sur l'accompagnement à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises »,université de QUEBEC, Montréal,2011.
31. PASCO. C &.Al, « Marketing international », Ed. DUNOD, Paris, 2007.
32. PASCO. Corine, « Commerce International », Dunod, 4e édition, Paris, 2002.
33. PASCO.C &.Al, « Marketing international », 4e édition, DUNOD, Paris, 2002.
34. PASCO.C, « Commerce international », 2e édition, DUNOD, Paris, 1999.
35. Paveau .J &.al, « Exporter», 24eédition, Foucher, Malakoff, 2013.
36. PISSOORT.W, SAERENS.P, « Initiation au droit international », 1er édition, De Boeck, 2004.
37. RAINELLI M., « Le commerce international », Ed. La Découverte, Paris, 1997.
38. SION.M «Gérer la trésorerie et la relation bancaire », Ed. DUNOD, 4^e. Ed, Paris, 1995.
39. SIROAN, J-M., « l'OMC et la mondialisation des économies », Ed. Economica, Paris, 1998.
40. V.MEYER, C.ROLIN, « Techniques du commerce international », Nathan, Paris, 2000.

2- Les documents :

1. Article 54 du code de commerce algérien.
2. Chambre de commerce international 2010.
3. Documents internes de CEVITAL

3- Les sites internet:

1. Le site de la CAGEX.
2. <http://www.logistiqueconseil.org>
3. www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/AFRI%2042
4. www.douane.gov.dz

Guide d'entretien

Guide d'entretien

- Quelle est la mission précise de votre entreprise actuellement au niveau national et au niveau international ?
- Quelle est la stratégie d'internationalisation adoptée par votre entreprise ?
- Pourquoi vous avez choisis cette stratégie d'exportation ?
- Votre entreprise exporte-elle une partie ou la totalité de sa production ? vers quels pays ? et quels sont les produits exportés ?
- Qui se charge du développement des activités d'exportation ?
- Quelles sont les différents services qui s'occupent de réaliser une opération d'exportation ?
- Quelle est la fonction principale de service transit-export au sein de l'entreprise CEVITAL ?
- Qui se charge d'étude de marché ? quel pays allez-vous retenir ?
- A quoi va vous servir une étude de marché ?
- Quelles sont les points essentiels que l'étude de marché doit faire ressortir ?
- Quelles gammes de produits allez-vous mener à l'étranger ?
- Quel type de commercialisation envisager-vous ? et comment faire connaître vos produits à l'étranger ?
- Connaissez-vous les moyens de prospection à l'étranger ?
- Avec quels moyens de communication l'entreprise CEVITAL communique avec ses clients à l'étranger ?
- Quels sont les avantages compétitifs de vos produits ?
- Faites vous une analyse de la concurrence et des prix ? et sur quelle base se fait le choix du client ?
- Comment trouvez-vous les normes de qualité exigées par le pays de l'exportateur ?
- Comment jugez-vous les formalités administratives pour une démarche d'exportation ?
- Les procédures d'exportation de vos produits sont-elles compliquées ?
- Quels sont les documents envoyés pour l'importateur ?
- Sur quelle base vous déterminez le prix de vente à l'export ?
- Quels sont les différents incoterms utilisés par l'entreprise CEVITAL ? et comment le choix de l'incoterm influence-t-il sur le contrat de vente à l'international ?
- Quel est le mode de paiement que vous utilisez lors d'une opération d'exportation ?

- Comment maîtriser les mécanismes douaniers et les formalités à l'export ? et comment appréciez-vous les droits de douanes et le système fiscal à l'étranger ?
- Comment est organisé le système de transport de votre entreprise au niveau international ?
- Faites-vous appel à des transporteurs indépendants ou des prestataires de services logistiques pour l'activité à l'international ?
- Sur quelle base se fait le choix d'une compagnie maritime ?
- Quels sont les problèmes et les contraintes concernant vos exportations ?
- Votre entreprise CEVITAL bénéficie-t-elle de la politique de soutien à l'export mis en œuvre par le gouvernement ?
- Vous faites-vous recours à quel organisme de promotion de l'exportation ?
- La culture de notre pays freine-t-elle le développement des échanges à l'international ?
- Comment appréciez-vous les coûts d'assurance transport ?
- Quelles sont vos futures planifications en termes de projets ?

Glossaire

Glossaire

Aconier : entrepreneur qui assure le chargement ou le déchargement des navires.

Affrètement (remise de navire) : se distingue du contrat du transport (remise de marchandises). L'affrètement porte sur l'usage et la jouissance du navire par l'affréteur (le « fréteur » met le navire à disposition de l'affréteur) ; le contrat du transport porte sur la marchandise que le chargeur confie au transporteur contre paiement du fret.

Agent maritime : mandataire présentant l'exploitant du navire (armateur ou affréteur) dans toutes les fonctions de l'armement, par exemple : assistance ou capitaine, recherche du fret. Délivrance de la marchandise.

Armateur : celui qui exploite le navire en son nom, qu'il soit ou non le propriétaire.

Cargo : navire transporteur de marchandise.

Chaîne de transport multimodale : organisation d'un transport de marchandises utilisant plusieurs modes de transports différents : par exemple, le transport routier, puis le transport maritime, de nouveau le transport routier.

Chargeur : personne physique ou morale (propriétaire de la marchandise) qui conclut le contrat de transport et remet, dans la plupart des cas, la marchandise au transporteur.

Commissaire d'avaries : expert chargé de déterminer les indemnités de chaque partie au contrat de transport dans les cas d'avaries communes.

Commissionnaire de transport : agent intermédiaire qui organise de façon libre, pour compte d'expéditeur la totalité de transport.

Conférence maritime : association d'armateurs constitués pour fixer les conditions d'exploitation de ligne régulières de navigation.

Connaissance : c'est un contrat passé entre le chargeur et le transporteur maritime de la marchandise.

Consignataire : mandataire salarié de l'armateur ou du propriétaire de la cargaison.

Consignataires de navires : représentant du propriétaire ou de l'affréteur du navire dans un pays étranger ; ils organisent l'escale au port et, dans leurs fonctions d'agents maritimes, procurent le fret que le navire aura à transporter. Ils peuvent donc être en même temps entrepreneurs de manutention.

Conteneur : signifié de façon très large contenant emballage.

Déclaration en douane : acte par lequel une personne manifeste sa volonté d'assigner un régime douanier déterminé à une marchandise importée ou exportée.

Dédouanement : ensemble de formalités par lesquelles des marchandises se trouvent libérées des douanes (formulaire et déclarations à remplir, droits à payer, etc.)

Dépotage : action de vider un conteneur.

Douane : c'est une administration étatique chargée de contrôler le passage des biens et capitaux à travers les frontières.

Droits de douane : droit perçus sur les marchandises importées lorsqu'elles sont mises à la consommation.

Empotage : remplissage d'un conteneur.

Entrepôt : lieu de réception, stockage et de préparation des produits avant leurs livraisons aux clients.

Fret : la marchandise proprement dit, mais aussi le prix de transport proprement dit (taux de fret.)

Fret marchandise : marchandise transportée.

Frètement : mise en location du navire par son propriétaire, parallèlement à l'affrètement, prise en location d'un navire.

Incoterm : contrat commercial, utilisé dans le commerce international, établissant les responsabilités de l'acheteur et de vendeur en matière de transport.

Inter modalité : mise en œuvre successive de plusieurs modes de transport à l'aide de moyens permettant d'éviter les ruptures de charge.

Ligne régulière : (par opposition aux navires affrétés ou « tramping ») : service assuré par une compagnie maritime, ces navires naviguant à intervalles réguliers entre des ports déterminés. La desserte maritime est organisée selon un itinéraire fixe. Les ports identifiés à desservir l'étant à une fréquence déterminée. Le chargeur (industriel ou commerçant) désirant utiliser ces lignes s'accorde avec l'armateur sur ces conditions de transport.

Liner terme : réglementation des tarifications pour le transport maritime international.

Navire : engin de navigation, au même titre qu'une personne physique, il a un nom, domicile et nationalité.

Palan : moyen de levage propre à élever et déplacer des charges. L'expression sous palan désigne la livraison des marchandises d'un moyen de transport vers l'autre.

Shipping : englobe tout ce qui s'attache au navire (ship) et au commerce maritime.

Tramping : service de transport maritime à la demande, c'est à dire que le navire est affrété au voyage ou à temps. Ce type de service concerne le transport du pétrole, des minerais de fer, du charbon et des céréales. Il s'oppose à la ligne régulière.

Transi time : durée de passage d'un navire ou d'une marchandise dans un port.

Transitaire maritime : représentant portuaire du propriétaire de la marchandise et responsable des opérations liées au transit.

Transitaire : intérimaire entre l'entreprise et les douanes s'occupant essentiellement du transport des marchandises. Il veille à la bonne marche des livraisons et assiste son client auprès des douanes, en cas de litige.

Vrac : il s'agit, soit des liquides : surtout produits pétroliers, soit des solides : minerais et combustibles minéraux solides, engrais et nourriture pour le bétail, céréales.

Annexes



Spa

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

COMMERCIAL INVOICE

Invoice n°: **SCWS14012/1**
Date : **26/01/2014**
Client :
Address: **11 RUELLE DU COUCHANT
1207 GENEVE- SUISSE**

Client reference no:

Description of goods	Unit	Quantity	FOB Price/Unit (USD)
White Refined Sugar Min 99.8 polarization Max 45 Icumsa Max 0.04 ashes Max 0.04 Moisture In 5 x 20FT Containers	Metric Ton	100,00	471,46
TOTAL FOB BEJAIA			USD 47 146,00

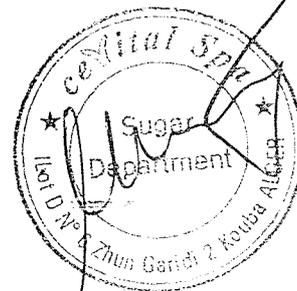
The present invoice is issued for the amount of
Forty seven thousand one hundred forty six US dollars

The Housing Bank
DOMIC
Alger Le: 26/01/2014
162201/2014 1 00031 USD

Loading port: Bejaia
Country of origin: Algeria
Port of Discharge: Limassol
Country of Destination: Cyprus
Shipment period: January 20th, February 2014

Method of Payment: **100% cash transfer**
Condition of Payment: **Within 180 days from the date of the bill of lading**

Beneficiary: CEVITAL SPA, Nouveau Quai, Port de Bejaia, 06000 Bejaia, Algeria
Bank details: **HOUSING BANK**
Address: **16, rue Ahmed Ouaked, Dély Ibrahim, Algiers, Algeria**
Account: **031 00101 1400000856 38**
SWIFT code: **HBHODZAL**



NOTICE OF EXPEDITION

SCWS14012/1

Date: 23/01/2014

Client: ENERGY COMMERCE BV
Address : SKOR INTERNATIONAL SA, 11 Ruelle du Couchant
 1207 Geneva, Switzerland
 Tel.: +79 407 16 98 Email: trading@skor-int.com

Client Ref#:**Executed by:** Zaki BELAÏD**Phone ext:**

1715

Commodities: White Refined Sugar
Specifications: Min 99.8 pol. Max 45 icu. Max 0.04 ashes Max 0.04 moist
Tonnage: 100 **Bag type:** Big Bag
Total unit: 100 **Unit/20 FTx** 20
20 FT #: 5 **Tonnage/20 FT:** 20

Markings: Trilingual **Pallets:** Fumigated
Surveyors: SGS **Delivery:** Containers

Nomination date: 23/01/2014 **Shipment period:** February 2014
Sailing week: Week 6 **Sailing incoterm:** FOB
POD: Limassol **Destination:** Cyprus
Shipping line: MSC **Vessel/Voyage #:** TOKATA 402R

Documentary instructions:

Type of Document	Entities	Original #	Copies #
Commercial Invoice	Commodities	2	1
BL	Maersk	3	3
Certificate of Origin	CCI Bejaia	1	2
Packing List	SGS	1	2
Health Certificate	Manufacturer	1	2
Certificate of Quality, Quantity and Weight	SGS	1	2
Certificate of Analysis	SGS	1	2
Phytosanitary Certificate	Manufacturer	1	2

Shipping instructions:

Goods description: 100 MT of White refined sugar Min 99.8 polarization. Max 45 icumsa. Max 0.04 ashes Max 0.04 moisture

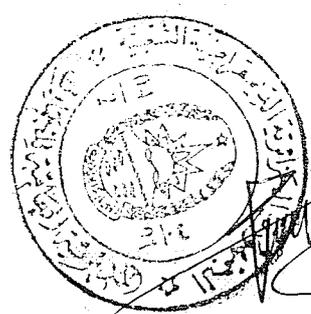
B/L Marked:

Shipped on board
 Agent at destination
 Free days at destination

Shipper: Cevital Spa
Consignee: To Order
Notify: ENERGY COMMERCE BV
 MAURITSSTRAAT 9
 4811 EN BREDA
 THE NETHERLANDS
 +3176 5221155

Remarks:**Consultation & modification : Fériel Ait-Adjedjou - Assad Matallah**

Office des Eaux Moulouhi quartier segher - Béjaïa -
BP 070 BEJAIA RP
RC N° 00 13082-B-00
Tél : 213 (0)34.21.42.24
Fax : 213 (0)34.21.49.53
E-mail : info@bejaia.com.dz



*De l'écarter si vous le pouvez de la
de Commencez
il ya lieu de prévoir cette ppa la
de l'annexe des Argence
de 03.03.13
de l'annexe
M. Benfrikha*

Nous vous remercions par avance
Veuillez agréer Monsieur nos salutations distinguées.

Monsieur
nous vous remercions par avance nous aurons la mise à disposition de 200
conteneurs pour l'exportation de 1:000000 Kgs de sucre à destination
de l'Algérie.

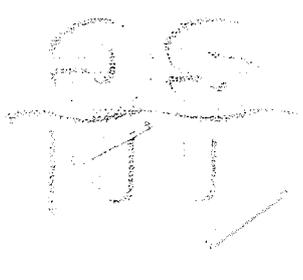
OBJET : Mise à disposition conteneur vide

Monsieur
L'INSPECTEUR PRINCIPAL
DES BRIGADES DES DOUANES
BEJAIA

Béjaïa, le 03/03/2013

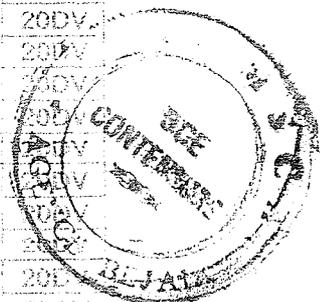
Algeria

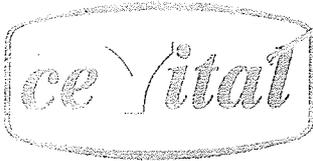
SAKIL M&A Mediterranean Shipping Company



bis. 01.

1	CAIU2713120	20DV	49	FSCU7052185	20DV	117	MEDU1713511	20DV
2	CAIU2778003	20DV	51	FSCU7476657	20DV	119	MEDU1790982	20DV
4	CAIU2767330	20DV	62	CATU6085263	20DV	120	MEDU1790430	20DV
5	CAIU2813960	20DV	63	SATU4288894	20DV	121	MEDU1817155	20DV
6	CAIU2806889	20DV	64	GATU1035548	20DV	122	MEDU1822972	20DV
7	CAIU2808120	20DV	65	CATU1075528	20DV	123	MEDU1826983	20DV
8	CAIU2113446	20DV	66	GATU1178470	20DV	124	MEDU1834780	20DV
9	CARU2167443	20DV	67	GLDU2240552	20DV	125	MEDU1849649	20DV
10	CARU2194623	20DV	68	GLDU2312117	20DV	126	MEDU1860273	20DV
11	CARU2742373	20DV	69	GLDU2316283	20DV	127	MEDU1956288	20DV
12	CARU3660201	20DV	70	GLDU2317314	20DV	128	MEDU2001734	20DV
13	CATU3003274	20DV	71	GLDU3086333	20DV	129	MEDU2003897	20DV
14	CAXU8108932	20DV	72	GLDU3250597	20DV	130	MEDU2015173	20DV
15	CAXU6115799	20DV	73	GLDU3442683	20DV	131	MEDU2016673	20DV
16	CAXU6214256	20DV	74	GLDU3541714	20DV	132	MEDU2066340	20DV
17	CAXU6306352	20DV	75	GLDU3660333	20DV	133	MEDU2064882	20DV
18	CAXU6347726	20DV	76	GLDU3694631	20DV	134	MEDU2102642	20DV
19	CAXU6369396	20DV	77	GLDU3815986	20DV	135	MEDU2126259	20DV
20	CAXU6400902	20DV	78	GLDU3816200	20DV	136	MEDU2142368	20DV
21	CAXU6471552	20DV	79	GLDU3819370	20DV	137	MEDU2151903	20DV
22	CAXU6566560	20DV	80	GLDU3958441	20DV	138	MEDU2167710	20DV
23	CAXU6676866	20DV	81	GLDU3981117	20DV	139	MEDU2173266	20DV
24	CLHU2230196	20DV	82	GLDU5037153	20DV	140	MEDU2182421	20DV
25	CLHU2711437	20DV	83	GLDU5056533	20DV	141	MEDU2209348	20DV
26	CLHU3238008	20DV	84	GLDU5087576	20DV	142	MEDU2212647	20DV
27	CLHU3330136	20DV	85	GLDU5099654	20DV	143	MEDU2214350	20DV
28	CLHU3744966	20DV	86	GLDU5292776	20DV	144	MEDU2230509	20DV
29	CLHU3812890	20DV	87	GLDU5315423	20DV	145	MEDU2233832	20DV
30	CRSU1433486	20DV	88	GLDU5512227	20DV	146	MEDU2256300	20DV
31	CRXU1153492	20DV	89	GLDU5540419	20DV	147	MEDU2309521	20DV
32	CRXU1877060	20DV	90	GLDU5618900	20DV	148	MEDU2314127	20DV
33	CRXU1929845	20DV	91	GLDU5437862	20DV	149	MEDU2331850	20DV
34	CRXU2187985	20DV	92	GLDU9462171	20DV	150	MEDU2332250	20DV
35	CRXU2902487	20DV	93	IPXU3130498	20DV	151	MEDU2376216	20DV
36	CXDU1168746	20DV	94	IPXU3131914	20DV	152	MEDU2414553	20DV
37	CXDU1234746	20DV	95	IPXU3634280	20DV	153	MEDU2426259	20DV
38	CXDU1235588	20DV	96	IPXU3775901	20DV	154	MEDU2441918	20DV
39	CXDU1256410	20DV	97	IPXU3685546	20DV	155	MEDU2582351	20DV
40	CXDU1396664	20DV	98	IPXU3056010	20DV	156	MEDU2624499	20DV
41	CXDU1396548	20DV	98	IPXU3980301	20DV	157	MEDU2638050	20DV
42	CXDU1420626	20DV	100	MEDU1028324	20DV	156	MEDU2638430	20DV
43	CZU2743721	20DV	101	MEDU1057338	20DV	159	MEDU2688336	20DV
44	DFSU2738962	20DV	102	MEDU1085319	20DV	160	MEDU2693390	20DV
45	DFSU2927162	20DV	103	MEDU1116639	20DV	161	MEDU2742683	20DV
46	DFSU2997404	20DV	104	MEDU1132581	20DV	162	MEDU2811750	20DV
47	DRYU2502844	20DV	105	MEDU1165260	20DV	163	MEDU2822170	20DV
48	DRYU2505020	20DV	106	MEDU1211701	20DV	164	MEDU2861096	20DV
49	FCIU2162680	20DV	107	MEDU1263310	20DV	165	MEDU2860232	20DV
50	FCIU2468963	20DV	108	MEDU1266923	20DV	166	MEDU2868758	20DV
51	FCIU2763240	20DV	109	MEDU1283943	20DV	167	MEDU2914213	20DV
52	FCIU3973337	20DV	110	MEDU1288130	20DV	168	MEDU2935150	20DV
53	FCIU4350054	20DV	111	MEDU1298438	20DV	169	MEDU2970402	20DV
54	FCIU4352630	20DV	112	MEDU1319530	20DV	170	MEDU2987160	20DV
56	FCIU4448439	20DV	113	MEDU1283329	20DV	171	MEDU3003773	20DV
56	FCIU4592720	20DV	114	MEDU1529481	20DV	172	MEDU3018155	20DV
57	FSCU3457430	20DV	115	MEDU1582275	20DV	173	MEDU3086823	20DV
58	FSCU3481531	20DV	115	MEDU1661970	20DV	174	MEDU3103612	20DV





T.COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA

Nouveau Quai Port de Béjaia, Béjaia, Algérie. Tél : +213.(0) 34.20.20 00 Fax : +213.(0)34.22.07.52

ital.com-www.cevital.com-info@cevital.com

Annex 04

Réf : Scws12008/11

Bejaia, le 04/11/2012

A Vuouuine et referer en notes et appose

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

Objet : Autorisation d'emportage et scellement de **11 TCS** contenant Sucre Blanc
Et ce, sur le site CevitalNv Quai Port de Bejaia.

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser à empoter
11 TCS 20'Dry en sucre et de procéder au scellement sur site de ces derniers dans le
cadre d'une exportation à destination de **CANADA**.

1	DFSU2840502	4	MEDU2061883	7	MEDU6267018	10	MSCU6964783
2	GLDU3447457	5	MEDU2258297	8	MSCU1559474	11	TGHU1909676
3	MEDU1008349	6	MEDU2287253	9	MSCU6469408	6	

Scellés

1	1165381	4	1165384	7	1165387	10	1165390
2	1165382	5	1165385	8	1165388	11	1165391
3	1165383	6	1165386	9	1165389		

Comptant sur votre habituelle collaboration,

Veuillez agréer, Monsieur l'inspecteur principal, l'expression de nos salutations.

DOUANE

Le Département Export

- Accordé s/ contrôle de la B^{de} commerciale en présence d'un agent obligatoire.

- Vérification des scellés énumérés.

- Il y a lieu de présenter cette B^{de} à la B^{de} concernée des signatures.

Siège Alger:

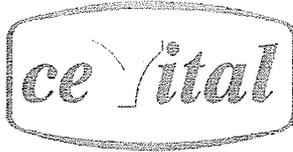
Ilôt N°6 - ZHUN GARIDJ II Kouba / ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE.

00.213(0) 21.56.38.02 / 80/90-56.37.10/56.37.80 / 00.213(0)21.56.38.24/56.37.55/56.38.20/56.38.14

W. BAABAR

IV

Annexe -05-



SPA
NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA 06000 BEJAIA ALGERIE
TEL : +213 34 20 20 00 FAX : +213 34 22 06 96

Bejaia, 14/05/2014

PACKING LIST
EXPEDITION TOWARDS BAHRAIN PORT / KINGDOM OF BAHRAIN
CONTRACT N° SCVOSO14001/1

CONSIGNEE : ALMEER GROUP
ADRESS: P.O. BOX 512, MANAMA, KINGDOM OF BAHRAIN

Description of Product :

1 CONTAINER 40' OF SUNFLOWER OIL BRAND ALMUNTAZAH , PACKED ON 1.8L
AS PER PROFORMA INVOICE SCVOSO14001/1 DATED 19/03/2014

Containers TC 40'	Description of Goods	Number of cartons / pallet	Number of cartons /TC 40'	Net weight (Kg)	Gross weight (Kg)
	100% Sunflower oil Brand ALMUNTAZAH 1.8L x 6 bottles	80	1600	16 345,76	18 016,80
Total Quantity				16 345,76	18 016,80

Total number of pallets : 20

Total number of cartons : 1600

Siège Alger :

✉ : Bât N°6 – ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE.

☎ : 00.213(0) 21.56.38.02 / 📠 : 00.213(0)21.56.38.24

V

Annexe - 1

MSCA SARL أم أس سي أ

Siège Social : 38/40, Rue Didouche Mourad. Alger.

BON DE MISE A QUAI

7
Sous 11025/6

N° 910560

AGENCE DE: Bejaia

Remis par : MSCA

Pour compte de : MSCA

Pour être chargé sur : MSCA

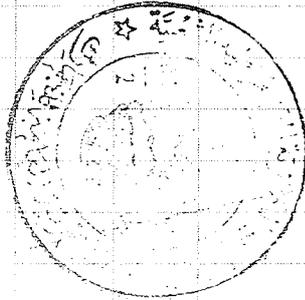
A destination de : ITALY (ou autre)

Aux clauses et conditions des connaissements de l'armement MARITIMES dont le chargeur déclare avoir pris connaissance et qu'il accepte entièrement.

**NOTE
DE PERMIS
(SOUCHE)**

Marques	Numéros	Nbr.	Nature des colis et contenu	Long.	Larg.	Haut	Cubage	Poids	Valeur observations ou reserves
			Boites CNT 1000 Sac. Blanc Blue en Bag B.						

17 JUN 2011



Cette déclaration, signée par la chargeur, doit être remise à la société avant tout dépôt de marchandises à quai

Les marchandises sont remises aux conditions indiqués au dos que les chargeurs déclarent accepter

UNE DECLARATION PAR CONNAISSEMENT

Présence indispensable du chargeur à l'embarquement

Signature 20

Signature du chargeur

**SARL MSCA
AGENCE BEJ
BON A EMBARQUER**

Resu le
17/06/2011

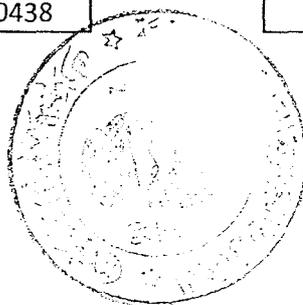


-01-

Contrat n° : SCWS11025/6

1	AMFU3000230
2	MEDU1639895
3	MEDU1657271
4	MSCU3659929
5	MSCU2935149
6	MEDU3546636
7	TGHU1914008
8	MSCU3852100
9	MEDU3386775
10	TRLU8880614
11	MEDU3258115
12	MSCU0109087
13	MEDU2156865
14	MEDU3519203
15	CAXU6218755
16	MSCU1968533
17	MSCU2447519
18	MSCU6417731
19	MSCU3330620
20	MEDU3118767
21	MEDU3807215
22	MSCU6425230
23	MSCU3871590
24	MSCU1754608
25	MSCU3870438

26	MSCU6491422
27	TRLU8932404
28	MEDU3358177
29	MSCU1651359
30	MEDU3361329
31	MEDU2309408
32	MEDU3878918
33	MSCU3047395
34	MEDU2019076
35	MEDU3375770
36	MEDU6053910
37	MSCU6051357
38	MEDU6040071
39	MSCU3842755
40	TGHU2539581
41	MSCU0131305
42	MSCU1625370
43	MEDU2448471
44	MSCU3749540
45	MSCU6719195
46	MSCU2488333
47	MSCU6320986
48	MSCU6961640
49	MSCU1549590
50	MEDU3262521



SARL MS
AGENCI
BON A EMBARQUER



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.
 Website: www.mscshipping.com

BILL OF LADING No. MSCU/BJ000231
ORIGINAL

SHIPPER:
 CEVITAL SPA
 NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA 06000 BEJAIA, ALGERIA.

NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL BILLS OF LADING: 3/TREE
 CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: NIL
 FCL/FCL
 Lloyds/Imo number = 9347970
 SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT
 FREIGHT PAYABLE ELSEWHERE BY GENEVA
 14 DAYS OF FREE DEMURRAGE
 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (CYPRUS) LTD
 CLEOVOULOU BLDG
 57, OMONIAS AVENUE
 P.O. BOX 55705
 3780 LIMASSOL CYPRUS

TO ORDER: TO ORDER

TO ORDER: ENERGY COMMERCE BV
 MAURITSSTRAAT 9
 4811 EN BREDA
 THE NETHERLANDS

VESSEL & VOYAGE NO. TOKATA YB402R	PORT OF LOADING BEJAIA	PLACE OF RECEIPT XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
BOOKING REF. BJA/376/14/019	SHIPPER'S REF. LIMASSOL	PLACE OF DELIVERY XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages), if applicable	Gross Cargo Weight	Measurement
MEDU2458211/20'DV TARE: 2280 kg Seal:002347614	5x 20' CNTR(S)'S.T.C. 100 MT OF WHITE REFINED SUGAR MIN 99.8 POLARIZATION MAX 45 ICUMSA. MAX 0.04 ASHES MAX 0.04 MOISTURE STUFFED IN 05X20FT CONTAINERS NUMBER OF BIG BAGS: 100 NUMBER OF CONTAINERS: 05 GROSS WEIGHT: 100.215 MT NET WEIGHT: 100.000 MT 20 BAGS	20043,000 KG	
MSCU0182154/20'DV TARE: 2000 kg Seal:002347615	20 BAGS	20043,000 KG	
MSCU1937770/20'DV TARE: 2280 kg Seal:002347618	20 BAGS	20043,000 KG	
MSCU6485815/20'DV TARE: 2000 kg Seal:002347616	20 BAGS	20043,000 KG	
MSCU6817709/20'DV TARE: 2280 kg Seal:002347617	20 BAGS	20043,000 KG	
TOTAL TARE: 10840,00 KG	TOTALS	100215,000 KG	

FREIGHT & CHARGES: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 18)

RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition in accordance with the stated herein the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Cargo's Receipt on Carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt to the Port of Loading or the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. RECEIVING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS HEREIN PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL BOUND BY THE MERCHANT.

If this is a negotiable Bill of Lading, the Bill of Lading and original Bill of Lading may encurred must be surrendered by the Merchant to the Carrier at the Port of Delivery or outstanding Freight and charges in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of this original Bill of Lading to the consignee, with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable.

DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3)

CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rovd by Carrier - see Clause 14.1)

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.

PLACE AND DATE OF ISSUE
 BEJAIA, 05/02/2014

SHIPPED ON BOARD DATE
 29/01/2014

MEDITERRANEAN SHIPPING CO.
 MSCA BEJAIA

Annexe 2



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire - Democratic and Popular Republic of Algeria



الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

N° 023/14 رقم
Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie- Algerian Chamber of Commerce and Industry

شهادة منشأ

Date :09/02/2014..... تاريخ

Certificat d'origine / Certificate of origin

<p>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) /Consignor / المرسل CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA</p>	<p>2. Producteur (nom, adresse, pays) / Producer/ المنتج CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA</p>	
<p>3. Destinataire (nom, adresse, pays)/ consignee / المرسل إليه ENERGY Commerce B.V. Mauritsstraat 9 4811 EN BREDA / THE NETHERLANDS +31 76 522 11 55</p>	<p>4. Pays d'origine/ Country of origin / بلد المنشأ BEJAIA / ALGERIA</p>	
<p>5. Détails de transport / Transport details/ تفاصيل الشحن EXPEDITION BY SEA</p>	<p>6. Remarques/ Remarks / ملاحظات</p>	
<p>7. وصف الطرود و أرقام الطرود، عدد ونوع و أرقام الطرود، العلامة التجارية، وصف السلع ; N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises Item number; marks, numbers, numbers and kinds of packages; description of goods 100 MT OF WHITE REFINED SUGAR Min 99.8 polarization, Max 45 ICUMSA. Max 0.04 ashes Max 0.04 moisture NUMBER OF CONTAINERS: 05 20 M/T per container Gross weight : 100.215 M/T Net weight : 100.000 M/T Number of big bags : 100</p>	<p>8. الوزن أو الكمية Poids brut ou quantité weight or quantity 100 215.00 Kg</p>	<p>9. رقم و تاريخ الفاتورة N° et date de la facture/ Invoice's number and date SCWS14012-1</p>
<p>10. تصديق الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة Certificat de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie / Certificate of the Algerian Chamber of Commerce & Industry   10 FEB. 2014</p>	<p>11. Déclaration de l'exportateur / Exporter declaration / تصريح المصدر / Le soussigné déclare que/ The undersigned declare that يصرح الموقع أنا ما كان التفاصيل والمعلومات الواردة أعلاه صحيحة، أن كل السلع أنتجت في: les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en/ the particulars and information above is accurate, that all these goods were reproduced in: ALGERIA..... (Pays/country / البلد) موجهة للتصدير نحو Et destinées à être exportées vers/ And intended to be exported to CYPRUS..... (Pays/country / البلد) المكان والتاريخ، توقيع المصريح Lieu et date, signature du signataire habilité/ Place and date, signature of authorized signatory  BEJAIA LE: 24/01/2014</p>	
<p>Date et signature/ Date & signature / التاريخ و التوقيع</p>		

Acheteur	Ref. Facture	Nbr Expédition	Conditionnement	Compagnie de transport Int	Tonnage	Incofem	Nbre Total TCS / Camion	Split	Pays / Port Dechargement	Date d'Expedition Contractuelle
----------	--------------	----------------	-----------------	----------------------------	---------	---------	-------------------------	-------	--------------------------	---------------------------------

SUCRE BLANC CRISTALISE

CARGILL B.V	SCWS10001/1	1	sacs 50kg	MSC	250	CFR	10	1	Salalah / Oman	12-janv
CARGILL B.V	SCWS10001/2	1	sacs 50kg	MAERSK	500	CFR	20	2	Colombo / Sri Lanka	22-01-2010
CARGILL B.V	SCWS10001/3	1	sacs 50kg	MSC	5000	FOB	200	2	Moundra / INDIA	1-15/02
CARGILL B.V	SCWS10001/4	1	sacs 50kg	MSC	1250	CFR	50	4	Colombo / Sri Lanka	01-fevr
CARGILL B.V	SCWS10001/5	1	sacs 50kg	MSC	1250	CFR	50	4	Colombo / Sri Lanka	01-fevr
CARGILL B.V	SCWS10001/6	1	sacs 50kg	MSC	250	CFR	10	1	Colombo / Sri Lanka	01-fevr
CARGILL B.V	SCWS10001/7	1	sacs 50kg	MSC	1625	CFR/FOB	65	3	Colombo / Sri Lanka	01-fevr
CARGILL B.V	SCWS10001/8	1	sacs 50kg	CMA	1600	CFR	40	1	Aqaba / JORDANIE	21-23-01
CARGILL B.V	SCWS10001/9	1	sacs 50kg	CMA	1000	CFR	40	1	Aqaba / JORDANIE	21-23-01
CARGILL B.V	SCWS10001/10	6	sacs 50kg	MSC	10400	FOB	416	6	Moundra / INDIA	1-20-02
CARGILL B.V	SCWS10001/11	1	sacs 50kg	MAERSK	200	CFR	8	1	Algeciras / Spain	05-02-2010
CARGILL B.V	SCWS10001/12	1	sacs 50kg	MAERSK	200	CFR	8	1	Algeciras / Spain	19-02-2010
CARGILL B.V	SCWS10001/13	1	sacs 50kg	MSC	750	FOB	30	2	Colombo / Sri Lanka	05-02-2010
CARGILL B.V	SCWS10001/14	1	sacs 50kg	MSC	750	FOB	30	2	Colombo / Sri Lanka	05-02-2010
CARGILL B.V	SCWS10001/15	1	sacs 50kg	MAERSK	625	FOB	25	1	Qasim / Pakistan	23-02-2010
CARGILL B.V	SCWS10001/16	1	sacs 50kg	MSC	1000	FOB	40	1	DAR ES SALAAM	01-15-03/2010
CARGILL B.V	SCWS10001/17	1	sacs 50kg	MSC	1000	FOB	40	1	DAR ES SALAAM	15-31-03-2010
CARGILL B.V	SCWS10001/18	1	sacs 50kg	MAERSK	1000	FOB	40	1	Chennai / INDIA	1-7-03/2010
CARGILL B.V	SCWS10001/19	1	sacs 50kg	MSC	850	FOB	34	1	Tartous/Syrie	Fev-Mars 2010
CARGILL B.V	SCWS10001/20	1	sacs 50kg	MSC	1000	CFR	40	2	Tartous/Lattakia/Syrie	
CARGILL B.V	SCWS10001/21	1	sacs 50kg	MSC	1000	CFR	40	1	Lattakia/Syrie	mars-10
CARGILL B.V	SCWS10001/22	1	sacs 50kg	MSC	2000	CFR	80	2	Alexandria/Egypt	24-03/2010
CARGILL B.V	SCWS10001/23	1	sacs 50kg	MSC	625	FOB	25	1	Famatave/Madagascar	mars-10
CARGILL B.V	SCWS10001/24	1	sacs 50kg	MSC	1700	CFR	68	2	Alexandria/Egypt	24/03/2010
CARGILL B.V	SCWS10001/25	1	sacs 50kg	MSC	1125	CFR	45	2	Bengazi/Lybia	mars-10
CARGILL B.V	SCWS10001/26	1	sacs 50kg	MSC	1275	CFR	51	2	Djebel Ali/Dubaï	Mars-avr.2010
CARGILL B.V	SCWS10001/27	1	sacs 50kg	MSC	125	FOB	5	1	Famagusta/Cyprus	Mars-avr.2011
CARGILL B.V	SCWS10001/28	1	sacs 50kg	MAERSK	250	CFR	10	1	Haydar Pacha/Istamboul	Avr.2010
CARGILL B.V	SCWS10001/29	1	sacs 50kg	MSC	500	CFR	20	1	Cape/South Africa	Avr.2010
CARGILL B.V	SCWS10001/30	1	sacs 50kg	MSC	250	CFR	10	1	Dubaï / South Africa	Avr.2010
CARGILL B.V	SCWS10001/31	1	sacs 50kg	MSC	1500	CFR	60	1	Tartous/Syrie	Avr.2010
CARGILL B.V	SCWS10001/32	1	sacs 50kg	MSC	500	CFR	20	1	Poti / Georgia	Avr.2010
CARGILL B.V	SCWS10001/33	1	sacs 50kg	MAERSK	250	CFR	10	1	Qasim / Pakistan	Avr.2010
DANONE/ARABIE SAOUDITE	SCWS 10002	1	sacs 50kg	CMA	25	CFR	1	1	Dammam/Ar Saoudite	mars-10
DANONE/ARABIE SAOUDITE	SCWS 10002	A	sacs 50kg		350		14			
DANONE/ARABIE SAOUDITE	SCWS 10002	B	sacs 50kg		350		14			
DANONE/ARABIE SAOUDITE	SCWS 10002	C	sacs 50kg	MSC	375	CFR	15	1	Dammam/Ar Saoudite	
EL RABHA / LYBIA	SCWS10003	1	sacs 50kg	CONV	2350	CFR	MV BURAK	1	Trapol / Lybia	Avr.2010

OCT / TUNISIA	SCWS 10004	A	sacs 50kg	CONV	7000	CFR	FLECHE SAGBAS	1	Sousse / Tunisie	15/04/2010
OCT / TUNISIA		B	sacs 50kg	CONV	6300	CFR	ESTRAI	1	Sousse / Tunisie	NAI
BUNGE	SCWS 10005	A	sacs 50kg	CMA	500	CFR	20	1	Ploce / Croatia	04/05/2010
BUNGE		B	sacs 50kg	CMA	500	CFR	20	1	Ploce / Croatia	04/05/2010
BUNGE		2	sacs 50kg	MAERSK	1900	CFR	40	1	Aqaba / JORDANIE	24/05/2010
BUNGE		3	sacs 50kg	MAERSK	1000	CFR	40	1	Aqaba / JORDANIE	31/05/2010
BLUE DIAMOND TRADING	SCWS 10006-NR	1		150 MAERSK		CFR		1	Middle East	15/06/2010
BLUE DIAMOND TRADING		1	sacs 50kg	150 CMA		CFR		1	Middle East	15/06/2010
BLUE DIAMOND TRADING		1		100 ??		CFR		1	Middle East	15/06/2010
SOTUBI	SCWS 10007	4	sacs 50kg	Fleche BLEUE	540	EXWORK	20	1	TUNISIE	Avr-Mar 2010
SOTUCHOC	SCWS 10008	4	sacs 50kg	Fleche BLEUE	540	EXWORK	20	1	TUNISIE	Avr-Mar 2010
CARGILL B.V	SCWS10009-1	A		MSC	625	CFR	25	1	Jebel Ah / UAE	05/06/2010
CARGILL B.V		B	sacs 50kg	MSC	625		25	1	Jebel Ah / UAE	
CARGILL B.V		C		MSC	625		25	1	Jebel Ah / UAE	
CARGILL B.V		D		MSC	625		25	1	Jebel Ah / UAE	
CARGILL B.V	SCWS10009-2	1	sacs 50kg	CMA	625	CFR	25	1	Lattakia/Syrie	07/06/2010
CARGILL B.V	SCWS10009-3	1	sacs 50kg	CMA	625	CFR	25	1	Lattakia/Syrie	07/06/2010
CARGILL B.V	SCWS10009-4	1	sacs 50kg	CMA	1000	CFR	40	1	Aqaba / JORDANIE	09/06/2010
CARGILL B.V	SCWS 10009-5	1	sacs 50kg	MSC	1250	CFR	50	1	Beirut / LEBANON	10/06/2010
CARGILL B.V	SCWS 10009-6	1	sacs 50kg	CMA	1000	CFR	40	1	DAR ES SALAAM	17/06/2010
CARGILL B.V	SCWS 10009-7	1	sacs 50kg	MAERSK	125	CFR	5	1	Mersin / TURKEY	17/06/2010
CARGILL B.V	SCWS 10009-8	1	sacs 50kg	MSC	125	CFR	5	1	DURRES/ALBANIA	21/06/2010
CARGILL B.V	SCWS 10009-9	1	sacs 50kg	CMA	989	CFR	43	1	Aqaba/Jordane	21/06/2010
CARGILL B.V	SCWS 10009-10	1	sacs 50kg	CMA	506	CFR	22	1	Tripoli / Libye	24/06/2010
CARGILL B.V	SCWS10009-11	1	sacs 50kg	CMA	483	CFR	21	1	Aqaba/Jordane	24/06/2010
CARGILL B.V	SCWS10009-12	1	sacs 50kg	MSC	506	CFR	22	1	Misurata / LIBYA	26/07/2010
CARGILL B.V	SCWS10009-13a	1	sacs 50kg	MSC	253	CFR	11	1	Lattakia/Syrie	30/06/2010
ED & F MAN	SCWS 10010-1	1	sacs 50kg	MAERSK	750	CFR	30	1	SRI-LANKA COLOMBO	25/05/2010
ED & F MAN	SCWS 10010-2	1	sacs 50kg	CMA	250	CFR	10	1	DURRES/ALBANIA	23/05/2010
ED & F MAN	SCWS 10010-3	1	sacs 50kg	MAERSK	250	CFR	10	1	Antwerp / BELGIUM	01/06/2010
ED & F MAN	SCWS 10010-4	1	sacs 50kg	CMA	250	CFR	10	1	Durres / ALBANIE	04/06/2010
ED & F MAN	SCWS 10010-5	1	sacs 50kg	MAERSK	1000	CFR	40	1	Aqaba / JORDANIE	01/06/2010
ED & F MAN	SCWS 10010-6	1	sacs 50kg	MSC	1750	CFR	70	1	Colombo / Sri Lanka	01/06/2010
ED & F MAN	SCWS 10010-7	1	sacs 50kg	CMA	625	CFR	25	1	Beirut / LEBANON	01/06/2010
ED & F MAN	SCWS10010-8	1	sacs 50kg	CMA	1000	CFR	40	1	Aqaba / JORDANIE	03/06/2010
ED & F MAN	SCWS10010-9	1	sacs 50kg	CMA	1000	CFR	40	1	Beirut / LEBANON	07/06/2010
ED & F MAN	SCWS10010-10	1	sacs 50kg	CMA	0	CFR	0	1	Misurata / LIBYA	30/05/2010
ED & F MAN	SCWS10010-11	1	sacs 50kg	MAERSK	325	CFR	13	1	Mersin / TURKEY	09/06/2010
ED & F MAN	SCWS10010-12	1	sacs 50kg	MSC	625	CFR	25	1	Beirut / LEBANON	10/06/2010
ED & F MAN	SCWS10010-13	1	sacs 50kg	MSC	644	CFR	28	1	Beirut / LEBANON	15/06/2010
ED & F MAN	SCWS10010-14	1	sacs 50kg	MSC	1000	CFR	40	1	SHARJAH/UAE	29/06/2010
ED & F MAN	SCWS10010-15	1	sacs 50kg	MSC	250	CFR	10	1	Mersin / TURKEY	30/06/2010
ED & F MAN	SCWS10010-16A	1	sacs 50kg	MAERSK	299	CFR	13	1	AQABA/JORDAN	01/07/2010
BAUCHE	SCWS 10011	3	sacs 50kg		750,00	CPT	24	3	TUNISIE	JUIN

1015-02

USAPO	SCWS 10012	2	Big Bag 1000kg	MAERSK	500,00	CFR	25	2	GENOVA ITALY	23/05/2010-23/06/2010
AGRICOMEX	SCWS 10013-1	1	Big Bag 1000kg	MAERSK	120	CFR	6	3	Algeiras Spain	07/10/06/2010
AGRICOMEX	SCWS 10013-2	1	Big Bag 1000kg	MAERSK	120	CFR	6	1	Algeiras Spain	JULIET
EL RABHA / LYBIA	SCWS10014	1	sacs 50kg	CONV	2 310,00	CFR	DARYA	1	Tripoli / Extra	10/06/2010
SUCDEN	SCWS 10015	1	sacs 50kg	MISC	2001	CFR	87	1	Jebel Ah / UAE	01/07/2010
SUCDEN	SCWS 10015	2	sacs 50kg	MISC	500	CFR	20	1	Jebel Ah / UAE	13/07/2010
SUCDEN	SCWS 10015	3	sacs 50kg	MAERSK	1012	CFR	34	1	AQABA JORDAN	18/07/2010
SUCDEN	SCWS 10015	4	sacs 50kg	MAERSK	1012	CFR	34	1	JULIET	
SUCDEN	SCWS 10015	5	sacs 50kg	MISC	475	CFR	19		Lattakia / Syria	15/08/2010
BUNGE	SCWS10016	1A	sacs 50kg	CMA	1000	CFR	30	1	AQABA JORDAN	13/06/2010
BUNGE	SCWS10016	1B	sacs 50kg	MAERSK	1000	CFR	30	1	AQABA JORDAN	01/07/2010
BUNGE	SCWS10016	2	sacs 50kg	MISC	1250	CFR	30	1	Lattakia / Syria	10/07/2010
BUNGE	SCWS10016	3	sacs 50kg	MAERSK	500	CFR	20	1	AQABA JORDAN	29/06/2010
BUNGE	SCWS10016	4	sacs 50kg	MAERSK	500	CFR	20	1	AQABA JORDAN	29/06/2010
BUNGE	SCWS10016	5	sacs 50kg	MAERSK	250	CFR	10	1	AQABA JORDAN	04/07/2010
BUNGE	SCWS10016	6	sacs 50kg	MISC	1500	CFR	60	1	AQABA JORDAN	06/07/2010
SIRIUS INTERNATIONAL TR	SCWS10017-1	1	sacs 50kg	MAERSK	50,00	CFR	2	1	Djebel Ah / Dubai	26/05/2010
EDF Man	SCWS10018	16B	sacs 50kg	MAERSK	621	CFR	27	1	AQABA JORDAN	01/07/2010
EDF Man	SCWS10018	17	sacs 50kg	MAERSK	920	CFR	40	1	AQABA JORDAN	15/07/2010
EDF Man	SCWS10018	18	sacs 50kg	MISC	01	CFR	11	1	JEDDAH / SAOUDITE	04/07/2010
EDF Man	SCWS10018	19	sacs 50kg	MISC	253	CFR	11	1	JEDDAH / SAOUDITE	07/07/2010
EDF Man	SCWS10018	20	sacs 50kg	MISC	1495	CFR	65	1	Beirut / LEBANON	15/07/2010
EDF Man	SCWS10018	21	sacs 50kg	MISC	2300	CFR	100	1	Beirut / LEBANON	15/07/2010
EDF Man	SCWS10018	22	sacs 50kg	MISC	1012	CFR	44	1	DURRES / ALBANIA	15/07/2010
EDF Man	SCWS10018	23	sacs 50kg	MISC	230	CFR	10	1	JEDDAH / SAOUDITE	02/08/2010
EDF Man	SCWS10018	24	sacs 50kg	MISC	230	CFR	10	1	Beirut / LEBANON	03/08/2010
EDF Man	SCWS10018	25	sacs 50kg	MISC	230	CFR	10	1	Beirut / LEBANON	10/08/2010
EDF Man	SCWS10018	26	sacs 50kg	MISC	230	CFR	10	1	Beirut / LEBANON	20/08/2010
EDF Man	SCWS10018	27	sacs 50kg	MISC	230	CFR	10	1	JEDDAH / SAOUDITE	03/08/2010
EDF Man	SCWS10018	27a	sacs 50kg	MISC	575	CFR	25	1	Lattakia / Syria	18/08/2010
EDF Man	SCWS10018	28	sacs 50kg	MISC	575	CFR	25	1	Lattakia / Syria	30/08/2010
EDF Man	SCWS10018	29	sacs 50kg	MISC	230	CFR	10	1	JEDDAH / SAOUDITE	16/08/2010
EDF Man	SCWS10018	30	sacs 50kg	MISC	230	CFR	10	1	Beirut / LEBANON	10/09/2010
EDF Man	SCWS10018	31	sacs 50kg	MISC	230	CFR	10	1	Beirut / LEBANON	20/09/2010
EDF Man	SCWS10018	37A	sacs 50kg	MISC	391	CFR	17	1	Beirut / LEBANON	02/10/2010
LDC	SCWS10019	1	sacs 50kg	MAERSK	1265	CFR	55	1	AQABA JORDAN	02/07/2010
LDC	SCWS10019	2	sacs 50kg	CONV	17600	CFR	TZARVETZ	1	SUDAN	JULIET
LDC	SCWS10019	3	sacs 50kg	MISC	6118	CFR	266	1	SHARJAH / UAE	25/08/2010
LDC	SCWS10019	4	sacs 50kg	MAERSK	4991	CFR	217	8		
LDC	SCWS10019	5	sacs 50kg	MAERSK	506	CFR	22	1	Beirut / LEBANON	05/10/2010
LDC	SCWS10019	6	sacs 50kg	MAERSK	506	CFR	22		Beirut / LEBANON	10/11/2010
LDC	SCWS10019	7	sacs 50kg	MISC	100	CFR	4		LATTAKIA / SYRIA	20/11/2010
CARGILL B.V	SCWS10020	2	sacs 50kg	MISC	1725	CFR	75	1	UM EL QASR / IRAQ	20/06/2010
CARGILL B.V	SCWS10020	1	sacs 50kg	CONV	6500	CFR	IS'IRA2	1	CFR	09/06/2010

CARGILL B.V	SCWS10020	13B	sacs 50kg	MSC	989	CFR	43	1	Latakia/Syrie	30-06-2010
CARGILL B.V	SCWS10020	2A	sacs 50kg	MSC	775	CFR	31	1	Latakia/Syrie	05-09-2010
BUNGE	SCWS10021	7	sacs 50kg	MAERSK	1500	CFR	60	1	AQABA/JORDAN	01-08-2010
BUNGE	SCWS10021	8	sacs 50kg	MSC	506	CFR	22	1	Ploce/Croatia	05-07-2010
BUNGE	SCWS10021	9	sacs 50kg	MSC	506	CFR	22	1	Ploce/Croatia	10-07-2010
BUNGE	SCWS10021	10	sacs 50kg	MAERSK	506	CFR	22	1	Aqaba / JORDANIE	31-07-2010
BUNGE	SCWS10021	11A	sacs 50kg	MSC	1150	CFR	50	1	Latakia/Syrie	05-08-2010
BUNGE	SCWS10021	11B	sacs 50kg	MSC	1150	CFR	50	1	Latakia/Syrie	01-09-2010
BUNGE	SCWS10021	12	sacs 50kg	MSC	230	CFR	30	1	BEIRUT	01-08-2010
BUNGE	SCWS10021	13A	sacs 50kg	MSC	460	CFR	30	1	Latakia/Syrie	22-08-2010
BUNGE	SCWS10021	13B	sacs 50kg	MSC	690	CFR	30	1	Latakia/Syrie	22-08-2010
BUNGE	SCWS10021	14	sacs 50kg	CONV	3302	CFR	OCEAN VICTORY	1	Tripoli / Lybia	15-09-2010
CARGILL B.V	SCWS10022	1	sacs 50kg	COVENT	10500	CFR	EL MINUFYAH	1	SUDAN/SUDAN	JULIEN
CARGILL B.V	SCWS10022	2	sacs 50kg	MAERSK	1000	CFR	40	1	DAR ES SAÏGAMI	11-07-2010
CARGILL B.V	SCWS10022	3	sacs 50kg	MSC	1500	CFR	60	1	Latakia/Syrie	20-07-2010
CARGILL B.V	SCWS10022	4	sacs 50kg	MSC	375	CFR	15	1	Beirut / LEBANON	04-08-2010
CARGILL B.V	SCWS10022	5	sacs 50kg	MSC	375	CFR	15	1	Beirut / LEBANON	04-08-2010
CARGILL B.V	SCWS10022	6	sacs 50kg	MSC	850	CFR	34	1	SUDAN/SUDAN	30-08-2010
CARGILL B.V	SCWS10022	7A	sacs 50kg	MSC	400	CFR	16	1	SUDAN/SUDAN	30-08-2010
ED & F MAN	SCWS10023	32	sacs 50kg	MSC	345	CFR	15	1	JEDDAH SAOUDITE	30-08-2010
ED & F MAN	SCWS10023	33	sacs 50kg	MAERSK	1012	CFR	44	1	AQABA / JORDANIE	30-08-2010
ED & F MAN	SCWS10023	34	sacs 50kg	MSC	2760	CFR	120	1	Beirut / LEBANON	31-08-2010
ED & F MAN	SCWS10023	35	sacs 50kg	MSC	230	CFR	10	1	JEDDAH SAOUDITE	02-09-2010
ED & F MAN	SCWS10023	36A	sacs 50kg	MSC	2300	CFR	100	1	Latakia/Syrie	31-09-2010
ED & F MAN	SCWS10023	36B	sacs 50kg	MSC	2300	CFR	100	1	Latakia/Syrie	31-09-2010
ED & F MAN	SCWS10023	36C	sacs 50kg	MSC	414	CFR	18	1	Latakia/Syrie	31-09-2010
ED & F MAN	SCWS10023	37B	sacs 50kg	MSC	184	CFR	8	1		
ED & F MAN	SCWS10023	38	sacs 50kg	MSC	460	CFR	20	1		
ED & F MAN	SCWS10023	38B	sacs 50kg	MSC	115	CFR	5	1		
OLAM	SCWS10024	1	sacs 50kg	MSC	5 000,00	CFR	200	1	SUDAN/SUDAN	JULIET
CZARNIKOW	SCWS10025	1	Big Bag 1000kg	MSC	3 000,00	CFR	150	1	SUDAN	24-06-2010
CZARNIKOW	SCWS10025	2	sacs 50kg	MSC	4 991,00	CFR	217	1	SUDAN/SUDAN	29-07-2010
CZARNIKOW	SCWS10025	3	sacs 50kg	MSC	3 009,00	CFR	120	1	SUDAN/SUDAN	NOVEMBRE
CZARNIKOW	SCWS10025	4	sacs 50kg	MAERSK	2 003,00	CFR	80	1	TEMA/GANA	DECEMBRE
EL RABHA / LYBIA	SCWS10027	1	sacs 50kg	CONV		CFR	GOKGDE	1	Tripoli / Lybia	JULIET
SUCDAN	SCWS10028	1	sacs 50kg	CONV	6 500,00	CFR	ISTRAS	1	Misurata / LIBYA	06-06-2010
CARGILL B.V	SCWS10029	1	sacs 50kg	CONV	13 650,00	CFR	MV NAMA	1	SUDAN/SUDAN	AGUT
CARGILL B.V	SCWS10029	2B	sacs 50kg	MSC	1 725,00	CFR	69	1	Latakia/Syrie	05-09-2010
CARGILL B.V	SCWS10029	3	sacs 50kg	MSC	1 500,00	CFR	60	1	Latakia/Syrie	05-09-2010
CARGILL B.V	SCWS10029	4	sacs 50kg	MSC	300,00	CFR	12	1		
CARGILL B.V	SCWS10029	5	sacs 50kg	MSC	300,00	CFR	12	2		
CARGILL B.V	SCWS10029	6	sacs 50kg	MSC	1 850,00	CFR	74	1	SUDAN/SUDAN	29-09-2010
CARGILL B.V	SCWS10029	7B	sacs 50kg	MSC	1 350,00	CFR	54	1	SUDAN/SUDAN	30-08-2010
CARGILL B.V	SCWS10029	8A	sacs 50kg	CONV	13 500,00	CFR	DESPINA	1	SUDAN/SUDAN	15-09-2010

CARGILL B.V	SCWS10029	8B	sacs 50kg	CONY	3 300,00	CFR	DESPINA	1	SUDAN/SUDAN	15/09/2010
CARGILL B.V	SCWS10029	9	sacs 50kg	MSC	350,00	CFR	14	1		
CARGILL B.V	SCWS10029	10	sacs 50kg	MSC	1 500,00	CFR	60	3		
CARGILL B.V	SCWS10029	11	sacs 50kg	MAERSK	2 500,00	CFR	100	5		
CARGILL B.V	SCWS10029	12	sacs 50kg	MSC	1 250,00	CFR	50	1		
CARGILL B.V	SCWS10029	13	sacs 50kg	MAERSK	2 525,00	CFR	101	2		
CARGILL B.V	SCWS10029	14	sacs 50kg	MSC	1 000,00	CFR	40	2		
CARGILL B.V	SCWS10029	15	sacs 50kg	MSC	2 500,00	CFR	100	3		
CARGILL B.V	SCWS10029	16	sacs 50kg	MSC	550,00	CFR	22	1		
CARGILL B.V	SCWS10029	17	sacs 50kg	MSC	1 500,00	CFR	60	3		
CARGILL B.V	SCWS10029	18	sacs 50kg	MSC	5 000,00	CFR	200	1		
CARGILL B.V	SCWS10029	19	sacs 50kg	CONY	6 500,00	CFR	ISTRA 4	1		
CARGILL B.V	SCWS10029	20A	sacs 50kg	MSC	1 950,00	CFR	78	1	UM EL QASR/IRAQ	
CARGILL B.V	SCWS10029	20B	sacs 50kg	MSC	1 950,00	CFR	78	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	21A1	sacs 50kg	MSC	650,00	CFR	26	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	21A2	sacs 50kg	MSC	650,00	CFR	26	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	21B1	sacs 50kg	MSC	650,00	CFR	26	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	21B2	sacs 50kg	MSC	650,00	CFR	26	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	21C1	sacs 50kg	MSC	650,00	CFR	26	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	21C2	sacs 50kg	MSC	650,00	CFR	26	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	22	sacs 50kg	MAERSK	200,00	CFR	8	1	Mersin / TURKEY	15/11/2010
CARGILL B.V	SCWS10029	23A	sacs 50kg	MSC	400,00	CFR	16	1	DAR ES SALAAM	
CARGILL B.V	SCWS10029	23B	sacs 50kg	MSC	400,00	CFR	16	1	DAR ES SALAAM	
CARGILL B.V	SCWS10029	24A	sacs 50kg	MSC	375,00	CFR	15	1	Beirut / LEBANON	
CARGILL B.V	SCWS10029	24B	sacs 50kg	MAERSK	375,00	CFR	15	1	Beirut / LEBANON	
CARGILL B.V	SCWS10029	25A	sacs 50kg	MSC	2 500,00	CFR	100	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	25B	sacs 50kg	MSC	950,00	CFR	38	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	26	sacs 50kg	MAERSK	300,00	CFR	12	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	27A	sacs 50kg	MSC	2 500,00	CFR	100	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	27B	sacs 50kg	MSC	2 500,00	CFR	100	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	27C	sacs 50kg	MSC	2 500,00	CFR	100	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	27D	sacs 50kg	MSC	2 500,00	CFR	100	1	LATTAKIA / SYRIA	
CARGILL B.V	SCWS10029	28	sacs 50kg	MSC	1 000,00	CFR	40	1	DURRES/ALBANIA	
FERRERO	SCWS10030	1	Big Bag 1000kg	MAERSK	420,00	CFR	21	1	GENOVA/ITALY	08/09/2010
FERRERO	SCWS10030	2	Big Bag 1000kg	MAERSK	440,00	CFR	22	1		
ED & F MAN	SCWS10031	39	sacs 50kg	MSC	575,00	CFR	25	1		
ED & F MAN	SCWS10031	40	sacs 50kg	MSC	345,00	CFR	15	1	JEDDAH/A.SAOUHITE	20/09/2010
ED & F MAN	SCWS10031	41	sacs 50kg	MAERSK	230,00	CFR	10	1		
ED & F MAN	SCWS10031	42	sacs 50kg	MSC	460,00	CFR	20	1		
ED & F MAN	SCWS10031	43	sacs 50kg	MSC	230,00	CFR	10	1		
ED & F MAN	SCWS10031	44	sacs 50kg	MAERSK	345,00	CFR	15	1		
ED & F MAN	SCWS10031	45	sacs 50kg	MSC	2 001,00	CFR	87	1		
ED & F MAN	SCWS10031	46	sacs 50kg	MAERSK	345,00	CFR	15	1	Beirut / LEBANON	10/11/2010
ED & F MAN	SCWS10031	47	sacs 50kg	MAERSK	690,00	CFR	30	1	Beirut / LEBANON	20/11/2010

ED & F MAN	SCWS10031	48	sacs 50kg	MAERSK	690,00	CFR	30	1	Beirut / LEBANON	29/11/2010
ED & F MAN	SCWS10031	49	Big Bag 1000kg	MAERSK	200,00	CFR	10	1	Algeiras/ Spain	04/11/2010
ED & F MAN	SCWS10031	50A	sacs 50kg	MSC	115,00	CFR	5	1	BALDIST - RUSSIA	04/11/2010
ED & F MAN	SCWS10031	50B	sacs 50kg	MSC	115,00	CFR	5	1	BALDIST - RUSSIA	04/11/2010
ED & F MAN	SCWS10031	51	sacs 50kg	MSC	500,00	CFR	20	1	JEDDAH/ SAOUDITE	04/11/2010
ED & F MAN	SCWS10031	52	sacs 50kg	MSC	250,00	CFR	10	1	JEDDAH/ SAOUDITE	25/11/2010
ED & F MAN	SCWS10031	53	sacs 50kg	MSC	500,00	CFR	20	1	Beirut / LEBANON	NOVEMBRE
ED & F MAN	SCWS10031	54	sacs 50kg	MSC	250,00	CFR	10	1	Beirut / LEBANON	DECEMBRE
ED & F MAN	SCWS10031	55	sacs 50kg	MAERSK	750,00	CFR	30	1	JEDDAH/ SAOUDITE	DECEMBRE
ED & F MAN	SCWS10031	56	Big Bag 1000kg	MAERSK	200,00	CFR	10	1	Algeiras/ Spain	DECEMBRE
ED & F MAN	SCWS10031	57	sacs 50kg	MAERSK	250,00	CFR	10	1	JEDDAH/ SAOUDITE	MARS
ED & F MAN	SCWS10031	58	sacs 50kg	MAERSK	250,00	CFR	10	1	Beirut / LEBANON	AVRIL
ED & F MAN	SCWS10031	59	sacs 50kg	MSC	500,00	CFR	20	1		
ED & F MAN	SCWS10031	60	Big Bag 1000kg	MAERSK	500,00	CFR	25	1		
ED & F MAN	SCWS10031	61	sacs 50kg	MAERSK	750,00	CFR	30	1		
ED & F MAN	SCWS10031	62	sacs 50kg	MAERSK	750,00	CFR	30	1		
ED & F MAN	SCWS10031	63	sacs 50kg	MAERSK	300,00	CFR	12	1		
ED & F MAN	SCWS10031	64	sacs 50kg	MSC	250,00	CFR	10	1		
ED & F MAN	SCWS10031	65	Big Bag 1000kg	MSC	500,00	CFR	25	1		
ED & F MAN	SCWS10031	66	sacs 50kg	MAERSK	2 000,00	CFR	80	1		
ED & F MAN	SCWS10031	67A	sacs 50kg	MSC	1 000,00	CFR	40	1		
ED & F MAN	SCWS10031	67B	sacs 50kg	MSC	1 000,00	CFR	40	1		
ED & F MAN	SCWS10031	68	sacs 50kg	MAERSK	500,00	CFR	20	1		
ED & F MAN	SCWS10031	69	Big Bag 1000kg	MAERSK	100,00	CFR	5	1		
ED & F MAN	SCWS10031	70	big Bag /sacs	MAERSK	824,60	CFR	35	1	TORONTO - CANADA	17/12/2010
GOLDEN GRAIN	SCWS10032	1	sacs 50kg	MSC	1150	CFR	50	1	Lattakia/Syrie	09/08/2010
GOLDEN GRAIN	SCWS10033	1	sacs 50kg	MSC	1725	CFR	75	1	Lattakia/Syrie	12/08/2010
SUCDAN	SCWS10035	1	sacs 50kg	CONV	3000	CFR	HANS BOYE	1	Bengazi / Lybia	AOUT
LDC	SCWS10036	A	sacs 50kg	MSC	2500	CFR	100	1	Lattakia/Syrie	20/11/2010
LDC	SCWS10036	B	sacs 50kg	MSC	2500	CFR	100	1	Lattakia/Syrie	20/11/2010
LDC	SCWS10036	C	sacs 50kg	MSC	2500	CFR	100	1	Lattakia/Syrie	20/11/2010
LDC	SCWS10036	D	sacs 50kg	MSC	2500	CFR	100	1	Lattakia/Syrie	20/11/2010
EL RABHA / LYBIA	SCWS10037	1	sacs 50kg	CONV	4000	CFR	NERI	1	Lattakia/Syrie	20/11/2010
ED & F MAN	SCWS10038	1	sacs 50kg	VRAC	20000	CFR	CHL PROGRESSOR	1	Lattakia/Syrie	AOUT
BUNGE	SCWS10039	15A	sacs 50kg	MSC	1000	CFR	40	1	Jebel Ah / UAE	25/08/2010
BUNGE	SCWS10039	15B	sacs 50kg	MSC	1000	CFR	40	1	Jebel Ah / UAE	31/08/2010
OCT / TUNISIA	SCWS10040	1	sacs 50kg	CONV	3250	CFR	GOKCHE		TUNISIA	
NATIONAL SUGAR COMPANY	SCWS10041	1	Big Bag 1000kg	MSC	5000	CFR	250	1	SUDAN/SUDAN	21/09/2010
AGRICOMEX	SCWS10042	1	Big Bag 1000kg	MAERSK	200	CFR	10	1		
CSAPO	SCWS10043	1	Big Bag 1000kg	MAERSK	100	CFR	5	1	GENOVA ITALY	01/09/2010
BUNGE	SCWS10045	1	sacs 50kg	MAERSK	506	CFR	22	1		
BUNGE	SCWS10045	2	sacs 50kg	MSC	2001	CFR	87	1		
BUNGE	SCWS10045	3	sacs 50kg	MAERSK	1012	CFR	44	1		

05

BUNGE	SCWS10045	4A	sacs 50kg	MAERSK	500	CFR	20	1	Beirut / LEBANON	30/11/2010
BUNGE	SCWS10045	4B	sacs 50kg	MAERSK	500	CFR	20	1	Beirut / LEBANON	30/11/2010
BUNGE	SCWS10045	6	sacs 50kg	MAERSK	250	CFR	10	1		
SUNRAY	SCWS10046	1	JUMBO BAGS	MSC	50	CFR	2	1		NOVEMBRE
FERERRO	SCWS10047	A	Big Bag 1000kg	MAERSK	340	CFR	17	1		
FERERRO	SCWS10047	B	Big Bag 1000kg	MAERSK	400	CFR	20	1		
FERERRO	SCWS10048	A	JUMBO BAGS	MAERSK	25	CFR	1	1		
FERERRO	SCWS10048	B	JUMBO BAGS	MAERSK	25	CFR	1	1		
PACKET SUGAR	SCLS10001	1	FLEXY TANKS	MSC	72	CFR	3	1		

376852,5

TONNAGE EMBARQUER PAR TCS :	237 070,60		
TONNAGE CONVENTIONNEL :	128 962,00	total 2010	367 934,60
TONNAGE TRUCKS	1 830,00	total reste	8 917,90
TOTAL EXPIDIER	367 862,60		
Nbre TCS EMBARQUES	9 844,00		
TONNAGE SUCRE LIQUIDE	72,00		

SIRIUS26

HUILE RAFFINEE

001/export-cevital/2010	1	1,8L	CMA	112 504,900	CFR	4	1	DAMMAM/A.SAOU DITE	févr-10
002/export-cevital/2010	1	1,8L	MAERSK	84 378,670	CFR	3	1	JEDDAH/A.SAOU DITE	févr-10
003/export-cevital/2010	1	1L, 2L, 1,8L, 5L Box	MAERSK	145 792,010	CFR	5	1	Djebel Ali / DUBAI	févr-10
004/export-cevital/2010	1	1,8L, 4L, 05KG, 1,8KG	CMA	149 049,876	CFR	6	1	Djebel Ali / DUBAI	mars-10
005/export-cevital/2010	1	1,8L, 05KG, 1,8KG	CMA	130 213,572	CFR	5	1	AQABA, JORDANIE	mars-10
006/export-cevital/2010	1	2L/1AN	CMA	53 875,584	CFR	2	1	AQABA, JORDANIE	mars-10
007/export-cevital/2010	1	2L/2ANS	CMA	53 875,584	CFR	2	1	Djebel Ali / DUBAI	mars-10
010/export-cevital/2010	1	2L Fridor Et 5L F+	CMA	54 447,790	CFR	2	1	Debel Ali / Dubai	avr-10
011/export-cevital/2010	1	F+1, Fridor1, GFI, 8, GL1, 8	MAERSK	114 815,736	CFR	4	1	Debel Ali / Dubai	mai-10
012/export-cevital/2010	1	SONA 1,8L	CMA	281 262,400	CFR	10	1	DAMMAM/A.SAOU DITE	juin-10
013/export-cevital/2010	1	SONA 1,8L	CMA	112 504,896	CFR	4	1	JEDDAH/A.SAOU DITE	juin-10
014/export-cevital/2010	1				CFR		1		
015/export-cevital/2010	1				CFR		1		
016/export-cevital/2010	1				CFR		1		
017/export-cevital/2010	1				CFR		1		
018/export-cevital/2010	1				CFR		1		
019/export-cevital/2010	1				CFR		1		
020/export-cevital/2010	1				CFR		1		

SHIPS INTERNATIONAL TRAI

105-000

bis - of.

021/export-cvital/2010	1				CFR	1	
022/export-cvital/2010	1				CFR	1	
023/export-cvital/2010	1				CFR	1	
024/export-cvital/2010	1				CFR	1	
025/export-cvital/2010	1				CFR	1	
026/export-cvital/2010	1				CFR	1	
027/export-cvital/2010	1				CFR	1	

MSCI	18.05.2011	FRANCE	FRANCE	MISC	ANG/ANG	25	500,00	0	20	18	SCWS11011	CARGILL
MSCI	18.05.2011	FRANCE	FRANCE	MISC	ANG/ANG	25	500,00	0	20	17	SCWS11011	CARGILL
MSCI	08.05.2011	GENOA	ITALY	MISC	ANG/ANG	20	200,00	0	10	16	SCWS11011	CARGILL
MSCI	26.05.2011	ROTTERDAM	NETHERLANDS	MISC	ANG/ANG	20	700,00	0	35	15	SCWS11011	CARGILL
MSCI	26.05.2011	ROTTERDAM	NETHERLANDS	MISC	ANG/ANG	20	800,00	0	40	14	SCWS11011	CARGILL
MSCI	18.05.2011	ROTTERDAM	NETHERLANDS	MISC	ANG/ANG	20	1 000,00	0	50	13	SCWS11011	CARGILL
MSCI	08.05.2011	ROTTERDAM	NETHERLANDS	MISC	ANG/ANG	20	1 000,00	0	50	12	SCWS11011	CARGILL
MSCI	28.04.2011	ROTTERDAM	NETHERLANDS	MISC	ANG/ANG	25	1 500,00	0	60	11	SCWS11011	CARGILL
MSCI	28.04.2011	BONDEVAUX	FRANCE	MISC	ANG/ANG	20	1 000,00	0	50	10	SCWS11011	CARGILL
MSCI	26.05.2011	VARNA	BULGARIA	MISC	ANG/ANG	25+15,9T	3 265,90	0	131	9	SCWS11011	CARGILL
MSCI	18.05.2011	VARNA	BULGARIA	MISC	ANG/ANG	25+15,9	3 265,90	0	131	8	SCWS11011	CARGILL
DZ125878	12.05.2011	VARNA	BULGARIA	CMA-CGM	ANG/ANG	20	1 000,00	0	50	7B	SCWS11011	CARGILL
DZ125879	12.05.2011	VARNA	BULGARIA	CMA-CGM	PAKISTAN	25	750,00	0	40	7A	SCWS11011	CARGILL
A-DZ125877	08.05.2011	VARNA	BULGARIA	CMA-CGM	PAKISTAN	25	2 500,00	0	100	6	SCWS11011	CARGILL
DZ125875	22.04.2011	VARNA	BULGARIA	CMA-CGM	PAKISTAN	25	2 500,00	0	100	5	SCWS11011	CARGILL
DZ125876	18.04.2011	VARNA	BULGARIA	CMA-CGM	PAKISTAN	25	1 250,00	0	50	4	SCWS11011	CARGILL
MSCI	24.05.2011	MERSIN	TURKEY	MAERSK	ANG/ANG	25	250,00	0	10	3	SCWS11011	CARGILL
MSCI	24.05.2011	BEIRUT	LEBANON	MAERSK	ANG/ANG	25	375,00	0	15	2	SCWS11011	CARGILL
MSCI	20.05.2011	BEIRUT	LEBANON	MAERSK	ANG/ANG	25	500,00	0	20	1	SCWS11011	CARGILL
MSCI	23.05.2011	VALENCIA	SPAIN	MISC	ANG/ANG	20	200,00	0	10	2	SCWS11010	AGRICOMEX
MSCI	18.05.2011	BARCELONA	SPAIN	MISC	ANG/ANG	20	200,00	0	10	1	SCWS11010	AGRICOMEX
MSCI	18.05.2011	TILBURY	UK	MISC	ANG/ANG	25	50,00	0	2	2	SCWS11007	BARMY CALLEBAUT
MSCI	18.05.2011	EVERGORE	UK	MISC	ANG/ANG	25	50,00	0	2	1	SCWS11007	BARMY CALLEBAUT
MSCI	03.02.2011	DAMMAM	ARSAQUITE	MISC	AR/ANG	25	300,00	0	12	1	SCWS11006	AL-SHAYKHANONE LTD.
MSCI	13.10.2011	GENOA	ITALY	MISC	ANG/ANG	20	1 000,00	0	50	12	SCWS11004	FERRERO
MSCI	04.10.2011	GENOA	ITALY	MISC	ANG/ANG	20	1 000,00	0	50	11	SCWS11004	FERRERO
MSCI	17.09.2011	GENOA	ITALY	MISC	ANG/ANG	1,1	22,00	0	1	10	SCWS11004	FERRERO
MSCI	17.09.2011	GENOA	ITALY	MISC	ANG/ANG	25	48,92	0	2	9	SCWS11004	FERRERO
MSCI	17.09.2011	GENOA	ITALY	MISC	ANG/ANG	25	50,00	0	2	8	SCWS11004	FERRERO
MSCI	17.09.2011	GENOA	ITALY	MISC	FR/AR	20	400,00	0	20	7	SCWS11004	FERRERO
MSCI	17.09.2011	GENOA	ITALY	MISC	FR/AR	20	500,00	0	25	6	SCWS11004	FERRERO
MSCI	06.08.2011	GENOA	ITALY	MISC	FR/AR	20	500,00	0	25	5B	SCWS11004	FERRERO
MSCI	06.08.2011	GENOA	ITALY	MISC	FR/AR	20	500,00	0	25	5A	SCWS11004	FERRERO
MSCI	16.07.2011	GENOA	ITALY	MISC	ANG/ANG	20	500,00	0	25	4	SCWS11004	FERRERO
MSCI	05.06.2011	GENOA	ITALY	MISC	ANG/ANG	20	500,00	0	25	3	SCWS11004	FERRERO

ENERGY COMMERCE BV	SCWS11013	2	5	0	125,00	25	ANG / ANG	MAERSK	TURKEY	MERSIN	24.03.2011	853681973
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	1	25	0	500,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	28.04.2011	MISC / B1021951
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	2	25	0	500,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	08.05.2011	MISC / B1021951
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	3	6	0	150,00	25	ANG / ANG	MISC	TURKEY	MERSIN	28.04.2011	MISC / B1021928
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	4	30	0	600,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOA	28.04.2011	MISC / B1021985
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	5	30	0	600,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOA	28.04.2011	MISC / B1021977
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	6	25	0	500,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	28.05.2011	MISC / B1022389
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	7	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	26.05.2011	MISC / B1022629
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	8	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	08.06.2011	MISC / B1022801
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	9	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	22.06.2011	MISC / B1023171
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	10	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	23.07.2011	MISC / B1023169
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	11	25	0	500,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	02.08.2011	MISC / B1023372
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	12	25	0	500,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	11.08.2011	MISC / B1023368
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	13	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	02.07.2011	MISC / B1023555
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	14	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	02.07.2011	MISC / B1023555
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	15	31	0	820,00	20	ANG / ANG	MISC	POLAND	GDYNIA	27.08.2011	MISC / B1023501
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	16	18	0	450,00	25	ANG / ANG	MISC	KUWAIT	SHUWAIBAH	06.07.2011	MISC / B1023509
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	17	15	0	300,00	20	ANG / ANG	MISC	BELEGIUM	ANTWERP	22.07.2011	MISC / B1023571
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	18	10	0	250,00	25	ANG / ANG	MISC	GREECE	THESSALONIKA	26.07.2011	MISC / B1023536
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	19	30	0	600,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOA	01.09.2011	MISC / B1028275
BOTTLE SUGAR	SCWS11014	20	9	0	225,00	25	ANG / ANG	MISC	TURKEY	MERSIN	01.10.2011	MISC / B1028732
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11015	1	5	0	100,00	20	ANG / ANG	MAERSK	ITALY	GENOVA	06.04.2011	853700100
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11015	2	5	0	100,00	20	ANG / ANG	MAERSK	ITALY	GENOVA	20.04.2011	853851731
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11015	3	5	0	100,00	20	ANG / ANG	MAERSK	ITALY	GENOVA	05.05.2011	853980687
YIBAL	SCWS11016	1	5	0	100,00	20	ANG / ANG	MAERSK	SPAIN	CARTAGENA	30.04.2011	853785662
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11017	1	6	0	150,00	25	AR / ANG	MISC	AL SAUDI	DAMMAM	01.09.2011	MISC / B1028283
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11017	2	5	0	125,00	25	AR / ANG	MAERSK	AL SAUDI	DAMMAM	06.10.2011	855206788
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11017	3	14	0	350,00	25	AR / ANG	MAERSK	AL SAUDI	DAMMAM	05.11.2011	855388220
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11017	4	19	0	475,00	25	AR / ANG	MAERSK	AL SAUDI	DAMMAM	13.12.2011	855613170
YIBAL	SCWS11022	1	15	0	300,00	20	ANG / ANG	MAERSK	SPAIN	CARTAGENA	06.09.2011	853923636
LIJAKO SUIKER BV	SCWS11023	1	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	15.05.2011	MISC / B1022313
LIJAKO SUIKER BV	SCWS11023	2	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	03.06.2011	MISC / B1022335
BUNGE	SCWS11024	2	20	0	500,00	25	ANG / ANG	MAERSK	LEBANON	BEIRUT	30.08.2011	853095154
BUNGE	SCWS11024	3	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	MONTENEGRO	BAR	01.07.2011	MISC / B1023502
BUNGE	SCWS11024	4	20	0	500,00	25	ANG / ANG	MAERSK	LEBANON	BEIRUT	07.07.2011	853282171
BUNGE	SCWS11024	5	20	0	500,00	25	ANG / ANG	MAERSK	LEBANON	BEIRUT	08.07.2011	853268730
BUNGE	SCWS11024	6	20	0	500,00	25	ANG / ANG	MAERSK	LEBANON	BEIRUT	09.07.2011	853385577
BUNGE	SCWS11024	7	25	0	500,00	20	ANG / ANG	MISC	SPAIN	CADIZ	20.08.2011	MISC / B1023473
USPFI	SCWS11025	1	0	0	100,00	25	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOVA	17.08.2011	MISC / B1022407
USPFI	SCWS11025	2	45	0	900,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOVA	03.09.2011	MISC / B1022411
USPFI	SCWS11025	3	25	0	500,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOVA	05.09.2011	MISC / B1022359
USPFI	SCWS11025	4	40	0	820,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOVA	09.09.2011	MISC / B1022368
USPFI	SCWS11025	5	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOVA	09.09.2011	MISC / B1022393
USPFI	SCWS11025	6	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOVA	21.09.2011	MISC / B1022268
USPFI	SCWS11025	7	50	0	1000,00	20	ANG / ANG	MISC	ITALY	GENOVA	01.09.2011	MISC / B1023023
VARBERG	SCWS11026	1	10	0	200,00	20	ANG / ANG	MISC	BELGIUM	ANTWERP	05.06.2011	MISC / B1022990
VARBERG	SCWS11026	2	18	0	360,00	20	ANG / ANG	MISC	BELGIUM	ANTWERP	22.06.2011	MISC / B1023197
VARBERG	SCWS11026	3	18	0	360,00	20	ANG / ANG	MISC	BELGIUM	ANTWERP	16.07.2011	MISC / B1023181
VARBERG	SCWS11026	4	18	0	360,00	20	ANG / ANG	MISC	BELGIUM	ANTWERP	13.08.2011	MISC / B1023179

013-04-

AGRICOMEX	SCWS11064	3	20	0	400,00	20	ANG / ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	23/12/2011	MSCUBJ027180
HOTTLET SUGAR	SCWS11066	1	100	0	2 500,00	25	ANG / ANG	MSC	MONTENEGRO	BAR	28/11/2011	MSCUBJ026661
IRAKI MOT	SCWS11067	1	250	0	6 250,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	22/11/2011	A- MSCUBJ026547 B- MSCUBJ026588 C- MSCUBJ026588
IRAKI MOT	SCWS11067	2	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	22/11/2011	MSCUBJ026654
IRAKI MOT	SCWS11067	3	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	22/11/2011	MSCUBJ026539
IRAKI MOT	SCWS11067	4	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	22/11/2011	MSCUBJ026570
IRAKI MOT	SCWS11067	5	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	28/11/2011	MSCUBJ026646
IRAKI MOT	SCWS11067	6	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	28/11/2011	MSCUBJ026638
IRAKI MOT	SCWS11067	7	50	0	1 250,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	28/11/2011	MSCUBJ026653
IRAKI MOT	SCWS11067	8	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MAERSK	IRAQ	UMM QASR	29/11/2011	55561396A
IRAKI MOT	SCWS11067	9	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MAERSK	IRAQ	UMM QASR	29/11/2011	555613964
IRAKI MOT	SCWS11067	10	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	03/12/2011	MSCUBJ026737
IRAKI MOT	SCWS11067	11	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	03/12/2011	MSCUBJ026745
IRAKI MOT	SCWS11067	12	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	03/12/2011	MSCUBJ026786
IRAKI MOT	SCWS11067	13	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	03/12/2011	MSCUBJ026760
IRAKI MOT	SCWS11067	14	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	03/12/2011	MSCUBJ026752
IRAKI MOT	SCWS11067	15	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	23/12/2011	MSCUBJ026877
IRAKI MOT	SCWS11067	16	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	23/12/2011	MSCUBJ026885
IRAKI MOT	SCWS11067	17	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	23/12/2011	MSCUBJ026893
IRAKI MOT	SCWS11067	18	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	23/12/2011	MSCUBJ026901
IRAKI MOT	SCWS11067	19	100	0	2 500,00	25	AR / ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	23/12/2011	MSCUBJ026919
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11070	1	8	0	160,00	20	ANG / ANG	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	13/12/2011	MSCUBJ026943
BARRY CALLEBAUT	SCWS11072	1	4	0	97,52	25	ANG / ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	23/12/2011	MSCUBJ027149
BARRY CALLEBAUT	SCWS11073	1	4	0	98,58	25	ANG / ANG	MSC	ITALY	GENOA	23/12/2011	MSCUBJ027156
AGRICOMEX	SCWS11077	1	5	0	100,00	20	ANG / ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	23/12/2011	MSCUBJ027206
AGRICOMEX	SCWS11077	2	10	0	200,00	20	ANG / ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	23/12/2011	MSCUBJ027214

21-500

013-04-

Adheteur	Compt.	EXPN°	Nbr. TCS	Nbr. TRUCKS	Tonnage	Condition en/MT	CHARGE	SHIPPING LINE	PAYS DE DESTAION	PORT DE DECHARGEMENT	NON DU NAYME	DATE DEBARQUEMENT	N° DL	N° DIT	DATE DIT
BACHE SA	SCWS1021	1	0	8	250,00	25	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SOUSSE	TRUCKS	15/04/2011	GAIR	5195	18/04/2011
BACHE SA	SCWS1021	2	0	8	250,00	25	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SOUSSE	TRUCKS	03/05/2011	GAIR	5719	23/04/2011
BACHE SA	SCWS1021	3	0	7	200,00	25	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SOUSSE	TRUCKS	10/05/2011	GAIR	6197	09/05/2011
BENGE	SCWS1024	1	0	9	250,00	28 / 27	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SFAK	TRUCKS	17/05/2011	GAIR	6645	17/05/2011
BENGE	SCWS1024	1B	0	9	250,00	28 / 27	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SFAK	TRUCKS	25/05/2011	GAIR	6995	24/05/2011
BENGE	SCWS1029	1	0	8	250,00	25	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SFAK	TRUCKS	07/06/2011	GAIR	7823	07/06/2011
BENGE	SCWS1029	2	0	17	500,00	25	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SFAK	TRUCKS	16/06/2011	GAIR	8194	13/06/2011
BENGE	SCWS1029	3	0	17	500,00	25	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SFAK	TRUCKS	26/06/2011	GAIR	8652	21/06/2011
BENGE	SCWS1029	4	0	17	500,00	25	ANG / ANG	TRUCKS	TUNISIE	SFAK	TRUCKS	07/07/2011	GAIR	9128	30/06/2011

vis. 08-

100-1-210

Acheteur	Contract	EXP. N°	NUM BAGS	TRUCKS	TONNAGE	Comme MT	MAI E	SHIPPING NE	PAYS DE ESTI N	PORT DE ARGE	NOM DU NAVIRE	D'EMBARQUE T
FERRERO	SCWS11027	4C	45	0	900,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 60	05/01/2012
FERRERO	SCWS11028	1A	50	0	1 000,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	MARENO 1208	28/02/2012
FERRERO	SCWS11028	2	45	0	996,30	BBags + Jumbo bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	KING JULIUS 1202	29/03/2012
FERRERO	SCWS11028	3	50	0	1 000,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1212	23/05/2012
FERRERO	SCWS11028	4	50	0	1 000,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1214	30/06/2012
FERRERO	SCWS11028	5	50	0	1 000,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1214	30/06/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11032	5A	5	0	120,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	CANARY ISLAND	SANTA CRUZ	SIRIUS 60	05/01/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11032	5B	5	0	120,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	CANARY ISLAND	SANTA CRUZ	SIRIUS 60	05/01/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11048	1	5	0	125,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	IRENE 1203	01/01/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11048	2	5	0	125,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	HAMBURG 1209	23/02/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11048	3	5	0	125,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	KING JULIUS 1202	29/03/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11054	1	5	0	125,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	SIRIUS 1209	15/04/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11054	2	5	0	125,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	HISPANIA 1211	17/05/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11054	3	5	0	125,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	HISPANIA 1213	18/06/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11059	1	22	0	550,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	SIRIUS1215	18/05/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11059	2	14	0	350,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	HISPANIA 1218	29/09/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11060	5	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	SIRIUS 1202A	16/01/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11060	6	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	SIRIUS 1203A	28/01/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11060	7	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	SIRIUS 1204A	13/02/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS11060	8	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	ASIATIC WIND 1206	20/02/2012
FERRERO	SCWS11061	1	150	0	3 000,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 60	05/01/2012
AGRICOMEX	SCWS11064	4	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	SIRIUS 60	05/01/2012
LIMAKO SUIKER BV	SCWS11065	1	6	0	120,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	SIRIUS 1203A	16/01/2012
VIDAL	SCWS11069	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	CARTAGENA	HISPANIA 1211	17/05/2012
VIDAL	SCWS11069	2	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	CARTAGENA	HISPANIA 1214	10/07/2012
VIDAL	SCWS11069	3	20	0	400,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	CARTAGENA	HISPANIA 1211	06/09/2012
ED & F MAN	SCWS11074	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	SIRIUS 60	05/01/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11076	1	16	0	400,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	HISPANIA 1215	28/07/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11076	2	18	0	450,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	SIRIUS 1216	06/08/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS11076	3	18	0	450,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	KOLLMAR 1204	07/11/2012
CARGILL BV	SCWS11078	1	25	0	500,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1103A	28/01/2012
CARGILL BV	SCWS11078	2	28	0	700,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	LEBANON	BEIRUT	SIRIUS 1103A	28/01/2012
CARGILL BV	SCWS11078	3	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	LEBANON	BEIRUT	SIRIUS 1204R	13.02.2012
CARGILL BV	SCWS11078	4	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	LEBANON	BEIRUT	ASIATIC WIND 1206	20/02/2012
CARGILL BV	SCWS11078	5	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	LEBANON	BEIRUT	SIRIUS 1205	26/02/2012
CARGILL BV	SCWS11078	6	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	DENMARK	COPENHAGEN	SIRIUS 1203A	28/01/2012
CARGILL BV	SCWS11078	7	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	HAMBURG,1205	18/01/2012
CARGILL BV	SCWS11078	10	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	LEBANON	BEIRUT	SIRIUS 1206	06/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	11	32	0	800,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	LEBANON	BEIRUT	SIRIUS 1207	19/03/2012

CARGILL BV	SCWS11078	17	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	JORDAN	AQABA	SIRIUS 1205	26/02/2012
CARGILL BV	SCWS11078	18	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	SIERRA LEONE	FREE TOWN	MARENO 1208	28/02/2012
CARGILL BV	SCWS11078	19	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	JORDAN	AQABA	SIRIUS 1206	06/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	20	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	JORDAN	AQABA	SIRIUS 1207	19/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	21	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	JORDAN	AQABA	KING JULIUS 1202	29/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	23	48	0	1 200,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	TITAN 1211	14/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	24	60	0	1 500,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	IRENE 1211	20/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	25	26	0	650,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	TITAN 1213	05/04/2012
CARGILL BV	SCWS11078	26	26	0	650,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	IRENE 1213	06/04/2012
CARGILL BV	SCWS11078	27A	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	TITAN 1211	14/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	27B	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	TITAN 1211	14/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	28	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	IRENE 1211	20/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	29	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	TITAN 1213	05/04/2012
CARGILL BV	SCWS11078	30	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	IRENE 1213	06/04/2012
CARGILL BV	SCWS11078	31	15	0	375,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	CMA	SYRIA	LATTAKIA	POLLUX 49R	22/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	32	52	0	1 300,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	HAMBURG 1211	25/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	33	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	SIERRA LEONE	FREE TOWN	KING JULIUS 1202	29/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	34	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	TITAN 1213	05/04/2012
CARGILL BV	SCWS11078	35	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	STADT HAMELN	24/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	36	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	POLAND	GDYNIA	KING JULIUS 1202	29/03/2012
CARGILL BV	SCWS11078	37	60	0	1 500,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MAERSK	SYRIA	LATTAKIA	IRENE 1213	06/04/2012
CARGILL BV	SCWS11078	38	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	ALBANIA	DURRES	KING JULIUS 1203	09/04/2012
CARGILL BV	SCWS11078	39	240	0	6 000,00	Sacs 50 Kg	AR/ANG	MSC	IRAQ	UMM QASH	SIRIUS 1210	24/04/2012
CARGILL BV	SCWS11078	40	15	0	375,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	DJIBOUTI	DJIBOUTI	SIRIUS 1211	06/05/2012
CARGILL BV	SCWS11078	41	12	0	300,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	CROATIA	RIJEKA	HISPANIA 1211	17/05/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12001	1	3	0	60,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1202A	16/01/2012
AGRICOMEX	SCWS12004	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	SIRIUS 1203A	28/01/2012
AGRICOMEX	SCWS12004	2	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	SIRIUS 1203A	28/01/2012
AGRICOMEX	SCWS12005	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	HAMBURG 1205	30/01/2012
FIBRINTER S.L	SCWS12006	1	1	0	18,00	Sacs 1 Kg	FR/AR	MSC	SPAIN	BARCELONA	SIRIUS 1205	26/02/2012
FIBRINTER S.L	SCWS12006	2	1	0	18,00	Sacs 1 Kg	FR/AR	MSC	SPAIN	BARCELONA	KING JULIUS 1203	09/04/2012
FIBRINTER S.L	SCWS12006	3	1	0	18,00	Sacs 1 Kg	FR/AR	MSC	SPAIN	BARCELONA	SIRIUS 1203A	28/01/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12007	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	IRENE 1207	08/02/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	1	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	SIRIUS 1207	19/03/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	2	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	KING JULIUS 1203	09/04/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	3	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	SIRIUS 1212	23/05/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	4	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	SIRIUS 1211	06/05/2012

ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	5	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	HISPANIA 1215	28/07/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	6	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	SIRIUS 1216	06/08/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	7	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	HISPANIA 1216	10/08/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	8	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	LIBRA J 1202	30/08/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	9A	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	HISPANIA 1219	18/10/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	9B	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	FUJI 1240	30/10/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	10A	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	KOLLMAR 1204	07/11/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	10B	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	MACUBA 1219	15/11/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	11	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	12	12	0	259,80	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	KOLLMAR 1205	28/11/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12008	13	11	0	238,15	BBags + 33 Sacs	ANG/ANG	MSC	CANADA	TORONTO	FUJI 1247	13/12/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12009	1	10	0	240,80	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	ASIATIC WIND 1206	20/02/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12010	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	HAMBURG 1209	23/02/2012
BORRAS S.L DE PA	SCWS120011	1	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	HAMBURG 1209	23/02/2012
BAHLEN GMBH	SCWS12012	1	1	0	20,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	GERMANY	HAMBURG	ASIATIC WIND 1206	20/02/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12013	1	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	ASIATIC WIND 1206	20/02/2012
AGRICOMEX	SCWS12014	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	MARENO 1208	28/02/2012
AGRICOMEX	SCWS12014	2	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	SIRIUS 1206	06/03/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12015	1	12	0	289,38	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	MARENO 1208	28/02/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12015	2	10	0	243,44	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	MARENO 1208	28/02/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12015	3	10	0	240,10	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1206	06/03/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12015	4	10	0	234,68	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SANTA GIULIANA 1201	12/03/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12016	1	10	0	239,28	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	SIRIUS 1206	06/03/2012
FERRERO	SCWS12017	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1217	06/09/2012
FERRERO	SCWS12017	2	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
FERRERO	SCWS12017	3	16	0	400,00	Jumbo Bag	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR1202	25/09/2012
FERRERO	SCWS12018	1A	20	0	495,38	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1210	24/04/2012
FERRERO	SCWS12018	1B	25	0	500,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1210	24/04/2012

NO - 5104

FERRERO	SCWS12018	1C	25	0	500,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	NOA		
FERRERO	SCWS12018	1D	25	0	500,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1210	23/05/2012
FERRERO	SCWS12018	2	25	0	500,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1212	23/05/2012
FERRERO	SCWS12018	3	20	0	497,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1212	23/05/2012
FERRERO	SCWS12018	4	2	0	40,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1214	30/06/2012
FERRERO	SCWS12018	5A	50	0	1 000,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1217	06/09/2012
FERRERO	SCWS12018	5B	31	0	620,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1217	06/09/2012
FERRERO	SCWS12018	6A	70	0	1 400,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
FERRERO	SCWS12018	6B	11	0	220,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
FERRERO	SCWS12018	7A	20	0	500,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
FERRERO	SCWS12018	7B	20	0	500,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	MACUBA 1219	15/11/2012
FERRERO	SCWS12018	7C	25	0	650,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
FERRERO	SCWS12018	8	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	NOLIS	ITALY	GENOA	SADAN BAYRACTAR	13/12/2012
FERRERO	SCWS12018	9	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	NOLIS	ITALY	GENOA	SADAN BAYRACTAR	13/12/2012
FERRERO	SCWS12018	10	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	NOLIS	ITALY	GENOA	SADAN BAYRACTAR	13/12/2012
ARMAJARO	SCWS12019	1	8	0	160,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	VALENCIA	HISPANIA 1214	10/07/2012
ARMAJARO	SCWS12019	2	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	HISPANIA 1216	10/08/2012
ARMAJARO	SCWS12019	3	3	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	HISPANIA 1216	10/08/2012
ARMAJARO	SCWS12019	4	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	HISPANIA 1217	06/09/2012
ARMAJARO	SCWS12019	5	4	0	80,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	TITAN 1239	11/09/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12020	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	SIRIUS 1209	15/04/2012
LIMAKO SUIKER BV	SCWS12021	1	2	0	50,06	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	SIRIUS 1209	15/04/2012
ED & F MAN	SCWS12022	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	SIRIUS 1209	15/04/2012
ED & F MAN	SCWS12022	2	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	SIRIUS 1210	24/04/2012
AGRICOMEX	SCWS12023	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	SIRIUS 1209	15/04/2012
AGRICOMEX	SCWS12024	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	VALENCIA	TITAN 1241	06/10/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12025	1	10	0	250,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	SIRIUS 1209	15/04/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12025	2	10	0	246,98	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	SIRIUS 1210	24/04/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12026	1	10	0	242,68	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	MACUBA 1203	26/04/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12026	2	10	0	244,10	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	HISPANIA 1210	29/04/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12028	1	10	0	246,16	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	SIRIUS 1211	06/05/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12028	2	10	0	242,84	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	HISPANIA 1211	17/05/2012
ED & F MAN	SCWS12029	1	25	0	500,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	SIRIUS 1210	24/12/2012
ED & F MAN	SCWS12029	2	12	0	240,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	MACUBA 1203	26/04/2012
ED & F MAN	SCWS12029	3	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	MACUBA 1203	26/04/2012
ED & F MAN	SCWS12029	4	20	0	400,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	SIRIUS 1211	06/05/2012
ED & F MAN	SCWS12029	5	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	HISPANIA 1211	17/05/2012
ED & F MAN	SCWS12029	6	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	HISPANIA 1211	17/05/2012
CAMMO TRADING	SCWS12030	1	4	0	100,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	CAMEROON	DOUALA	HISPANIA 1211	17/05/2012
FERRERO	SCWS12031	1	23	0	460,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1203	14/10/2012
FERRERO	SCWS12031	2	1	0	25,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
FERRERO	SCWS12031	3	24	0	480,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
AGRICOMEX	SCWS12032	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	SIRIUS 1211	06/05/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12033	1	10	0	246,04	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	SIRIUS 1212	14/05/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12033	2	10	0	248,14	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	HISPANIA 1212	28/05/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12034	1	5	0	123,02	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1211	17/05/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12034	2	5	0	121,74	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1212	13/05/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12034	3	5	0	121,68	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1212	28/05/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12034	4	5	0	125,40	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1213	11/06/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12035	1	5	0	123,48	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1213	18/06/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12035	2	5	0	124,08	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1214	30/06/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12035	3	5	0	120,56	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1214	10/07/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12035	4	5	0	125,56	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1215	18/07/2012

ENERGY COMMERCE BV	SCWS12036	1	6	0	120,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	SIRIUS 1212	04/05/2012
FERRERO	SCWS12037	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1203	14/10/2012
ED & F MAN	SCWS12038	1	20	0	400,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	SIRIUS 1214	30/06/2012
ED & F MAN	SCWS12038	2	15	0	300,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	SIRIUS1215	18/07/2012
ED & F MAN	SCWS12038	3	15	0	300,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	HISPANIA 1215	28/07/2012
ED & F MAN	SCWS12038	4	20	0	400,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	SIRIUS 1216	06/08/2012
ED & F MAN	SCWS12038	5	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	HISPANIA 1216	10/08/2012
ED & F MAN	SCWS12038	6	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	LIBRA J 1216	30/08/2012
ED & F MAN	SCWS12038	7	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	VALENCIA	HAMBURG 1225	12/08/2012
ED & F MAN	SCWS12038	8	25	0	500,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	HISPANIA 1217	06/09/2012
ED & F MAN	SCWS12038	9	20	0	400,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
ED & F MAN	SCWS12039	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	DS ACCURACY	02/06/2012
ED & F MAN	SCWS12039	2	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	CYPRUS	LIMASSOL	HISPANIA1212	28/05/2012
ED & F MAN	SCWS12039	3	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	HISPANIA1212	28/05/2012
ED & F MAN	SCWS12039	4	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	HISPANIA1212	28/05/2012
FIBRINTER S.L	SCWS12040	1	2	0	50,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	ITALY	BARCELONA	HISPANIA 1212	28/05/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12041	1	6	0	120,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	CYPRUS	LIMASSOL	DS ACCURACY	02/06/2012
BORRAS S.L DE PA	SCWS12042	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	HAMBURG 1224	24/07/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12043	1	10	0	244,26	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	SIRIUS 1213	11/06/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12043	2	10	0	247,44	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	HISPANIA 1213	18/06/2012
FIBRINTER S.L	SCWS12044	1	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	VALENCIA	HISPANIA1212	28/05/2012
ANDROS SNC France	SCWS12045	1	1	0	20,00	Big Bags	ANG/ARB	MSC	France	LE VERDON	SIRIUS 1213	11/06/2012
ANDROS SNC France	SCWS12045	2	1	0	24,98	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	France	LE VERDON	SIRIUS 1213	11/06/2012
VARIMPEKS INTER	SCWS12046	1	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	GREECE	THESSALONIKI	SIRIUS 1213	11/06/2012
VARIMPEKS INTER	SCWS12046	2	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	GREECE	THESSALONIKI	SIRIUS 1214	30/06/2012
VARIMPEKS INTER	SCWS12046	3	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	GREECE	THESSALONIKI	SIRIUS 1214	30/06/2012
VARIMPEKS INTER	SCWS12046	4	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GREECE	THESSALONIKI	HISPANIA 1215	28/07/2012
VARIMPEKS INTER	SCWS12046	5	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	GREECE	THESSALONIKI	HISPANIA 1216	10/08/2012
VARIMPEKS INTER	SCWS12046	6	10	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	LIBRA J 1216	30/08/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12047	1	2	0	50,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA1212	28/05/2012
AGRICOMEX	SCWS12048	1	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	VALENCIA	HAMBURG 1225	12/08/2012
AGRICOMEX	SCWS12048	2	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	HISPANIA 1217	06/09/2012
AGRICOMEX	SCWS12048	3	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	KOLLMAR 1203	14/10/2012
AGRICOMEX	SCWS12048	4	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	SPAIN	BARCELONA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
CARGILL BV	SCWS12049	1	32	0	800,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	SIRIUS 1216	06/08/2012
CARGILL BV	SCWS12049	2	32	0	800,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	HISPANIA 1216	10/08/2012
CARGILL BV	SCWS12049	3	32	0	800,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	LIBRA J 1216	30/08/2012
CARGILL BV	SCWS12049	4	32	0	800,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	KOLLMAR 1201	03/09/2012
CARGILL BV	SCWS12049	5	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
CARGILL BV	SCWS12049	6	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	SYRIA	LATTAKIA	MV MARGUERITE	01/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	7	50	0	1 250,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	SYRIA	LATTAKIA	MV MARGUERITE	01/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	8	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	KOLLMAR 1203	14/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	9A	16	0	400,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	KOLLMAR 1203	14/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	9B	16	0	400,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	HISPANIA 1219	18/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	10	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	STADT HAMELN	09/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	11	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	SYRIA	LATTAKIA	STADT HAMELN	09/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	12	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	SYRIA	LATTAKIA	STADT HAMELN	09/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	13	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	STADT SCHEWERIN024	21/10/2012
CARGILL BV	SCWS12049	14	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	SYRIA	LATTAKIA	FAS DAMMAM	31/10/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS12050	1	8	0	200,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	KOLLMAR 1203	14/10/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS12050	2	8	0	200,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	MACUBA 1219	15/11/2012
AL SAFI DANONE LTD.	SCWS12050	3	12	0	300,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAOUDITE	DAMMAM	KOLLMAR 1206	19/12/2012
AGRICOMEX	SCWS12052	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	BARCELONA	SIRIUS1214	30/06/2012

LIMAKO SUIKER BV	SCWS12053	1	21	0	420,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	SIRIUS1215	18/07/2012
FERRERO	SCWS12054	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1216	06/08/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWS12055	1	12	0	246,50	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	SIRIUS 1214	30/06/2012
ED & F MAN	SCWS12056	1	20	0	300,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	UNITED KINGDOM	FELIXSTOWE	HISPANIA 1215	28/07/2012
ED & F MAN	SCWS12056	2	15	0	300,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	VALENCIA	SIRIUS1215	18/07/2012
ED & F MAN	SCWS12056	3	5	0	100,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
AGRIFERT SA	SCWS12057	1	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	CMA	ALBANIA	DURRES	RABAT	23/06/2012
NAFORA SA	SCWS12058	1	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	HISPANIA 1218	29/09/2012
NAFORA SA	SCWS12058	2	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	HISPANIA 1218	29/09/2012
NAFORA SA	SCWS12058	3	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	KOLLMAR 1204	07/11/2012
NAFORA SA	SCWS12058	4	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	KOLLMAR 1204	07/11/2012
NAFORA SA	SCWS12058	5	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	MACUBA 1220	06/12/2012
FERRERO	SCWS12060	1	100	0	2 000,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1214	10/07/2012
LIMAKO SUIKER BV	SCWS12062	1	5	0	100,00	Big Bags	ANG/ANC	MAERSK	CYPRUS	LIMASSOL	MV DORIKOS	03/07/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12061	1	10	0	249,02	Jumbo Bag	ANG/ANC	MSC	BELGIUM	ANTWERP	HISPANIA 1214	10/07/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12061	2	5	0	125,04	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1215	28/07/2012
BARRY CALLEBAUT	SCWS12061	3	5	0	125,30	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1216	06/08/2012
CARGILL BV	SCWS12063	1	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	RABAT	12/07/2012
CARGILL BV	SCWS12063	2	50	0	1 260,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	CMA	SYRIA	LATTAKIA	CMA RABAT	31/07/2012
CARGILL BV	SCWS12063	3	62	0	1 240,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	CMA	SYRIA	LATTAKIA	TAURUS	21/07/2012
FERRERO	SCWS12064	1	50	0	1 000,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	PORT SUDAN	HISPANIA 1214	10/07/2012
FERRERO	SCWS12065	1	1	0	25,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	ITALY	PORT SUDAN	HISPANIA 1214	10/07/2012
NAFORA SA	SCWS12066	1A	16	0	400,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GREECE	THESSALONIKI	MACUBA 1220	06/12/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	1	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	LEBANON	PORT SUDAN	SIRIUS1215	18/07/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	3	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	LEBANON	PORT SUDAN	LIBRA J 1216	30/08/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	4	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	KOLLMAR 1201	05/09/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	5	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	MACUBA 1219	15/11/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	6	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	7	80	0	2 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	8	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	9	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
LOUIS DREYFUS CTS	SCWS12067	10	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1205	28/11/2012
NAFORA SA	SCWS12068	1	4	0	98,78	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	CORK	IRELAND	HISPANIA 1214	10/07/2012
FERRERO	SCWS12069	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1219	18/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12070	1	80	0	2 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	SUDAN	PORT SUDAN	SIRIUS1215	18/07/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12070	2	320	0	8 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	SUDAN	PORT SUDAN	HISPANIA 1215	28/07/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12071	1	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	PORT SUDAN	LIBRA J 1216	30/08/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12071	2	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	PORT SUDAN	HISPANIA 1217	06/09/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12071	3	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12071	4	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	KOLLMAR1202	25/09/2012
NAFORA SA	SCWS12072	1	10	0	246,02	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	HISPANIA 1215	28/07/2012
NAFORA SA	SCWS12072	2	10	0	249,42	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	SIRIUS 1216	06/08/2012
NAFORA SA	SCWS12073	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	LIBRA J 1216	30/08/2012
AGRIFERT SA	SCWS12075	1	32	0	800,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MAERSK	TUNISIA	TUNIS	TITANI224	02/08/2012
AGRIFERT SA	SCWS12076	1	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	CMA RABAT	31/08/2012
FERRERO	SCWS12077	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1216	10/08/2012
FERRERO	SCWS12077	2	15	0	300,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1216	10/08/2012
FERRERO	SCWS12077	3	20	0	400,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	SIRIUS 1216	06/08/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	1	52	0	1 300,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GHANA	TEMA	LIBRA J 1216	30/08/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	2	6	0	150,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	LIBERIA	MONROVIA	LIBRA J 1216	30/08/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	3	8	0	200,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	SIERRA LEONE	FREE TOWN	LIBRA J 1216	30/08/2012

CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	4	2	0	50,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GAMBIA	BANJUL	LIBRA J 1216	30/08/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	5	4	0	100,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MAERSK	CAP VERT	PRAIA	HAMBURG 1225	12/08/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	6	8	0	100,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GUINEA	CONAKRY	KOLLMAR 1201	03/09/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	8	1	0	80,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MAERSK	CAP VERT	PRAIA	TITAN 1339	11/09/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	8	1	0	28,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GAMBIA	BANJUL	KOLLMAR 1301	04/09/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	9	6	0	180,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	LIBERIA	MONROVIA	HISPANIA 1219	06/09/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	10	48	0	1 200,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MRE	GHANA	TEMA	FREE TOWN	15/09/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	11	9	0	225,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	SIERRA LEONE	FREE TOWN	KING JUSTUS 1226	15/09/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	12	8	0	200,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GUINEA	CONAKRY	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	13	4	0	100,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MAERSK	CAP VERT	PRAIA	TITAN 1241	06/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	14	5	0	125,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LIBERIA	MONROVIA	KOLLMAR 1203	14/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	15	32	0	800,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GHANA	TEMA	HISPANIA 1219	18/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	16	2	0	50,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GAMBIA	BANJUL	KOLLMAR 1203	14/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	17	12	0	300,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GUINEA	CONAKRY	KOLLMAR 1203	14/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	18	52	0	1 300,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GHANA	TEMA	VICHI TRADER 1245	22/11/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	19	4	0	100,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MAERSK	CAP VERT	PRAIA	TITAN 1241	06/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	20	2	0	50,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GAMBIA	BANJUL	HISPANIA 1219	18/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	21	1	0	25,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GAMBIA	BANJUL	MACUBA 1221	31/12/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	26	6	0	150,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LIBERIA	MONROVIA	KOLLMAR 1203	14/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	27	6	0	150,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SIERRA LEONE	FREE TOWN	KOLLMAR 1204	07/11/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	28	6	0	150,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LIBERIA	MONROVIA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	29	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GUINEA	CONAKRY	KOLLMAR 1204	07/11/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	31	4	0	100,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MAERSK	CAP VERT	PRAIA	PIONEER LAKE 1214	26/12/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12079	33	8	0	200,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	GUINEA	CONAKRY	MACUBA 1221	31/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12080	1	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	IRAQ	UMM QASR	HISPANIA 1218	29/09/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12080	2	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	KOLLMAR 1203	14/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12080	3	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	HISPANIA 1219	18/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12080	4	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	HISPANIA 1219	18/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12080	5	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	HISPANIA 1219	18/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12080	6	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	FUJI 1240	30/10/2012
NAFORA SA	SCWS12081	1	20	0	245,36	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	HISPANIA 1216	10/08/2012
NAFORA SA	SCWS12081	2	10	0	253,88	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	LIBRA J 1216	30/08/2012
NAFORA SA	SCWS12082	1	1	0	25,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	SUDAN	PORT SUDAN	KOLLMAR 1201	03/09/2012
AGRICOMEX	SCWS12083	1	5	0	100,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	BARCELONA	LIBRA J 1216	30/08/2012
FERRERO	SCWS12084	1A	20	0	500,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	FUJI 1240	30/10/2012
FERRERO	SCWS12084	1B	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1219	18/10/2012
FERRERO	SCWS12084	1C	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	FUJI 1240	30/10/2012
NAFORA SA	SCWS12088	1	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
NAFORA SA	SCWS12088	2	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
NAFORA SA	SCWS12089	1	1	0	20,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	BELGIUM	ANTWERP	LIBRA J 1216	30/08/2012
FERRERO	SCWS12090	1	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
FERRERO	SCWS12090	2	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	NOLIS	ITALY	GENOA	SADAN BAYRACFAR	13/12/2012
NAFORA SA	SCWS12091	1	10	0	250,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	KOLLMAR 1201	03/09/2012
NAFORA SA	SCWS12091	2	10	0	250,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	HISPANIA 1217	06/09/2012
SCHLUTER & MAACK	SCWS12092	1	1	0	25,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GERMANY	HAMBURG	HISPANIA 1217	06/09/2012
ED & F MAN	SCWS12093	1	20	0	400,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	UNITED KINGDOM	LIVERPOOL	KOLLMAR 1203	14/10/2012
NAFORA SA	SCWS12094	1	3	0	60,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	HISPANIA 1217	06/09/2012
BUNGE	SCWS12095	1	80	0	2 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	MONTENEGRO	BAR	HISPANIA 1217	06/09/2012
FERRERO	SCWS12096	1A	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1203	14/10/2012
FERRERO	SCWS12096	1B	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1203	14/10/2012

FERRERO	SCWS12096	1C	20	0	500,30	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1205	14/10/2012
NAFORA SA	SCWS12097	1	2	0	49,88	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	France	LE VERDON	MACUBA 1219	15/11/2012
NAFORA SA	SCWS12097	2A	1	0	24,80	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	France	LE VERDON	MACUBA 1220	06/12/2012
NAFORA SA	SCWS12097	2B	1	0	25,10	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	France	LE VERDON	KOLLMAR 1206	19/12/2012
NAFORA SA	SCWS12099	1	5	0	100,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR1202	25/09/2012
NAFORA SA	SCWS12100	1	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	KOLLMAR1202	25/09/2012
NAFORA SA	SCWS12100	2	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	KOLLMAR1202	25/09/2012
NAFORA SA	SCWS12100	3	50	0	1 250,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MAERSK	GREECE	THESSALONIKI	TITAN 1241	06/10/2012
NAFORA SA	SCWS12100	4A	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	FUJI 1240	30/10/2012
NAFORA SA	SCWS12100	4B	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	FUJI 1240	30/10/2012
CAMMO TRADING	SCWS12101	1	4	0	100,00	Sacs 50 Kg	ANG/ARB	MSC	CAMEROON	DOUALA	KOLLMAR 1203	14/10/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12103	1	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	SUDAN	PORT SUDAN	HISPANIA 1218	29/09/2012
CZARNIKOW Group Ltd	SCWS12104	1	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	SUDAN	PORT SUDAN	KING JUSTUS 1221	03/10/2012
NAFORA SA	SCWS12105	1	20	0	500,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	KING JUSTUS 1220	15/09/2012
VIDAL	SCWS12106	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	CARTAGENA	KOLLMAR 1204	07/11/2012
FERRERO	SCWS12107	1	25	0	500,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	NOLIS	ITALY	GENOA	SADAN BAYRACTAR	13/12/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWS12109	1	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	STADT HAMELN	09/10/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWS12109	2	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	MONTENEGRO	BAR	KING JUSTUS 1221	03/10/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWS12109	3	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	JORDAN	AQABA	MACUBA 1219	15/11/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWS12109	4	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANC	MSC	MONTENEGRO	BAR	MACUBA 1219	15/11/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWS12109	5	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANC	MSC	CROATIA	RIJEKA	MACUBA 1219	15/11/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWS12109	6A	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	TARTOUS	MACUBA 1220	06/12/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWS12109	6B	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	TARTOUS	MACUBA 1220	06/12/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWS12109	6C	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	TARTOUS	MACUBA 1220	06/12/2012
NAFORA SA	SCWS12110	1	10	0	250,94	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	KOLLMAR 1203	14/10/2012
NAFORA SA	SCWS12110	2	10	0	250,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	FUJI 1240	30/10/2012
NAFORA SA	SCWS12110	3	10	0	250,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	KOLLMAR 1204	07/11/2012
NAFORA SA	SCWS12110	4	10	0	250,00	Jumbo Bag	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	MACUBA 1219	15/11/2012
NAFORA SA	SCWS12110	6	10	0	253,30	Jumbo Bag	ANG/ANC	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1206	19/12/2012
TOEPPER & CO	SCWS12111	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	ITALY	RAVENNA	KOLLMAR 1203	14/10/2012
BORRAS S.L DE PA	SCWS12112	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	TITAN 1241	06/10/2012
BORRAS S.L DE PA	SCWS12112	2	10	0	200,00	Big Bags	ANG/ANG	MAERSK	SPAIN	ALGECIRAS	PIONEER LAKE 1206	09/11/2012
NAFORA SA	SCWS12113	1	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	MACUBA 1219	15/11/2012
NAFORA SA	SCWS12113	2A	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	MACUBA 1220	06/12/2012
NAFORA SA	SCWS12113	2B	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	GREECE	THESSALONIKI	MACUBA 1220	06/12/2012
AUGUST TOEPPER & CO.	SCWS12114	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	GERMANY	HAMBURG	FUJI 1240	30/10/2012
NAFORA SA	SCWS12117	1	8	0	160,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	ITALY	GENOA	KOLLMAR 1206	19/12/2012
HOTTLET SUGAR TRADING	SCWS12118	1	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	MY MARGUERITE	01/10/2012
HOTTLET SUGAR TRADING	SCWS12118	2	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	STADT HAMELN	03/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12119	1	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	KOLLMAR 1203	14/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12119	2	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	FUJI 1240	30/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12119	3	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	FUJI 1240	30/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12119	4	200	0	5 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	FUJI 1240	30/10/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12119	5	150	0	3 000,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	MACUBA 1219	15/11/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12119	6A	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	MACUBA 1220	06/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWS12119	6B	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	MACUBA 1220	06/12/2012

MERCURY GENERAL	SCWSJ2119	6C	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	FUJI 1247	13/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWSJ2119	6D	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	KOLLMAR 1206	19/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWSJ2119	6E	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MAERSK	IRAQ	UMM QASR	PIONEER LAKE 1214	26/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWSJ2119	6F	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MAERSK	IRAQ	UMM QASR	PIONEER LAKE 1214	26/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWSJ2119	6G	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	KOLLMAR 1206	19/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWSJ2119	6I	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	IRAQ	UMM QASR	KOLLMAR 1206	19/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWSJ2119	6J	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MAERSK	IRAQ	UMM QASR	MACUBA 1221	31/12/2012
MERCURY GENERAL	SCWSJ2119	8A	120	0	3 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	IRAQ	UMM QASR	TAURUS J	29/12/2012
AGRICOMEX	SCWSJ2129	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	BARCELONA	KOLLMAR 1205	28/11/2012
BUNGE	SCWSJ2130	1	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	CROATIA	PLOCE	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
BUNGE	SCWSJ2130	2	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	OUED AZIZ	06/12/2012
BUNGE	SCWSJ2130	3	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	STADT SCHEVERIN024	15/12/2012
BUNGE	SCWSJ2130	4	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	TAURUS J	29/12/2012
BUNGE	SCWSJ2130	5	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	TAURUS J	29/12/2012
ENERGY COMMERCE BV	SCWSJ2131	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/ARB	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	MACUBA 1219	15/11/2012
NAFORA SA	SCWSJ2132	1	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	GREECE	THESSALONIKI	MV RABAT	11/11/2011
NAFORA SA	SCWSJ2132	2	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	GREECE	THESSALONIKI	MV RABAT	11/11/2011
NAFORA SA	SCWSJ2132	3	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	GREECE	THESSALONIKI	OUED AZIZ	06/12/2012
NAFORA SA	SCWSJ2132	4	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	CROATIA	PLOCE	KOLLMAR 1205	28/11/2012
NAFORA SA	SCWSJ2132	5	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	CROATIA	PLOCE	KOLLMAR 1206	19/12/2012
NAFORA SA	SCWSJ2132	6	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	CMA	ALBANIA	DURRES	OUED AZIZ	06/12/2012
AUGUST TOEPPER & CO.	SCWSJ2133	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	GERMANY	HAMBURG	MACUBA 1219	15/11/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWSJ2134	1	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWSJ2134	2	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
AGRANA STUDEN SUGAR TRADING	SCWSJ2134	3	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
HOTFLET SUGAR TRADING	SCWSJ2135	1	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
HOTFLET SUGAR TRADING	SCWSJ2135	2	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
HOTFLET SUGAR TRADING	SCWSJ2135	3	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
HOTFLET SUGAR TRADING	SCWSJ2135	4	5	0	125,00	Sacs 50 Kg	ANG/ANG	MSC	TURKEY	MERSIN	KOLLMAR 1205	28/11/2012
HOTFLET SUGAR TRADING	SCWSJ2135	5	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1205	28/11/2012
SUCDEN MIDDLE EAST	SCWSJ2136	1	20	0	4 500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
SUCDEN MIDDLE EAST	SCWSJ2136	2	180	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	VECHT TRADER 1245	22/11/2012
BUNGE	SCWSJ2138	1	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	KOLLMAR 1206	19/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	2A	10	0	250,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAoudite	DAMMAM	KOLLMAR 1206	19/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	2B	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAoudite	DAMMAM	KOLLMAR 1206	19/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	2C	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAoudite	DAMMAM	KOLLMAR 1206	19/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	3A	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	UAE	JEBEL ALI	TAURUS J	29/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	3B	30	0	750,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	UAE	JEBEL ALI	TAURUS J	29/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	4	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	CROATIA	PLOCE	FUJI 1247	13/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	5	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	CROATIA	PLOCE	KOLLMAR 1206	19/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	6	12	0	300,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	FUJI 1247	13/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	7	12	0	300,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	KOLLMAR 1206	19/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	8	100	0	2 500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	JORDAN	AQABA	MACUBA 1221	31/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	9	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	LEBANON	BEIRUT	MACUBA 1221	31/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	10A	15	0	375,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAoudite	DAMMAM	MACUBA 122J	31/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	10B	15	0	375,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	Ar.SAoudite	DAMMAM	MACUBA 1221	31/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	11A	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	UAE	JEBEL ALI	TAURUS J	29/12/2012
BUNGE	SCWSJ2138	11B	25	0	625,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	CMA	UAE	JEBEL ALI	TAURUS J	29/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWSJ2141	1	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1205	28/11/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWSJ2141	2	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1206	19/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWSJ2141	3	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1206	19/12/2012

TONG TEIK PTE LTD	SCWS12141	4	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	MACUBA 1221	31/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12141	5	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1206	19/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12141	6A	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	MACUBA 1221	31/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12141	6B	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	MACUBA 1221	31/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12141	7A	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	KOLLMAR 1206	19/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12141	7B	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	MACUBA 1221	31/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12141	7C	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	MACUBA 1221	31/12/2012
ED & F MAN	SCWS12145	1	15	0	260,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	BARCELONA	KOLLMAR 1205	28/11/2012
ED & F MAN	SCWS12145	2	12	0	240,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	BARCELONA	KOLLMAR 1205	28/11/2012
LIMAKO SUIKER BV	SCWS12146	1	10	0	200,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	NETHERLANDS	ROTTERDAM	MACUBA 1221	31/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12147	1	40	0	1 000,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SUDAN	PORT SUDAN	MACUBA 1221	31/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12147	2	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SYRIA	LATTAKIA	MACUBA 1221	31/12/2012
TONG TEIK PTE LTD	SCWS12147	3	20	0	500,00	Sacs 50 Kg	ANG/FRN/ARB	MSC	SUDAN	PORT SUDAN	MACUBA 1221	31/12/2012
BOTTLET SUGAR TRADING	SCWS12149	1	9	0	180,00	Big Bags	ANG/ANG	MSC	BELGIUM	ANTWERP	FUJI 1247	13/12/2012
AGRICOMEX	SCWS12151	1	15	0	300,00	Big Bags	ANG/FRN/ARB	MSC	SPAIN	VALENCIA	FUJI 1247	13/12/2012

Contrats expédiés
Contrats rombes
Contrat en Cours d'Expédition

Direction Transit

Département Export

Service Fret Maritime Export

EXPORT SUCRE BLANC RAFFINE PAR TYPE DE LIVRAISON

TYPE DE LIVRAISON			TOTAL TONNAGE EXPEDIE AU 31.12.2010	TOTAL
CONTAINERS	CONVENTIONNEL	CAMIONS	237142,6	128962
			1830	367934,6

Annexe - A3 -
ITX

Annexe - A3 -

Annexe-14-

RECAPITULATIF EXPORT SUCRE BLANC RAFFINE (CONTAINERS / TRUCKS / VESSELS) 2011

1/ TONNAGE EXPORTE

TYPE				TONNAGE EXPORTE AU 31.12.2011		TOTAL
CONTAINERS	279 173,960	VESSELS	51540,00	TRUCKS	2950,00	333663,96
WBLASSE (TCS)					49,12	

1/ EMBARQUEMENT

NUMBER (CONTAINERS / VESSELS / TRUCKS)				EMBARQUEMENT AU 31.12.2011	
CONTAINERS	1333	VESSELS	9	TRUCKS	17
WGC	9385	SUGAR	100	WOLASSES	0
MAERSK	1537			CMA	2
				MSC	0
				WALASSE & ACID OIL (TCS)	0
				MAERSK	0

NTX

Annexe 14

SUIVI REALISATION MENSUELLE SUCRE EXPORT

Art 3ter AU : 31/12/2012

MOIS	JANV.	FEV.	MARS	AVR.	MAI	JUIN	JULLET	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.	Total
------	-------	------	------	------	-----	------	--------	------	-------	------	------	------	-------

REALIS.	TOTAL	JANV.	FEV.	MARS	AVR.	MAI	JUIN	JULLET	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.	Total
CONV.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TCS (T)	7 810,95	6 984,57	14 398,51	16 822,00	8 614,57	6 734,64	21 408,13	17 701,71	41 980,00	69 884,25	32 480,78	59 756,35	304 576,46	
NbreTCS	376,00	302,00	588,00	704,00	396,00	302,00	928,00	742,00	1 740,00	2 842,00	1 358,00	2 430,00	12 708,00	
Camion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	80,00	-	80,00	

EMBAQ.	TOTAL	JANV.	FEV.	MARS	AVR.	MAI	JUIN	JULLET	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.	Total
CONV.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TCS (T)	7 810,95	6 984,57	14 398,51	16 822,00	8 614,57	6 734,64	21 408,13	17 701,71	41 980,00	69 884,25	32 480,78	59 756,35	304 576,46	
NbreTCS	376,00	302,00	588,00	704,00	396,00	302,00	928,00	742,00	1 740,00	2 842,00	1 358,00	2 430,00	12 708,00	
Camion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	80,00	-	80,00	

Annexe A5-

AX

Annexe A5-

Annexe - 17 -



DIRECTION COMMERCIALE COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA
Nouveau Quai Port de Béjaia, Béjaia, Algérie. Tel : +213 (0) 34.20.20.00 Fax : +213 (0) 34.22.06.96
E-mail : commercial@cevital.com , E-mail : export@cevital.com
Directeur Commercial : s.adjouadi@cevital.com

Bejaia, 19/06/2011

INVOICE 017/EXPORT/CEVITAL/2011

Acheteur: CEPA SARL

Adresse: 27 rue Georges Durocq 57 070 Metz France

Produit	Unité	Unité / Carton	Quantité	01 TC 20' REEF	
				Prix Unitaire US\$ CFR Port Havre	Prix Total US\$ CFR Port Havre
Margarine Végétale Marque Fleurial	400g	16	520	1,10	9 152,00
Margarine Végétale Marque Matina	400g	16	325	1,40	7 280,00
Smen Végétal Marque Medina	500g	16	144	0,91	2 096,64
Margarine de feuilletage Marque La Parisienne	500g	20	168	0,64	2 150,40
MONTANT TOTAL CFR PORT HAVRE EN US DOLLAR					20 679,04

Mode de Paiement : - L/C Irrévocable [redacted] banque de premier ordre payable 45 jours date du B/L.

- Frais de confirmation à la charge de l'acheteur.

Incoterm 2000 : CFR Port Havre, France

Montant Total Facture : 20 679,04 USD

Vingt Mille Six Cent Soixante Dix Neuf US Dollars et Zéro Quatre cents

Cevital Bank Account: 00300357300293300047 Banque de l'Agriculture et du Développement Rural ALGERIE.

SWIFT Code: BADR DZ AL

M. Rabia MERAR
Export Manager



Vu Pour Domiciliation
Banque de l'Agriculture
et du Développement Rural
Bureau de Domiciliation
060401 2011.2 CT 0007-USD
Bejaia, le 20.06.2011

Directeur de Sec. Etranger
BOUDAOU K.

Siège Alger :

☒ : Hôtel N°6 - ZHUN GARIDI H Kouba/ALGER - Code Postal: 16000 - ALGERIE.

☎ : 00.213(0) 21.56.38.02 / 80.90.56.37.10 / 56.37.80 / ☎ : 00.213(0) 21.56.38.24 / 56.37.55 / 56.38.20 / 56.38.14

XVII

Form - 8

NOTICE D'INFORMATION VENTE

Date: 19/06/2011

Acheteur: CEPA SARL Adresse : 27 rue Georges Ducrocq 57070 Metz France		Contact: Mr. Jacques Baldelli	
Qualité: Margarine-Smen			
Quantités (t):	01 TC 20' REEF	Poids Net	Poids Brut
Conditionnement (Qte en g):	400g	500g	
Nbr de cartons :	520 Fleurial	144 Medina	
	325 Matina	168 Parisienne	
Marquage Des Cartons :			
Marquage Des Etiquettes : FLEURIAL-MATINA-MEDINA-PARISIENNE			
INCOTERM de vente: CFR PORT HAVRE			
Prix:			
Mode de paiement: L/C			
Période de chargement: JUIN 2011		Nombre d'expéditions: 1	
Port(s) de destination: HAVRE France			
Ligne maritime (si vente FOB):			
Société de surveillance désignée par l'acheteur, à ses frais:			
Liste de certificats et documents contractuels / délivrés par:			
COMMERCIAL INVOICE			
PACKING LIST			
HEALTH CERTIFICATE			
FULL SET OF SHIPPED ON BOARD BILL OF LADING			
CERTIFICATE OF ORIGIN			
D11			
Dispositions particulières (si pas de dispositions particulières, application des termes du contrat type CEVITAL):			
ARMATEUR CHOISI: CMA			

Consultation & modification : Commerciale (Rabia Merar / Samia Bouchtout)

Consultation : GRP_Cevital-Bejaia_Sugar_Export

XVII

{1:F01CCBPFPPMTZ2740031501}
 {2:I700BADRDZALXXXXN}
 {108:BPC16H000UG88}}

Numero sequence message.....:27:1/1
 Credit ..:40A:IRREVOCABLE
 Reference de l emetteur.....:20:11264/IF
 Date d emission:31C:110617
 :40E:UCP LATEST VERSION
 Date et lieu de validite.....:31D:110725ALGERIE
 Client donneur d ordre.....:50:CEPA SARL
 27 RUE GEORGES DUCROCO
 57070 METZ
 FRANCE
 Client beneficiaire.....:59:CEVITAL
 NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA
 BEJAIA
 ALGERIE
 Devise, Montant.....:32B:USD 20679,04
 Credit utilisable aupres de....:41D:VOUS MEMES
 BY DEF PAYMENT
 :42P:PAIEMENT DIFFERE A 45 JOURS DATE
 DE B/L
 Expéditions partielles.....:43P:NOT ALLOWED
 Transbordements.....:43T:ALLOWED
 :44E:BEJAIA
 :44F:LE HAVRE
 Date limite d expedition.....:44C:110710
 Marchandises.....:45A:CFR LE HAVRE
 520 PCS MARGARINE VEGETALE MARQUE FLEURIAL 400 GRS
 325 PCS MARGARINE VEGETALE MARQUE MATINA 400 GRS
 144 PCS SMEN VEGETAL MARQUE MEDINA
 168 PCS MARGARINE DE FEUILLETAGE MARQUE LA PARISIENNE
 SELON FACTURE PROFORMA 001/06/2011 DU 09.06.2011
 Document requis:46A:
 + FACTURE COMMERCIALE SIGNEE EN CINQ EXEMPLAIRES
 + JEU COMPLET DE CONNAISSEMENT MARITIME SHIPPED ON BOARD, ETABLI
 ..A ORDRE, ENDOSSE EN BLANC, NOTIFY DONNEUR D ORDRE ET MARQUE
 ..FRET PAYE
 + LISTE DE COLISAGE EN DEUX EXEMPLAIRES
 Details des frais.....:71B:TOUS FRAIS ET COMMISSIONS
 BANCAIRES HORS DE FRANCE SONT A
 CHARGE DU BENEFICIAIRE A L
 EXCEPTION DES FRAIS DE
 CONFIRMATION QUI SONT A CHARGE DU
 DONNEUR D ORDRE
 Delai de presentation.....:48:DANS, LES 15 JOURS SUIVANT EMISSION
 DU DOCUMENT DE TRANSPORT MAIS DANS
 LA LIMITE DE VALIDITE DU CREDIT
 Confirmation instruction.....:49:MAY ADD
 Type de remboursement.....:78:REMBOURSEMENT SELON VOS INSTRUCTIONS A L ECHANCE DU PAIEMENT
 LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE TRANSMIS DIRECTEMENT PAR DHL EN UN
 SEUL PLI A L ADRESSE SUIVANTE BANQUE POPULAIRE LORRAINE
 CHAMPAGNE 3 RUE FRANCOIS DE CUREL BP40124 57021 METZ CEDEX
 1 FRANCE ATTN TO INTERNATIONAL DEPT I.FERRY
 Bq domiciliation.....:57D:BADR
 COMPTE 00300357300293300047
 Infos de banque a banque.....:72:AVISER D URGENCE LE BENEFICIAIRE
 PAR TELEPHONE AU
 +213(0)34.20.20.00 OU FAX AU
 +213(0)34.22.06.96
 .
 MERCI D ACCUSER RECEPTION
 -}

XIX

Handwritten: *Handwritten text*

SHIPPER
CEVITAL SPA
NOUVEAU QUAI

PORT DE BEJAIA
BEJAIA

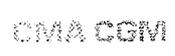
**ORIGINAL
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
UK006R

BILL OF LADING NUMBER
DZ1254188

CONSIGNEE
TO ORDER

EXPORT REFERENCES



NOTIFY PARTY: Carrier not to be responsible for failure to notify
CEPA SARL
27 RUE GEORGES DUCROCC
57070 METZ
FRANCE

CARRIER: CMA CGM - Societe Anonyme au capital de 175 000 000 euros
Head Office: 4, quai d'Azur - 13002 Marseille - France
Tel: (33) 4 85 91 90 00 - Fax: (33) 4 85 91 90 95 - Telex: 401 667 F
B: 552 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY:	PLACE OF RECEIPT:	FREIGHT TO BE PAID AT:	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING:
	BEJAIA		THREE (3)
OCEAN VESSEL:	PORT OF LOADING:	PORT OF DISCHARGE:	FINAL PLACE OF DELIVERY:
BEJAIA	BEJAIA	LE HAVRE	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPERS LOAD, STOW AND COUNT	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
CGMU2976990 SEAL 4974455	1 x 20RF	1157 CARTONS MARGARINES VEGETALES MARQUEE: 1-520 CR DE 16 BTS 400 G DE CHAQUE. MARGARINE VEGETALE, MARQUE FLEURIAL 2-325 CR DE 16 BTS 400 G DE CHAQUE MARGARINE VEGETALE, MARQUE MATINA 3-144 CR DE 16 BTS 500 G DE CHAQUE, SMEN VEGETALE, MARQUE MEDINA 4-168 CR DE 20 BTS 500 G DE CHAQUE MARGARINE DE FEUILLETAGE, LA PARISIENNE TOTAL FRET PAYE REEFER TEMPERATURE BETWEEN 9-10 DEGREES Cargo is stowed in a refrigerated container set at the shipper's requested carrying temperature of 9.5 degrees Celsius	8928.800	3010	40.000
Weight in Kgs: Total: 1 CONTAINER(S)		Sheet 1 of 2	8928.800	3010	40.000

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER (SHIPPER'S RESPONSIBILITY)

ADDITIONAL CLAUSES

- 1. Said to contain
- 2. Shippers stow, load and count
- 4. Cargo at port is at receiver risk, expenses and responsibility
- 5. FCL
- 77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff
- 91. Ground rent/storage/power supply/monitoring costs at port of discharge for Receiver's account according to port rates.
- 92. Reefer container can only be operated by electrical power. During land transportation the Carrier will not be liable in any respect whatsoever for consequences, due to non refrigeration.
- 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004
- 202. Demurrage and detention payable by the Merchant as per CMA CGM tariff available on the web site www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency
- 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.
- 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking renitance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All actions against Carrier under the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall be brought before the "Tribunal de Commerce de MARSEILLE" and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such action. Actions against the Merchant under the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading may be brought before the "Tribunal de Commerce de MARSEILLE" or, in Carrier's sole discretion, in another court of competent jurisdiction.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE: BEJAIA 27 JUL 2011

SIGNED FOR THE SHIPPER: APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A BY CMA CGM ALGERIE/BEJAIA as agents for the carrier CMA CGM S.A.

Handwritten: *XX*

CMA CGM

ORIGINAL
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
UK006R
BILL OF LADING NUMBER
DZ1254188

PRE-CARRIAGE BY	PLACE OF RECEIPT	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
OCEAN VESSEL	BEJAIA	BEJAIA	THREE (3)		
	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY		
	BEJAIA	LE HAVRE			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Sheet 2 of 2

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

goods on the deck of any vessel.

274. The Merchant is responsible for returning the empty containers, supplied by or on behalf of the Carrier, with interior clean, to the point or place designated by the Carrier, his servants or agents within the time-frame prescribed and at the same condition upon release. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container(s). The deposit shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier and in particular for payment of all D&D and/or container sound market value, should the Merchant fail to return the container within 60 days following the release.

PLACE AND DATE OF ISSUE BEJAIA 27 JUL 2011

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM ALGERIE/BEJAIA
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale 1

Chapitre01 : La démarche d'internationalisation des entreprises par le biais de l'exportation 5

Introduction du chapitre5

Section01 : Généralités sur le commerce extérieur 6

1. Présentation de la notion du commerce extérieur6

2. Les fondements théoriques du commerce extérieur7

2.1. Les théories classiques.....7

2.1.1. Adam Smith et la théorie des avantages absolus7

2.1.2. David Ricardo et la théorie des avantages comparatifs7

2.2. Les théories de dotation factorielle8

2.2.1.La théorie de H.O.S (Hecksher, Ohlin, Samuelson)8

2.2.2.Le paradoxe de W.Leontief.....8

2.3. Les nouvelles théories du commerce international9

2.3.1. La théorie du cycle de vie international du produit de R.Vernon.....9

2.3.2. L'apport de la nouvelle théorie du commerce international en matière d'incitation à l'exportation10

3. Les organisations internationales du commerce extérieur10

3.1. ONU (Organisation des Nations Unies)11

3.2. OMC (Organisation mondiale du commerce)11

3.3. CCI (Chambre du Commerce Internationale)11

3.4. CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement11

3.5. FMI (Fonds monétaire international)12

3.6. BM (Banque Mondiale)12

3.7. OMD (Organisation mondiale des douanes)12

3.8. FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés12

Section02 : Présentation de l'activité d'exportation..... 13

1. Définition de l'activité d'exportation13

2. Les types des exportations	14
2.1. L'exportation directe	14
2.2. L'exportation indirecte	14
2.3. L'exportation associée ou l'exportation concertée	15
3. Rôle des exportations.....	15
3.1. Effets macroéconomique	15
3.2. Les exportations: motrices de création d'emplois	16
3.3. Les effets des exportations dans la croissance économique	16
3.3.1. Le développement des exportations	16
3.3.2. Un multiplicateur d'exportation	16
3.3.3. Les exportations, une source de l'innovation des entreprises.....	17
4. Les raisons d'internationalisation des entreprises.....	17
4.1. Raisons stratégiques	17
4.1.1. La répartition des risques entre plusieurs pays	17
4.1.2. Procure des avantages concurrentiels.....	17
4.2. Les raisons liées au marché	18
4.2.1. Facteurs liés au marché de base	18
4.2.2. Facteurs liés aux marchés étrangers	18
4.2.3. Les facteurs commerciaux	18
4.3. Les facteurs industriels.....	20
4.4. Les facteurs d'environnementaux	20
4.5. Les facteurs d'opportunités	21
4.5.1. Une demande spontanée	21
4.5.2. Une production excédentaire	21
4.5.3. La motivation du dirigeant	21
5. Les avantages et les inconvénients à une opération d'exportation.....	21

Section03 : Identification des risques et des contraintes à l'exportation.....24

1. Typologie des risques à l'exportation.....	24
1.1. Risque du crédit.....	24
1.1.1. Le risque commercial	24
1.1.2. Le risque politique « pays ».....	25
1.2. Le risque bancaire	25
1.2.1. Risque de change	25
1.3. Les risques de catastrophes naturelles	26
1.4. Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs	26

1.5. Les risques liés au transport des marchandises	26
1.5.1. Les risques liés au transport de marchandise par voie maritime	27
2. Les contraintes à l'exportation.....	27
2.1. Les contraintes liées aux ressources et/ou compétences des entreprises	27
2.1.1. Les contraintes liées aux compétences managériales de l'entreprise.....	27
2.1.2. Les ressources financières limitées et difficulté d'accéder au financement	28
2.2. Les contraintes législatives, règlementaires et normatives	28
2.3. Les contraintes liées à la logistique	28
3. La gestion et la couverture des différents risques à l'exportation.....	28
3.1. La gestion du risque de crédit.....	28
3.1.1. Techniques de prévention du risque	29
3.1.2. Techniques de couverture bancaires	29
3.1.3. Affacturage	29
3.1.4. La mise en place de l'assurance-crédit.....	29
3.2. La gestion de risque de change.....	29
3.2.1. La couverture interne de risque de change	29
3.2.2. La couverture externe du risque de change	30
3.3. Les assurances liées aux modes de transport	31
3.3.1. Assurance des marchandises en transport maritime.....	31
3.3.2. Les assurances de transport terrestre	32
3.3.3. Assurance de transport ferroviaire	33
3.3.4. Les assurances de transport aérien	33
Section04 : Présentation de la démarche d'exportation	33
1. Le diagnostic export	33
1.1. Les objectifs du diagnostic export	34
1.2. L'analyse fonctionnelle	35
1.2.1. La capacité de production.....	35
1.2.2. La capacité financière.....	35
1.2.3. Les compétences organisationnelles et personnelles	36
1.2.4. Les compétences marketing logistique	36
1.2.5. L'expérience internationale.....	36
1.3. L'analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs	37
2. Les études du marché	37
2.1. La structure du marché.....	37
2.1.1. La concurrence	37

2.1.2. Le monopole.....	37
2.1.3. Oligopole.....	38
2.1.4. Concurrence monopolistique.....	38
2.2. La recherche du pouvoir du marché.....	38
2.2.1. Différenciation du produit.....	38
2.2.2. Compétitivité prix.....	38
2.2.3. L'entente.....	38
2.2.4. La compétitivité hors-prix ou compétitivité structurelle.....	39
3. La prospection du marché étranger.....	39
3.1. Les étapes d'une prospection.....	39
3.2. Les objectifs d'une prospection.....	39
3.3. Les modes de prospection.....	40
3.3.1. La prospection depuis le pays d'origine (épistolaire).....	40
3.3.2. La prospection dans le cadre de missions commerciales à l'étranger.....	40
4. La veille stratégique.....	41
4.1. Utilité de la veille stratégique.....	41
5. La négociation du contrat commercial.....	41
5.1. Définition du contrat commercial international.....	42
5.2. Effets du contrat de commerce international.....	42
5.2.1. Obligation des parties.....	42
5.2.2. Transfert de propriété et de risque.....	42
5.3. Clauses essentielles à insérer dans un contrat de la vente internationale.....	43
5.4. Clause de force majeure.....	43
Conclusion du chapitre.....	44
Chapitre02 : La logistique internationale.....	45
Introduction du chapitre.....	45
Section01 : L'organisation de la logistique internationale.....	46
1. Présentation des incoterms.....	46
1.1. Le rôle des incoterms.....	47
1.2. Les catégories des incoterms.....	47
1.2.1. L'incoterms selon le mode de transport.....	47
1.2.2. Classement des incoterms selon l'ordre croissant des obligations du vendeur.....	47
1.2.3. Les incoterms selon le type de la vente.....	48

1.2.4. La réforme des incoterms 2010	48
1.2.5. L'analyse des Incoterms 2010.....	49
1.2.6. Les limites des Incoterms	52
1.2.7. Le choix d'Incoterm	52
2. Le choix d'une solution transport.....	52
2.1. Le choix d'une solution technique	52
2.1.1. Délimitation des champs du possible	52
2.1.2. Le choix d'une solution de transport adaptée	54
2.1.3. Détermination des implications pratiques de la solution retenue	54
2.1.4. Les choix relatifs à la mise en œuvre de la solution de transport	55
2.2. Choix de l'emballage et de la préparation de la marchandise	55
2.2.1. L'emballage, le marquage et la liste de colisage	55
2.2.2. La préparation de la marchandise	55
2.2.3. Le choix de transitaire	55
3. La mise en œuvre du transport.....	55
3.1. La préparation de la marchandise, l'étiquetage et l'emballage.....	56
3.2. La remise de la marchandise au transporteur	56
3.3. Le contrôle de la marchandise au départ.....	56
3.4. Le dédouanement export	56
3.5. Le contrôle de la marchandise à l'arrivée	56
Section 02 : Le transport international de marchandise.....	57
1. Modes de transport.....	57
1.1. Le transport maritime	57
1.1.1. Les avantages et les inconvénients du transport maritime	58
1.1.2. Les principaux intervenants dans la chaîne de transport de marchandises en voie maritime	58
1.1.3. Le cadre juridique du transport maritime	60
1.1.4. Le cadre organisationnel.....	61
1.1.5. Contrat et documentation du transport maritime.....	64
1.1.6. Tarification du transport maritime.....	66
1.2. Le transport fluvial	67
1.2.1. Contrat et documentation du transport fluvial	67
1.2.2. La tarification du transport fluvial.....	67
1.3. Le transport routier	67
1.3.1. Contrat et documentation du transport routier.....	67

1.3.2. La tarification du transport routier.....	68
1.4. Le transport ferroviaire	68
1.4.1. Contrat et documentation du transport ferroviaire	68
1.4.2. La tarification du transport ferroviaire.....	69
1.5. Le transport aérien	69
1.5.1. Contrat et documentation du transport aérien	70
1.5.2. La tarification du transport aérien.....	70
Section03 : Présentation des opérations douanières.....	70
1. Le dédouanement de la marchandise	71
1.1. Les éléments fondamentaux de la déclaration en douane	71
1.1.1. L'espèce tarifaire	71
1.1.2. L'origine	72
1.1.3. La valeur en douane	72
1.2. Les formalités de dédouanement de la marchandise.....	72
1.2.1. La déclaration des marchandises	73
1.2.2. La conduite et la mise en douane.....	73
1.2.3. L'établissement et la vérification de la déclaration en détail	73
1.2.4. L'établissement de la déclaration en détail	73
1.2.5. Le dépôt de la déclaration en détail.....	73
1.2.6. Le contrôle et la vérification de la déclaration.....	73
1.2.7. La liquidation et l'acquittement des droits et taxes.....	74
2. Les procédures de dédouanement de la marchandise	74
2.1. La procédure de droit commun	74
2.2. La procédure simplifiée	75
2.2.1. La procédure de déclaration simplifiée(PDS)	75
2.2.2. La procédure de dédouanement à domicile(PDD)	75
2.2.3. La procédure de dédouanement à domicile avec domiciliation unique (PDU)	76
2.2.4. La procédure de dédouanement express(PDE)	76
3. Les régimes douaniers.....	76
3.1. Les régimes définitifs.....	77
3.1.1. A l'exportation : Le régime en simple sortie.....	77
3.1.2. A l'importation : Le régime de mise en libre pratique et la mise à la consommation.....	77
3.2. Les régimes suspensifs.....	77
3.2.1. Le transit.....	77

3.2.2. Les régimes économiques	78
--------------------------------------	----

Section04 : Présentation des instruments et techniques de paiement à l'international79

1. Les instruments de paiement à l'international	80
1.1. Le chèque	80
1.2. La lettre de change	80
1.3. Le virement international	80
1.4. Le billet à ordre	80
2. Les techniques de paiement	81
2.1. L'encaissement simple	82
2.2. La remise documentaire	83
2.2.1. Les formes de la remise documentaire	83
2.2.2. Le mécanisme de la remise documentaire	83
2.3. Le crédit documentaire	84
2.3.1. Les formes du crédit documentaire	85
2.3.2. Présentation du mécanisme du crédit documentaire	85
2.3.3. Les dates butoirs dans le crédit documentaire	86
2.4. La lettre de crédit stand-by (LCSB)	87
2.5. Les avantages et les inconvénients des techniques de paiement	87
3. Le choix du mode de règlement	88
3.1. Les critères de choix de mode de paiement	89
3.1.1. les critères internes	89
3.1.2. Les critères externes	89
Conclusion du chapitre	90

Chapitre03 : Etude de cas d'une opération d'exportation du sucre blanc par voie maritime « CEVITAL »91

Introduction du chapitre.....91

Section01 : Aperçu général sur le commerce extérieur et les exportations hors hydrocarbures en Algérie91

1. Le commerce extérieur en Algérie.....	92
2. La structure des exportations hors hydrocarbures en Algérie	93

2.1. Les principaux clients de l'Algérie dans le cadre des exportations hors hydrocarbures	94
3. Dispositifs d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures	94
3.1. Le cadre institutionnel	95
3.1.1. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)	95
3.1.2. Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)	95
3.1.3. L'Office algérien de promotion du commerce extérieur (PROMEX)	96
3.1.4. Le Conseil National Consultatif de Promotion des Exportations (CNCPE)	97
3.1.5. Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)	97
3.1.6. Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL)	97
3.1.7. Le couloir vert	98
3.1.8. Les accords préférentiels	98
3.2. Le cadre réglementaire	98
3.2.1. Les mesures fiscales	98
3.2.2. Les mesures douanières.....	99
3.3. L'appui financier aux opérations d'exportations et le programme de formation	99
3.3.1. Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE)	99
3.4. Lancement du programme de formation à l'exportation, à l'école Algérienne supérieure de l'exportation	100

Section02 : présentation de la méthodologie de travail et de l'entreprise CEVITAL.....101

1. Méthodologie et déroulement du stage	101
1.1. Objectif d'étude du cas.....	101
1.2. La méthodologie	102
2. Identification de CEVITAL complexe agro-alimentaire	102
2.1. La création de groupe CEVITAL	102
2.1.1. Position géographique	103
2.2. Les différentes activités de l'entreprise	103
2.2.1. Huiles végétales	104
2.2.2. Margarinerie et graisse végétale	104
2.2.3. Le sucre blanc.....	104
2.2.4. Sucre liquide	104
2.2.5. Silos portuaires	104
2.2.6. Boissons	104
2.3. Structure organisationnelle et description des différentes directions.....	105

2.3.1. La description des différentes directions	106
--	-----

Section03: Etude du déroulement d'une opération d'exportation du sucre blanc raffiné par voie maritime réalisée par CEVITAL**111**

1. Processus d'exportation de CEVITAL par voie maritime.....	112
1.1. La fonction marketing de CEVITAL	112
1.2. La fonction commerciale	112
1.3. La fonction logistique	113
2. Processus d'exportation du sucre blanc par voie maritime par l'entreprise CEVITAL	115
2.1. La négociation et la prise de commande (aspect commercial de l'exportation)	115
2.1.1. La facture commerciale.....	115
2.1.2. La notice d'expédition.....	115
2.2. La programmation et préparation de l'exportation (aspect logistique)	116
2.2.1. La mise à disposition et la préparation des conteneurs.....	117
2.2.2. L'accomplissement des formalités douanières	117
2.2.3. L'empotage	118
2.2.4. Le scellement des TCs.....	118
2.2.5. Mise à quai des TCs.....	119
2.2.6. L'embarquement des TCs.....	119
2.2.7. La chaine documentaire	119
2.2.8. Le paiement	120
2.2.9. les opérations internes d'après-vente	120
3. Les principaux clients étrangers de CEVITAL pour les exportations de sucre blanc	121
3.1. La répartition des exportations par région pour l'année 2010	121
3.2. la répartition des exportations par région pour l'année 2011	122
3.3. Répartition par région des exportations du sucre blanc en 2012.....	124
3.4. Evolution des exportations en volume (tonnage) pour le sucre blanc 2010-2012 pour chaque région.	125
3.5. La contribution de la solution de transport maritime à la performance de l'activité d'exportation de l'entreprise CEVITAL.....	128
4. Cas d'un risque commercial dans une opération d'exportation de CEVITAL du produit Margarine-Smen par voie maritime vers Havre France.....	129

Section04 : Atouts et limites de CEVITAL à l'export.....**131**

1. Les atouts de l'entreprise CEVITAL à l'export	131
2. Les difficultés rencontrées à l'export par l'entreprise CEVITAL	132

2.1. Les contraintes liées à la logistique	132
2.2. Les contraintes constatées au niveau organisationnel.....	133
2.3. les problèmes rencontrés avec les partenaires.....	133
3. Les recommandations	133
Conclusion du chapitre.....	135
Conclusion générale.....	136

Bibliographie

Guide d'entretien

Glossaire

Annexes

Résumé

L'objet de notre mémoire est d'étudier le déroulement d'une opération d'exportation par voie maritime. Pour cela nous avons pris le cas de l'entreprise CEVITAL. Le succès ou l'efficacité du processus d'exportation reste tributaire du degré de coordination des différentes opérations qui ont pour mission d'attribuer à gérer, d'exécuter les clauses du contrat commercial, et assurer le suivi de toutes les phases de réalisation d'une opération d'exportation. Tous les maillons de la chaîne logistique, en l'occurrence, la communauté portuaire, la douane, les banques, etc., doivent jouer leurs rôles pour appuyer et incarner l'idée de la facilitation tout en travaillant en collaboration les uns avec les autres et assurer la complémentarité entre eux, car la défaillance d'un maillon implique le gel de toute la chaîne. En effet, les opérations d'exportation de marchandise impliquent une obligation de transport, l'éloignement géographique du vendeur et de son client confère à celui-ci une dimension internationale.

Mots-clés : Activité d'exportation, Contrat commercial, Transport maritime, Incoterm, Dédouanement de la marchandise, Crédit documentaire, CEVITAL.

Abstract

The purpose of our presentation is to investigate the conduct of an export operation by sea. For this we have taken the case of business CEVITAL. The success or effectiveness of the export process remains dependent on the degree of coordination of the different operations whose mission assigned to manage, execute the terms of the commercial contract, and monitor all phases of realization an export operation. All links in the supply chain, in this case, the port community, customs, banks ... etc., Must play their role to support and embody the idea of facilitation while working in collaboration with each other's and ensure complementarities between them, because the failure of a link involves freezing the entire chain. Indeed, the export of goods transactions implies an obligation of transportation, geographical remoteness of the vendor and the client gives it an international dimension

Keywords: Export operation, Commercial contract, maritime transport, Incoterms, Customs clearance of the goods, Documentary credit, CEVITAL.