

*Université Abderrahmane Mira - Bejaia*

*Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion*

*Département des Sciences commerciales*

## ***Mémoire***

***En vue de l'obtention du***

***Diplôme de Master en Sciences commerciales***

***Option : logistique et distribution***

## ***Thème***

**Etat des lieux de la logistique à l'international  
au sein de Cevital**

**Présenté par :**

AIT TAYEB Amokrane  
ALOUACHE Mohand Saddek

**Sous la direction de :**

M<sup>e</sup>: MEBARKI Farid (Rapporteur)

**Devant le jury composé de :**

Président : DRIS Djamel

Examineur : BOUROUAHA Abdelhamid

**Promotion 2016/2017**

## Résumé

Pour que une opération d'exportation de sucre réussisse dépend de plusieurs paramètres que l'entreprise exportatrice doit prendre en considération. Et chaque opération d'exportation comporte des risques que cette firme ne pas supporter seul. Et pour éviter ces risques elle doit être toujours en contact avec toutes les autres organisation qui assure sont réseaux de distribution de ces produits vers ses tiers.et aussi pour faire face aux risques au-delà de ces frontières dont elle peut faire recours à des accords internationaux mise en place par l'Etat dans le but de facilité, assurer ces échanges et garantie les risques encourus lors de son activité d'exportation.

## summary

For a sugar export operation to succeed it has several parameters that the exporting enterprise must take into consideration. And each export operation carries risks that this firm can not stand alone. And to avoid these risks, it must always be in contact with all the other organizations that provide networks of distribution of these products to its third parties.and also to face the risks beyond those borders of which it can resort to agreements Set up by the State for the purpose of facilitating such exchanges and guarantees the risks incurred during its export activity.

## ملخص

لعملية تصدير السكر لتتجح يعتمد على العديد من المعلمات أن المصدر يجب أن تنتظر. وكل عملية تصدير ينطوي على مخاطر أن هذه الشركة لا تقف وحدها. ولتجنب هذه المخاطر يجب أن تكون دائما على اتصال مع أي منظمة أخرى أن توفر وشبكات توزيع هذه المنتجات إلى طرف ثالث، وأيضا للتعامل مع المخاطر وراء تلك الحدود التي يمكن الاستفادة من الاتفاقيات الدولية التي وضعتها الدولة في سهولة الغرض، وضمان هذه التبادلات وضمان المخاطر التي ينطوي عليها النشاط صادراتها.

# Dédicace

*Je dédie ce modeste travail à :*

Mes très chers parents qui m'ont toujours poussé vers la réussite, mes grands-parents, mes très chères sœurs et tous mes amis : Marzouk, Mmar et Brahim.

**AIT TAYEB Amokrane**

*Je dédie ce modeste travail à :*

Ma famille, spécialement à ma mère, mes très chères Sœurs, tous mes amis et toutes personnes qui ont contribué à la réalisation de ce travail.

**ALOUACHE Mohand Saddek**

## ***Remerciements***

Tout d'abord nous tenons à remercier Dieu le tout puissant de nous avoir donné le courage et la patience afin de réaliser ce travail

Nous tenons à remercier notre promoteur M<sup>e</sup> FARID Mebarki, qui a acceptée de nous encadrer et aussi pour ses efforts, ses orientations et ses précieux conseils tout au long de notre travail.

Nous adressons également nos remerciements les plus profonds à nos enseignants qui nous ont enseigné tout au long de notre cursus universitaire.

Nos vifs remerciements s'adressent aux membres de jury qui ont accepté d'examiner notre travail.

Enfin, nous remercions toutes personnes ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

## **Liste des tableaux**

<b>Tableau n 01 : les différentes tâches et opérations de l'entreprise cevital Pendant le processus d'exportation de sucre .....</b>	<b>61</b>
<b>Tableau n 02 : représente les quantités de sucre exportées en 2015.....</b>	<b>63</b>
<b>Tableau n 03 : représente les quantités de sucre exportées en 2014.....</b>	<b>64</b>
<b>Tableau n 04 : représente les quantités de sucre exportées en 2013.....</b>	<b>65</b>
<b>Tableau n 05 : représente les quantités de sucre exportées en 2013, 2014, 2015.....</b>	<b>66</b>
<b>Le Tableau 06 : représente l'exportation du sucre par type d'emballage durant année 2015.....</b>	<b>67</b>
<b>Tableau 07 : les moyens de transports utilisé par l'entreprise cevital lors de l'exportation du sucre. ....</b>	<b>68</b>

# *Liste des tableaux et figures*

## La Liste des figures

<b>Figure n° 01 : les quatre composantes de la logistique internationale.....</b>	<b>06</b>
<b>Figure n 02 : principe de fonctionnement du JAT( juste à temps) .....</b>	<b>08</b>
<b>Figure n 03 : assortiment d'un supermarché .....</b>	<b>35</b>
<b>Figure n°04 : organigramme de complexe cevital.....</b>	<b>54</b>
<b>Figure n 05 : le processus macro opérations d'exportation.....</b>	<b>60</b>
<b>Figure n 06:les quantités exportées durant l'année 2015.....</b>	<b>63</b>
<b>Figure n 07:les quantités exportées durant l'année 2014.....</b>	<b>64</b>
<b>Figure n 08:les quantités exportées durant l'année 2013.....</b>	<b>65</b>
<b>Figure n 09:les quantités exportées durant l'année 2013, 2014, 2015.....</b>	<b>66</b>
<b>La figure 10: illustre les quantités exportées du sucre par type d'emballage.....</b>	<b>67</b>

# *Abréviations*

## Liste des abréviations

- BMT : Béjaia Méditerranéen Terminal.
- CFR : (Cost Insurance And Freight)
- C.D : code des douanes.
- CIF : (Carriage Paid To Port) (port payé, assurance comprise jusqu'à point de destination convenue)
- CPT : (Carriage Paid To Port) (port payé jusqu'à point de destination convenue)
- CIP : (Carriage Paid To Port) (port payé, assurance comprise jusqu'à point de destination convenue)
- DAT : (Delivered At Terminal) (rendu terminal)
- DAP : (Delivered At Place) (rendu au lieu de destination)
- DDP : (Delivered Duty Place) (rendu droit acquitté ; lieu convenue)
- DOP : direction des operations portuaire
- DQHSE : Direction de Qualité, Hygiène et Sécurité de l'Environnement.
- EPB : Entreprise Portuaire de Béjaia.
- EXW : (Ex Works) (à l'usine : lieu convenue).
- FCA : (Free Carrier) (lieu convenue)
- FOB : (Free On Board) (à bord : port d'embarquement convenue, destination convenue)
- GUCE : de guichet unique des opérations de commerce extérieur.
- ISO : organisation international de standardisation.
- JAT : juste à temps.
- LCSB : Lettre de Crédit StandBy.
- MAD : mise à disposition.
- MAQ : mise à Quai.
- OMC : Organisation Mondiale du Commerce.
- OEA : opérateur économique agréé.
- PLV : publicité sur le lieu de vente.
- QHSE : qualité hygiène sécurité de l'environnement.
- SIGAD : système informatique de gestion automatisée des douanes.
- UE : Union Européen.
- VPC : En vente par correspondance.

# *Sommaire*

## Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>01</b>
<b>Chapitre I : la logistique et le transport international .....</b>	<b>03</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>03</b>
<b>Section 1 : généralités et domaines d'application de la logistique .....</b>	<b>03</b>
<b>Section 2 : les acteurs de la logistique et son rôle dans le commerce international .....</b>	<b>13</b>
<b>Section 3 : transport de la marchandise et gestion de processus .....</b>	<b>19</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>28</b>
<b>Chapitre II : le développement de la distribution et le dédouanement .....</b>	<b>29</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 1: historique et évolution de la distribution .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 2: les formes de la distribution et son internationalisation .....</b>	<b>33</b>
<b>Section 3 : le dédouanement des marchandises, réglementations et enjeux .....</b>	<b>41</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>50</b>
<b>Chapitre III : étude du cas de l'entreprise Cevital (exportation de sucre) .....</b>	<b>51</b>
<b>1. Introduction .....</b>	<b>51</b>
<b>Section 1 : description de l'entreprise Cevital et sa direction logistique .....</b>	<b>51</b>
<b>Section 2 : Les étapes d'exportation du sucre .....</b>	<b>58</b>
<b>Section 3 : analyse des données d'exportation du sucre .....</b>	<b>63</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>69</b>
<b>Conclusion generale.....</b>	<b>70</b>
<b>Références bibliographiques</b>	
<b>Listes des tableaux et des figures</b>	
<b>Annexes</b>	

# *Introduction générale*

### **Introduction générale**

Pour que les marchandises arrivent dans les meilleures conditions au consommateur final, toute activité commerciale quelle que soit sa nature (import-export) nécessite l'intervention de certains prestataires, transitaires, commissionnaires, consignataires jugés importants afin d'éviter les coûts de stockage et en particulier, la dégradation de la qualité de la marchandise qui peut porter atteinte à l'image de l'entreprise au niveau national ou international. Donc, pour bien réussir cette opération commerciale, on doit faire appel à ces différents partenaires externes.

L'organisation logistique est souvent déterminée par l'optimisation de ses coûts de transport qui considère cette dernière comme le cœur de la logistique. L'activité de transport recouvre les trafics à l'international effectués par route, par voie maritime, par voie aérienne, ou par rail et toutes sorties ou entrées de marchandise nécessite un contrôle douanier dans le but de réguler l'importation et l'exportation.

Notre travail de recherche s'articule autour du thème de la logistique et de la distribution à l'international et l'objectif principal est de savoir à quoi consiste le rôle de la logistique au sein de l'entreprise Cevital sur l'exportation de ses produits et dans la gestion de son réseau de transport en particulier par voie maritime.

En effet, la question qu'on vient d'aborder est tellement préoccupante qu'elle représente un intérêt majeur dans la gestion des flux physiques et d'information ainsi que dans le développement de l'entreprise. C'est pour cette raison qu'on lui a consacré ce travail et par rapport à la création de la filiale Numilog qui s'occupe du transport et de la logistique.

L'entreprise Cevital possède la plus grande raffinerie de sucre en Afrique et trois plates-formes logistiques d'une surface total de stockage de 130 000 m<sup>2</sup> qui lui permettent d'exporter 600 000 tonnes de sucre vers une vingtaines de pays d'Afrique de l'Ouest et vers l'Europe et le Moyen Orient. Dans ce cas, la question qui se pose est:

***Comment la fonction logistique (au sein de Cevital) intervient à réaliser une meilleure opération d'exportation de sucre vers ses clients?***

Afin d'apporter des réponses suggestives à notre problématique de recherche, nous avons élaboré les hypothèses suivantes :

**Hypothèse 1 :** La qualité des procédures administratives telles que les ordres de livraison, les fichiers de stock et le dédouanement des marchandises peuvent éliminer ou réduire les coûts supplémentaires et les retards de la livraison des marchandises.

**Hypothèse 2 :** Les délais d'attente dépendent des moyens disponibles en termes de transport et de manutention et de l'état des infrastructures de l'entreprise portuaire ainsi que les outils de gestion mis en œuvre.

A cet effet ; nous nous sommes appuyé sur des observations directes durant notre stage pratique au sein de l'entreprise Cevital et la consultation de quelques ouvrages et livres spécialisés et des travaux de recherches précédents.

Afin de mieux organiser notre travail ; nous l'avons scindé en un ensemble de trois chapitres. Les deux premiers traitent les concepts théoriques basés essentiellement sur une recherche bibliographique et une collecte de données et le troisième est consacré, quant à lui ; à une étude de cas chez l'entreprise Cevital à Béjaia.

En effet, dans le premier chapitre nous abordons la logistique et le transport au sens large, à savoir : Les généralités et domaines d'application de la logistique. Les acteurs de la logistique et son rôle dans le commerce international ainsi que le transport de la marchandise et la gestion de ce processus.

Par contre, le deuxième chapitre est consacré pour le développement de la distribution et le dédouanement en allant de l'historique et l'évolution de la distribution, ses différentes pratiques et jusqu'à son internationalisation, tout en mettant le point sur la notion de dédouanement des marchandises, sa réglementation et ses enjeux.

Et enfin, on exposera notre étude de cas qui est basée sur une analyse qualitative des données collectées au sein de l'entreprise Cevital, et ce troisième chapitre est consacré à la partie pratique de notre recherche, qui nous permettra de répondre à notre problématique et ainsi valider ou infirmer nos hypothèses préalablement citées.

# *Chapitre I*

*La logistique et le transport*

*international*

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

## Chapitre I : la logistique et le transport international

### Introduction

La logistique est un concept bien connu dans le domaine militaire qui a pour but d'organiser le ravitaillement des armées, en matière alimentaire et munition...etc. Elle consiste, pour une entreprise à acheminer les produits de ses fournisseurs, vers les sites de production. Une fois que ses matières sont transformées en produits prêts à consommer, ces derniers doivent parvenir aux points de ventes, afin d'être acquies par le consommateur final.

Le transport des marchandises est une chaîne qui relie de nombreux intermédiaires qui devront respecter plusieurs normes : l'acheminement de marchandises à un point sur le délai de livraison, les coûts, l'assurance de l'expédition et l'image de la marque de l'entreprise.

Dans ce présent chapitre, nous présenterons la logistique dans son ensemble ; on la divisera en trois sections, la première est consacrée au cadre théorique de la logistique, où nous essayons d'aborder les différentes définitions, l'histoire, les objectifs et les activités de la logistique. Dans la seconde section, nous allons aborder les différents acteurs de la logistique et son rôle dans le commerce international. Ensuite, sera traité le transport de la marchandise et la gestion de processus.

### Section 1 : généralités et domaines d'application de la logistique

La logistique désigne soit un domaine technique ou un ensemble de fonctions que l'on trouve dans une firme administrative, armée, etc. soit après la deuxième guerre mondiale la logistique a investi dans le domaine de l'entreprise, afin de produire des biens et services et de répondre aux attentes de clients en respectant les délais, le bon moment puisque ce dernier est rationnel dans sa pensée.

#### 1.1 Définition de la logistique

La logistique est définie Selon l'American Marketing Association en 1948 :

« *Mouvement et manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation* »<sup>1</sup> .

En plus de ça la définition de la logistique n'a cessé d'évoluer depuis 60 ans.

---

<sup>1</sup> P. Médan. A. Gratacap, « logistique et supply chain management », Edition Dunod, Paris, 2008, P9.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

Ce qui donne lieu à une multitude de définitions soit au niveau de l'entreprise ou à l'échelle internationale :

## 1.1.1 Au niveau de l'entreprise

La tâche d'acheminement des produits fabriqués par l'entreprise à la destination finale, est confiée pour les hommes de marketing.

La logistique est « *l'ensemble des activités et des moyens relatifs au déplacement des marchandises à tous les stades : fabrication, emballage, transport, dédouanement, export et import, gestion des approvisionnements, suivi des livraisons.* »<sup>2</sup>

Logistique : « *Fonction qui a pour objet d'organiser, au moindre coût, le circuit de matières aboutissant à livrer au client le bien qu'il souhaite et au moment voulu.* »<sup>3</sup>

Cette fonction doit assurer la gestion<sup>4</sup> :

- Des flux physiques de l'entreprise : acheminement des matières et marchandises par l'utilisation de moyens de transport et de stockage ;
- Des flux d'informations : acheminement des communications qui précèdent, accompagnent des flux physiques ou leur succèdent.

Cette fonction est utilisée pour optimiser la gestion de ces flux, (la rotation des produits, la préparation des commandes, de l'emballage, des expéditions et des flux d'information à savoir les données informatisées, suivi de commande, gestion des stocks...etc.). Cette définition a l'intérêt de rendre compte du caractère opérationnel /pratique de cette fonction et ce en mettant en évidence l'importance des aspects organisationnels dans la réussite de l'entreprise.

En effet, comme nous le verrons plus loin, cette fonction fait intervenir une multitude d'acteurs qui interagissent par le biais de flux physiques et informationnels. Une gestion de l'ensemble de ces flux revêt et s'impose donc à l'entreprise.

---

<sup>2</sup> M.M.François, E.Poulain, «lexique du commerce international», Edition Bréal, paris, 2008, P148.

<sup>3</sup> J.Sohier, «la logistique», Edition Vuibert, 3eme Edition, paris, 2002, P7.

<sup>4</sup> Ibid, P07.

<sup>5</sup> C.Pasco,«commerce international» , 4<sup>eme</sup>edition, Dunod paris, 2002, P66.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

La logistique comprend toutes les activités liées à la circulation des produits. Elle concerne toutes les opérations nécessaires à la mise à disposition des produits sur les lieux de production.<sup>5</sup>

Selon Yves Pimor, la logistique recouvre des fonctions de transport, stockage et manutention et dans les entreprises de production, tend à étendre son domaine en amont vers l'achat et l'approvisionnement, en aval vers la gestion commerciale et la distribution. On cite souvent la définition militaire : « *la logistique consiste à apporter ce que il faut, là où il faut et quand il faut.* »<sup>6</sup>

Selon D. Tixier, H. Mathe et J. Collin La logistique : « *est la fonction organisant les circuits matières, autrement dit l'art de livrer, au moins cout, le bon produit, au bon endroit et au bon moment. Tant qu'il s'agit pour le scieur du village de livrer trois stères de bois au charpentier du village.* »<sup>7</sup>

## 1.1.2 Au niveau international

La logistique est un processus qui anticipe les désirs des clients (ce client peut se trouver aux quatre points de planète, ce qui permet la mise en œuvre d'une logistique internationale), permet de se procurer les ressources pour réaliser ses désirs et volonté au bon endroit, au moment approprié en optimisant les couts pour l'entreprise.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Y.Pimor : «Logistique (production, distribution, soutien)», Edition Dunod, paris , 1998 , 2005, P03 .

<sup>7</sup> D. Tixier, H. Mathe et J. Collin, «La logistique d'entreprise», Edition Dunod, 1996 .P06.

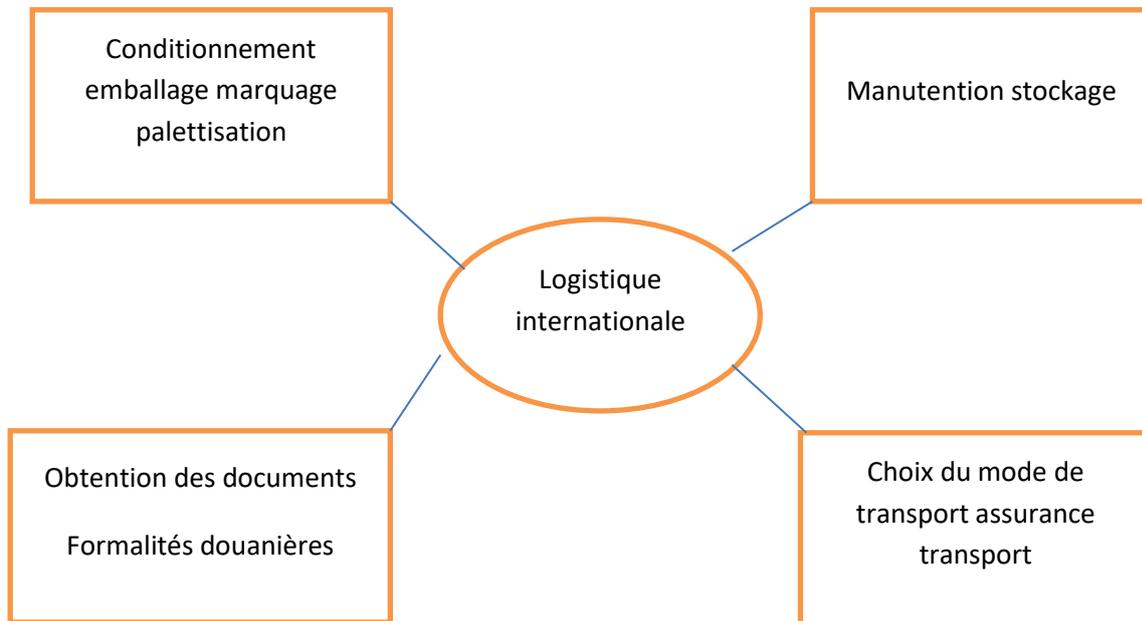
<sup>8</sup> R.Noumen, « les éléments de base de la logistique international», menaibuc, paris,2004,P05 .

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

La logistique internationale est composée des éléments figurés sur le schéma suivant :

**Figure n° 01 : les quatre composantes de la logistique internationale**



**Source :** corrine pasco, « commerce international », P66.

## 1.2 Histoire de la logistique

Les définitions précédentes ont montré qu'aucune d'elles n'est suffisante pour appréhender le champ conceptuel de la logistique. C'est seulement en refaisant l'histoire du concept que l'on peut mesurer les chemins du développement de la logistique jusqu'à la supply chain et mieux comprendre son avenir.

### 1.2.1 L'origine de la logistique

Le mot logistique est apparu dans le langage militaire. Alors la logistique a vu le jour lors de toutes les préparations en prévision d'une bataille, pour mettre à disposition les moyens de transport, les équipements et ce qui concerne les denrées (alimentaires, les armes, munitions). La logistique représente un pilier essentiel pour la sécurité d'un pays car c'est elle qui va déterminer la force de résistance d'un pays, et selon A.H Jomini. Antoine-Henri, baron de Jomini, chef d'état-major de Ney, passé au service de tzar, et qui n'en finit pas moins sa vie en France sous le règne Napoléon III, Pour lui et pour tous les stratèges de 19<sup>em</sup> et du 20<sup>em</sup>

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

siècle, la logistique est *«l'art pratique de Déplacer les armées et de les ravitailler en établissant et organisant leurs lignes de ravitaillement»*<sup>9</sup>

## 1.2.2 L'apparition de logistique

L'évolution technologique a permis l'innovation de système de traitement d'information et son intégration dans les petites entreprises à faciliter de résoudre des problèmes plus complexe, et de fabriqué des pièces en grande séries pour bénéficier de la meilleur productivité et de minimiser les couts de production. L'apparition des ordinateurs dans les années 1970 a permet aux entreprises de constituée et d'archiver des données importante sur (clients, fournisseurs, stocks, transports...)

## 1.2.3 La révolution du juste-à-temps

Le concept du JAT s'est développé au Japon après la deuxième guerre mondiale. Il a été élaboré par M.Ohno dans l'entreprise TOYOTA Motor Company où a commencé à bien fonctionner dès 1958. M. Ohno a constaté que les gens des usines ont toujours tendance à faire de la surproduction, alors il a recherché le moyen qui permettait de produire le bon produit, en bon état, au bon moment, au bon endroit, en quantité suffisante.

Le juste-à-temps se diffère de la production de masse, repose plutôt sur la fabrication de plusieurs produits en petites quantités afin de mieux répondre aux attentes de ses clients.

Et pour que l'entreprise ne se trouve pas avec des dépôts ou parking pleins de produits finis qui ne sont pas vendus, elle doit améliorer ses provisions de ventes ou attendre pour avoir des commandes afin de fabriquer. Comme la dit un humoriste, « la prévision est un art difficile surtout quand elle concerne l'avenir »<sup>10</sup>

En effet, la place de la logistique s'est évoluée d'avantage dans l'entreprise.

---

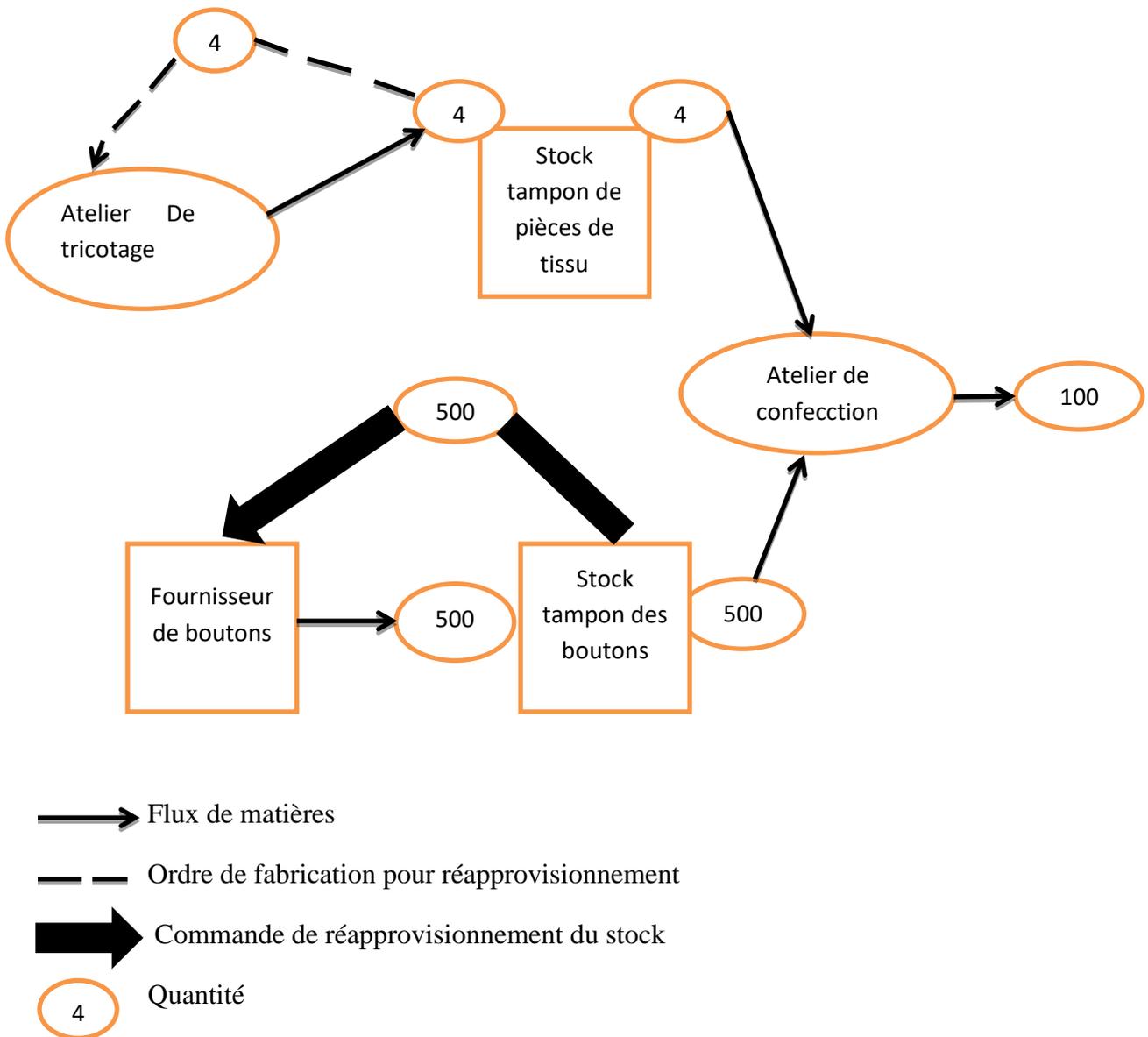
<sup>9</sup>Y.pimor : Op.cit , p63.

<sup>10</sup> Ibid, P02.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

Le schéma suivant illustre le fonctionnement du JAT :

**Figure 2 : principe de fonctionnement du juste à temps**



Source : J.Sohier ,D.Sohier, logistique,p139.

## 1.2.4 Mondialisation des flux et développement des entreprises

Il est important de parler sur le rôle de la mondialisation et de la compétitivité, donc l'entreprise doit réussir à rivaliser et à rechercher de baisser toujours ses coûts.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

Pour cela, elle va avoir tendance à se délocaliser dans des pays à moindre coûts de main d'œuvre afin de bénéficier des réductions en termes de matières et composants, d'une législation moins stricte et de conditions salariales plus souples. Et cette délocalisation de la chaîne de production est une opportunité pour l'entreprise.

Cette dernière ne prend en compte que l'aspect financier, et la recherche de profit, à cet effet elle ne joue plus son rôle social dans son pays d'origine.

Cependant ces délocalisations à l'étranger entraînent un nombre important de suppression d'emplois et cela va avoir une image négative pour l'entreprise de la part de ses consommateurs même si cette firme réalise des actions humanitaires et environnementales.

Toutefois, cette délocalisation est une bonne chose pour le pays d'accueil car cela va engendrer de l'emploi et un développement de la population et avoir une innovation technologique et un savoir-faire et elle va bénéficier des effets de la mondialisation.

## 1.3 Les objectifs et les activités de la logistique

### 1.3.1 Les objectifs

La logistique a pour but d'améliorer la gestion administrative et de réduire de nombreuses erreurs importantes. La logistique elle permet d'atteindre des objectifs tels que :

- réduire les stocks et surtout d'éviter la surproduction. Le produit ne va pas être fabriqué pour qu'il ne se vend pas, mais la production va dépendre des commandes clients, cela va limiter les stocks et ainsi être plus proche des besoins des consommateurs.
- La production se planifiée totalement en accord avec la demande des clients. Et ce dernier qui va déclencher la production avec une commande. L'entreprise possède un stock limité dans le cas des produits qui nécessitent un délai de fabrication important.
- L'amélioration de la traçabilité : elle dispose une meilleure visibilité sur la production grâce à la collaboration entre ses acteurs. Cela va lui permettre de suivre le processus de production à l'aide d'un système d'étiquetage pour une meilleure gestion de ses produits.
- L'amélioration de l'exécution de la commande : Le consommateur est rationnel il cherche toujours des produits qui répondent à ses besoins en terme de délais et du prix et de qualité donc l'entreprise est sensée d'utiliser un bon système pour éviter que son client attend.

## 1.3.2 Les activités

On distingue trois groupes d'activités liées à la logistique<sup>11</sup> :

- Les activités directement rattachées à la production interne des biens et des services (approvisionnement, retours, distribution et fabrication).
- Les activités de gestion des moyens de transport des personnes ou des biens vers l'extérieur de l'entreprise (souvent séparé des précédentes car un incluent en partie la gestion de la maintenance).
- Les activités indirects ou activités de soutien (sans un lien direct avec la production nécessaires pour le déploiement des opérations).

### 1.3.2.1 La logistique des biens et services

La logistique des biens et services se repartie en logistique d'approvisionnement, logistique des systèmes de fabrication, la logistique de distribution et logistique des retours.

#### 1.3.2.1.1 La logistique d'approvisionnement

l'approvisionnement regroupe l'ensembles des activités contribuant à l'acquisition des matières ou des services dont a besoin l'entreprise pour son fonctionnement. la logistique dans ce contexte intègre la détermination des quantités de commande, la recherche des sources d'approvisionnement (fabriquant, fournisseurs), les achats (passation des commandes), la gestion de base de données, la gestion des magasins et des stocks de matières.

#### 1.3.2.1.2 La logistique des chaines de fabrication

La chaine de fabrication et les ressources matérielles (machines : équipements) et technologiques utilisés pour la transformation des matières en produits semi-finis ou finis. la logistique des chaines de fabrication consiste donc à mettre en œuvre les activités de planification des besoins en composant ; gestion des stocks des encours de production et de produits semi-finis ; gestion des données techniques de la production ; ordonnancement et planification de la production ; manutention entre unités de fabrication.

---

<sup>11</sup> [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org) consulté le 16/05/2016.

## **1.3.2.1.3 La logistique de distribution**

La distribution consiste à écouler les produits finis vers les marchés de consommateur. Par déduction, la logistique de distribution rassemble les activités mise en œuvre pour ravitailler les consommateurs en produits finis. Elle intègre donc : l'administration des ventes (réception des commandes clients, engagements sur les délais et planification des livraisons) ; la tenue des stocks et des magasins de produits finis ; la préparation des commandes (prélèvement, conditionnement et emballage, suremballage) ; l'expédition et enfin la gestion des réseaux de distribution (plateforme de groupage et de dégroupage)

## **1.3.2.1.4 La logistique de retour (reverse logistique)**

La gestion des flux retours est l'acheminement d'emballage vide, ou de marchandises généralement hors d'usage, du lieu de consommation finale au lieu de fabrication. Ces marchandises sont retournées pour la réutilisation, réparation, recyclage, ou destruction définitive.

La logistique de retour regroupe donc l'ensemble des activités qui contribuent à ramener vers l'usine (point d'origine) des marchandises récupérées chez le consommateur final. Elle a une place importante par exemple dans :

- Les entreprises brassicoles (retour de bouteille et casiers vide pour la réutilisation) ;
- les entreprises de fabrication de produits chimique (retour d'emballage usagés pour destruction) ;
- les entreprises de fabrication d'appareillage électronique (pour réparation ou destruction).

## **1.3.2.2 La logistique des transports**

La logistique des transports se décompose de trois principales activités à savoir :

### **1.3.2.2.1 Détermination des réseaux de transport**

Il s'agit d'analyser les différents réseaux de transport et de choisir la meilleure offre sur la base du cout global, délais et de la qualité de service. On détermine les parcours en portants un accent sur :

## Chapitre I : la logistique et le transport international

---

- Le mode d'acheminement des produits (maritime, aérien, ferroviaire, routier ou multimodal) ;
- Risque de transport (limitation de nombre du nombre de charges, utilisation d'unités de transport intermodal) ;
- La disponibilité des moyens logistiques (engins de manutention, zone de stockage) d'une part et d'autre de chaque point de transport ;
- La sélection de réseaux le moins couteux et le mieux adapté aux marchandises que l'on souhaite acheminé.

### **1.3.2.2 Planifications des transports**

La planification des transports prend une place importante dans la gestion des tournée de livraison est-elle consiste à prévoir les quantités, les dates et lieux d'acheminement des marchandises afin d'effectuer à l'avance l'ajustement et équilibrage nécessaires compte tenu de la capacité réelle de transport disponible et de taux de remplissage des véhicules.

### **1.3.2.3 Gestions de parc de véhicule**

C'est l'ensemble des activités ayant pour but de suivre l'utilisation des véhicules et de garantir la disponibilité de ces derniers pour d'éventuel besoin de transport (mise en œuvre des contrôles techniques, mise à jour des documents de bords, suivi des chauffeurs, gestion des stocks de carburant et des pièces de rechanges)

### **1.3.2.3 La logistique de soutien**

Elle englobe l'ensemble des activités pilotées par les services généraux de l'entreprise :

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

Après avoir examiné les différents éléments dans cette section on a conclu que la fonction de la logistique que ce soit au niveau national ou international joue un rôle stratégique, qui permettre d'atteindre les objectifs fixé par l'entreprise et d'acheminer un produit on bon lieu et bon moment. Ainsi un rôle organisationnel qui a pour la rationalisation des flux logistique afin d'organiser les échanges entre entreprises et la distribution des biens.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

## Section 2 : les acteurs de la logistique et son rôle dans le commerce international

La logistique pour but d'arranger les activités liées à la circulation des produits en intervenant dans les domaines de production, manutention, conditionnement, emballage et stockage, l'entreposage jusqu'à la livraison à travers l'étude de mode de transport a utilisé.

### 2.1. Les intervenants de la logistique dans le commerce international

Les intervenants de la logistique international sont multiples et se défaire selon la mission appropriée pour assurer l'acheminement des marchandises ou des personnes. On distingue les intervenants à caractères administratif et les intervenants à caractères financiers.

#### 2.1.1 Les intervenants à caractères administratif

##### 2.1.1.1 La douane

La douane a connu une évolution importante en matière de mission, elle doit<sup>12</sup> :

- Contrôlé les flux de marchandises à l'importation, et cela pour but de préservé la sécurité, la santé et la morale publique ;
- Lutter contre la contrefaçon ; à l'exportation pour vérifier la destination finale de certains biens jugés stratégiques ;
- Percevoir les droits et taxes à l'importation et faire appliquer la réglementation communautaire et national ;
- Informer sur les échanges extérieurs en élaborant les statistiques du commerce mondial ;

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

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

---

<sup>12</sup> Lasary, « le commerce international à la portée de tout le monde », paris, 2005, P127.

## **2.1.1.2 Les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire**

Afin d'assurer le contrôle des marchandises tout au long de la chaîne logistique de commerce international, des organismes de normalisation agissent dans un cadre législatif et sollicitent l'intervention de certaines entreprises indépendantes.

Le service de contrôle de qualité, de conformité et contrôle sanitaire, a pour but de vérifier la conformité des marchandises suivant des normes nationales ou leur équivalent au plan international.

Les gouvernements s'attachent à faire comprendre aux exportateurs comme aux importateurs de conformer aux normes et l'intérêt qu'ils trouvent. Et pour cela les marchandises sont soumises à un contrôle physique pour vérifier les documents qui correspondent bien aux produits et qu'aucune anomalie n'est constatée : les expéditions régulières peuvent être traitées par enregistrement ou sous licence.

## **2.1.2 Les intervenants à caractères financiers**

### **2.1.2.1 Les banques**

C'est un organisme financier qui concentre des moyens de paiements, assure la distribution du crédit, le change, et l'émission de billets de banque<sup>13</sup>.

Parmi les moyens de paiement à l'international on trouve : (le virement, le chèque bancaire, les effets de commerce, la remise documentaire, le crédit documentaire, LCSD, le contre remboursement). En effet le choix du moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales que les risques de non paiement sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises.

### **2.1.2.2 Les assurances**

L'assurance est une fonction économique dont la finalité est de permettre l'indemnisation des dommages survenus aux biens et aux personnes grâce à la prise en charge d'un ensemble de risques et à leur compensation moyennant le paiement d'une prime ou cotisation de l'assuré<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> A.Silem, J.M.albertini, «lexique d'économie», Dalloz, 7<sup>ème</sup> édition, Paris, 2002, P68.

<sup>14</sup> J.Moulin, «lexique de gestion, Dalloz», 6<sup>ème</sup> édition, Paris, 2003, P.19

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

## 2.1.3 Les autres intervenants

La chaîne logistique internationale est composée d'une armure complète d'intervenants et d'acteurs dans leur mission d'assurer l'acheminement des marchandises ou des personnes. Parmi ces intervenants on peut citer :

### 2.1.3.1 Les transporteurs

Entreprise ou individus offrant des services de transport de personnes ou de marchandises, ou qui exploite un véhicule lourd pour ses propres besoins. Les personnes assurent un transport pour un compte autrui et on distingue deux types de transporteurs :

- **Transporteur mixte** : c'est une compagnie qui transporte à la fois des personnes et du fret.
- **Transporteur tout cargo** : c'est une compagnie qui transporte que du fret.

### 2.1.3.2 Les transitaires

Ces sont des prestataires de service qui se chargent pour le compte de ses clients, là où se trouve l'ensemble des opérations relatives à leurs marchandises : rupture de charge, manutention, stockage, formalités commerciales et administratives.

Le transitaire est un auxiliaire très important du commerce extérieur. Il intervient dans la chaîne de transport, soit comme mandataire ou comme commissaire de transport.

- **Mandataire** ; il agit soit pour le compte du chargeur à l'embarquement, soit comme réceptionnaire au débarquement. Il a pour rôle de suppléer le chargeur ou le réceptionnaire, dès qu'il reçoit une mission bien précise. En tant que mandataire il soumet au régime juridique du mandat, dans ce cas sa responsabilité ne peut être recherchée s'il a commis une erreur dans l'exercice de sa mission. Il a une obligation de moyens.

- **Commissaire de transport** : la mission du transitaire est d'organiser de bout en bout, il a la maîtrise totale des opérations, il peut prendre des initiatives les plus larges. Sa responsabilité peut être recherchée en cas de faute ou d'absence de sa part.

### 2.1.3.3 Organisateur de transport multimodal

La firme réagit comme auxiliaire de transport qui se charge d'assurer un transport multimodal du bout au bout en suivant un contrat de transport.

## **2.1.3.4 Consignataire**

C'est un intermédiaire (banque, transitaire) qui reçoit la marchandise dans le cadre de certaines opérations d'exploitation, sans en devenir propriétaire, soit pour la remettre au sous destinataire en échange de règlement soit pour la revendre dans les conditions fixées par le fournisseur.

## **2.1.3.5 Commissionnaire en douane**

Il possède un agrément en douane ce qui lui permet d'accomplir les formalités douanières par compte d'autrui.

Il déclare les marchandises en son nom, il est responsable vis-à-vis de la douane, des droits, des taxes ainsi que des infractions. Son utilisation ne présente pas un caractère obligatoire.

L'importateur/ l'exportateur peut déclarer lui-même ses produits. C.-à-d. les activités du commissionnaire du transport, du transitaire portuaire ou aéroportuaire et du commissionnaire en douane sont très souvent exercées par le transitaire.

## **2.2 Les métiers de la logistique à l'international**

Travailler dans le domaine de la logistique, c'est occuper un emploi dans les différents secteurs d'activité ci-dessous et ce, à quelque niveau de qualification que ce soit, on ayant toujours à l'esprit le respect des procédures, des règles d'hygiène et de sécurité, avec les soucis de la satisfaction de client et de la conservation des produits.

Les métiers peuvent être très variés comme c'est le cas avec les conditions de travail qui se différencient selon le type de poste occupé et aussi d'une entreprise à une autre. Alors on distingue <sup>15</sup>:

### **2.2.1 Le technicien d'achat import/export**

Pouvant occuper les fonctions d'acheteur local ou international, le technicien d'achat import/export a l'avantage de maîtriser la négociation de la commande, mais aussi celles des techniques et opérations liées à l'acheminement des produits (incoterms, transport maritime, aérien, routier et ferroviaire, procédure en douane, assurance, manutention et stockage). Il est

---

<sup>15</sup> [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org), consulté le 19/05/2016.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

en relation avec les fournisseurs et les prestataires logistiques, ce qui nécessite la pratique des langues étrangères.

## 2.2.2 Magasinier, gestionnaire de stocks

Dans toute entreprise qui l'emploie, le magasinier exerce son activité dans les domaines suivants<sup>16</sup>:

- La réception des produits : déchargement, identification, contrôles quantitatifs et qualitatifs, acceptation ou réserve...
- Le stockage : rangement des produits en utilisant les différents engins de manutention et de levage existants et on respectant les zones d'implantation et les modes de stockage en vigueur ...
- L'expédition des produits : préparation des commandes, conditionnement et emballages, vérification des bons de commande et des bons de livraison, établissement des documents liés à l'expédition, chargement ...
- La tenue et la gestion informatisées des stocks : enregistrement des entrées et sorties de produits, réapprovisionnement, inventaires...

## 2.2.3 Le responsable d'entrepôt

Le responsable d'un site de stockage, d'un entrepôt ou celui d'une base logistique supervise la réception des marchandises, organise leur stockage et coordonne leur transfert vers les différents quais d'expédition :

- Il veille au respect de la chaîne du froid et de la qualité des produits.
- Il règle les litiges avec les fournisseurs ou les transporteurs.
- Il propose des aménagements pour améliorer la qualité du service, réduire les coûts et les délais, dans le respect de la réglementation et de sécurité.

## 2.2.4 Agent de transit

L'Agent de transit dans l'entreprise a la responsabilité de préparer l'ensemble des documents nécessaires pour la déclaration en douane des marchandises à l'import comme à l'export. Dans la fonction approvisionnement, l'agent de transit prend le relais de l'acheteur international après la passation d'une commande ; il est intermédiaire entre l'expéditeur des

---

<sup>16</sup> [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org), consulté le 19/05/2016.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

marchandises à l'étranger qui est généralement le transitaire au départ et le transitaire local (à l'arrivée).

Il collectionne les informations de livraison des commandes par les fournisseurs étrangers auprès du transitaire du pays d'expédition ; suit le transport principal avec une attention particulière portée sur les commandes urgentes, apprête les éléments nécessaires au dédouanement des marchandises dès réception d'un avis d'expédition ; émet l'ordre de transit et confie le dossier au transitaire local et commissionnaire agréé en douane ; il s'occupe aussi du suivi du post acheminement des marchandises jusqu'à au lieu de livraison convenu.

## 2.2.5 Le déclarant en douane

Le déclarant en douane est un agent de la compagnie agréé à effectuer les formalités de dédouanement des marchandises pour le compte de ces clients. Il reçoit l'ordre de transit et le dossier préparé par l'agent de transit de l'entreprise cliente ; se charge de renseigner le système douanier automatisé ; introduit et suit le traitement du dossier auprès de guichet unique des opérations de commerce extérieur (GUCE).

## 2.2.6 Gestionnaire de parc ou de la flotte automobile

Le gestionnaire de parc automobile est la personne en charge de gérer les véhicules routiers et / les véhicules de manutention utilisés par l'entreprise ainsi que les équipes de chauffeur qui y sont affecter. Généralement il :<sup>17</sup>

- planifie les périodes d'activité et d'inactivité des véhicules ;
- optimise le nombre de voyages et les durées des parcours ;
- est l'émetteur des manifestes de transport et des ordres de transport ;
- supervise les opérations de chargement et déchargement de véhicules ;
- s'assure du respect du planning de maintenance des véhicules ;
- s'assure de l'actualisation régulière des documents des véhicules ;
- s'assure de l'actualisation des documents des chauffeurs ;
- contrôle les dépenses d'exploitation du parc.

---

<sup>17</sup> [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org), consulté le 19/05/2016.

## 2.2.7 Le logisticien

Le logisticien dans l'entreprise prend en charge l'élaboration de méthodes et de procédures visant à optimiser et à coordonner l'ensemble des activités de celle-ci. Il s'implique dans des secteurs aussi variés que la production, les achats ou la distribution, en s'intéressant tout particulièrement à la circulation des marchandises.

Il doit être capable de coordonner les activités d'autres responsables, tels ceux de l'entrepôt, des achats, des transports ou du service en charge de planifier les programmes de production des ateliers. Il pilote l'ensemble de ces opérations en s'appuyant sur son tableau de bord logistique. Ainsi, l'entreposage, le stockage, l'emballage, la manutention et le transport des marchandises concentrent toute son attention.

L'acheminement de la marchandises jusqu'à au client final suivent un itinéraire qui est composé d'une succession d'opération logistique qui coordonne entre les intervenant spécialisés qui prend en charge la marchandise et la réalisation les différentes formalités d'acheminement, transport et manutention dans le but d'évité les perte de temps.<sup>18</sup>

## Section 3 : Transport de la marchandise et gestion de processus

Le transport d'une marchandise représente une importante charge pour l'entreprise, l'organisation de la logistique est souvent déterminé par l'optimisation de ces coûts de transport, nombreux qui considéré cette dernière comme le cœur de la logistique. Cette activité recouvre les trafics effectués soit par route, voie maritime, voie aérien et voie ferroviaire.

### 3.1 Définitions des concepts liés au transport international :

#### 3.1.1 Notion de transport multimodal (combiné)

Le transport multimodal, ou transport intermodal, ou transport combiné, consiste à assurer un transport en empruntant successivement différents modes de transport. Il concerne surtout les marchandises.

---

<sup>18</sup> [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org), consulté le 19/05/2016.

## 3.1.2 La notion de rupture de charges

La principale conséquence d'un transport combiné est qu'il génère des ruptures de charges. La rupture de charge se définit comme l'ensemble des opérations destinées à faire passer une marchandise d'un moyen de transport à un autre. Les ruptures de charges comporte un certain nombre d'inconvénients tels que des frais supplémentaires, un ralentissement et de la dangerosité (en cas de casse ou de vol). Il convient donc de limiter au maximum les ruptures de charges et ou d'en diminuer les inconvénients (utilisation de conteneurs).

## 3.1.3 Un roulier

Un roulier est un navire utilisé pour transporter entre autres des véhicules, chargés grâce à une ou plusieurs rampes d'accès. On les dénomme aussi « Ro-Ro »<sup>19</sup>.

En l'anglais Roll-On, Roll-Off signifiant littéralement «roule dedans roule dehors» Pour faire la distinction avec les navires de charge habituels où les produits sont chargés à la verticale par des grues.

## 3.1.4 Les palettes

Une palette est constituée d'un plateau apte à supporter tout un lot de colis ainsi rassemblés en une seule unité de chargement, protégés d'une housse, d'un filet ou d'un cerclage. Elle est soit en bois, soit en aluminium ou en matière composée.

Le développement des palettes a considérablement facilité les chargements, stockage et la protection des marchandises contre vole.<sup>20</sup>

Il existe une tentative de mondialisation avec l'euro-palette (80cm\*120cm) et la palette dite standard (100cm\*120cm).

Il existe deux sortes de palettes en bois :

- Palette perdue : usage unique, pas de récupération par l'expéditeur.
- Palette récupérable : la palette peut être récupérée par l'expéditeur.

Les plateformes de transport sont équipées de matériel de levage adapté à la manipulation des palettes. Parfois, les palettes peuvent être empilées en fonction de la nature du produit. On appelle cette pratique le gerbage.

## 3.1.5 Les conteneurs

Le conteneur ISO peut être défini comme une grosse boîte métallique destinée à contenir certaines marchandises. Elle dispose d'isolation thermique, d'arrimage, d'absorbant d'humidité, de plaques intermédiaires, de filets, de calage par coussin d'air ou encore de plombs destinés à sceller l'ouverture.

---

<sup>19</sup> Sylvie.Graumann-yettou«commerce international guide pratique», édition litec, France, 2005,P116.

<sup>20</sup> J.Belotti,«transport international des marchandises», Edition vuibert, France, 2004,P16.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

Le conteneur est un engin de transport dépourvu de force motrice mais suffisamment résistant pour permettre un usage répété.

Ses dimensions sont normalisées par l'ISO. Les conteneurs les plus courants sont ISO. Ils peuvent être utilisés par transport routier, maritime, ou par voie ferroviaire.

Il existe deux sortes de conteneurs ISO :

- 20' (pieds) : 32m<sup>3</sup> / 18 tonnes/ 11 palettes / 10 palettes ISO.
- 40' (pieds) : 64m<sup>3</sup> / 27 tonnes/ 25 palettes/ 20 palettes ISO.

## ✓ **Avantages**

- Sécurité de la marchandise, protection contre le vol, les chocs et l'environnement.
- Economie sur l'emballage et l'assurance.
- Rapidité de manutention et de transport.
- La suppression des ruptures de charge par l'inter modalité.

## ✓ **Les inconvénients**

- Investissement élevés.
- Normalisation encore insuffisante.
- Déséquilibre des flux des marchandises entraînant le transport des conteneurs vides.
- Empotage et chargement souvent mal effectués par manque de savoir-faire.

## **3.2 Les typologies de transport international**

Le transport donner une importance capitale pour tous les pays souhaitant importer ou exporter des marchandises avec des coûts réduits. Le commerce ne peut se faire sans transport est ce dernier et gérer par des systèmes efficace et dans le but assurer la compétitivité des marchandises. Et on distingué plusieurs types des transports.

### **3.2.1 Le transport maritime**

Le transport maritime reste en volume des marchandises transportées le premier moyen de transport utilisé dans le monde, en particulier pour les distinctions lointaines, De tous les moyens de transport. Donc il est le moyen qui peut charger le plus de marchandises.

Le transport maritime dont le développement est étroitement lié à celui de commerce international, en effet 98% des échanges se font par voie maritime.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> <http://www.logistiqueconseil.org/transport-maritime.ht>, consulté le 20/05/2016.

# Chapitre I : la logistique et le transport international

---

La taille du navire a été au début privilégié, par contre aujourd'hui en recherche la souplesse de l'utilisation des navires spécialisés qui sont réservés à transporter des marchandises particulières en vrac (navires citerne, tankers, céréaliers et navire polythermes) ou des navires non spécialisé qui ils permettent le transport de marchandises diverses en générale. Ils sont classés en fonction de leur mode de manutention (cargo conventionnels, porte conteneur, navire roulières).

## ✓ **Avantages**

- transport de types de marchandises et en grande quantités et sur de très longues distances
- transport de masse et continental avec des couts faibles ;
- pas de rupture de charge entre deux ports.

## ✓ **Inconvénients**

- Il est Irrégulier ;
- peu rapide délais de parcours longs ;
- dessert uniquement les zones ayant un accès à la mer ou à un grand fleuve ;
- risque de transport sur leurs emballages ;
- prime d'assurance sont plus onéreux ;
- couts indirects élevé.

### **3.2.2 Le transport aérien**

Le transport aérien est un moyen de transport en expansion mais qui reste en ca limité car est couteux, il est réservé aux livraisons rapides ou de valeur, cependant, il ne faut pas le juger en fonction uniquement dès son cout net car les avantages suivants permettent une économie appréciable :<sup>22</sup>

- moins de charges d'emballages (3 à 4 fois moins qu'en maritime) ;
- une assurance très élevé, une rapidité d'acheminement ;
- Des livraisons plus fréquentes ;
- Une organisation du transport fiable (délais précis).

---

<sup>22</sup> Sylvie.Graumann-yettou, op.cit, P112.

## 3.2.3 Le transport routier

Le transport routier est le seul moyen capable de réaliser un service de «port à port» ce qui veut dire que le transport routier permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur.<sup>23</sup>

Et on distingue trois techniques de transport routier :<sup>24</sup>

**3.2.3.1 Le transport pour «compte propre» :** l'entreprise se charge elle-même du transport, si elle se conforme à la réglementation. Cette technique peut être intéressante surtout pour les filiales évitant ainsi le retour à vide.

**3.2.3.2 Affrètement :** pour des camions complets, un véhicule est affrète a une société de transport et pour des agréments nécessaire ou a recours à spécialiste.

**3.2.3.3 Groupage :** c'est le cas le plus fréquent, ou la marchandise est livrée jusqu' au point précis et le correspondant du transporteur livrera les marchandises vers leur destination final.

### ✓ avantages

- Transport tout type de marchandises ;
- délais et cout de parcours raisonnable ;
- capacité de chargement et variés et adaptés à divers ;
- les ruptures de charge peuvent être évitées grâce au ferroutage.

### ✓ Inconvénients

- Le retard engendré par la mauvaise qualité des infrastructures ;
- insécurité sur le trajet ;
- coupeur de route (accidents...).

## 3.2.4 Le transport ferroviaire

C'est un moyen issu de la révolution industriel associant une infrastructure (chemin de fer), la voie gérée des véhicules spécifiques, les locomotives, wagon et un système totalement intégré.

Le transport ferroviaire est relativement moderne, cependant se pose le problème de la normalisation de l'écartement des rails être les différents pays. On distingue plusieurs sortes de wagons (wagon de compagnies, wagon spéciaux et wagon particulières).

### ✓ avantages

- Mode de transport très rapide ;

---

<sup>23</sup> <http://www.logistiqueconseil.org/transport-routier.ht>.

<sup>24</sup> Sylvie.Graumann-yettou, op.cit, P116.

- sécurité accru prime d'assurance faible ;
- adapté pour les marchandises légères et périssable ;
- faibles de couts indirects.

✓ **Inconvénients**

- Desserte limité par le réseau ferroviaire ;
- ne convient pas au courtes distances ;
- nécessite une opération prêt et poste d'acheminement.

### 3. 3 Les intervenants en transport international

Les principaux intervenants en transport international de marchandise sont :<sup>25</sup>

**3.3.1 Le chargeur** : est l'expéditeur de la marchandise et celui qui confie juridiquement au transporteur. Il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou de son représentant.

**3.3.2 Le groupeur de marchandises** : est un agent ou une entreprise qui rassemble les envois de détail de plusieurs entreprises et les groupe avant de voir à ce qu'il soit acheminé à destination. Il négocie des tarifs avantageux dont il fait profiter les expéditeurs. C'est un intervenant très présent en transport routier et en transport aérien.

**3.3.3 Le transitaire** : il joue le rôle d'aide logistique de l'exportateur ou importateur, selon l'incoterm convenu. Son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports. Il conseil l'expéditeur ou le destinataire sur divers aspects de l'expédition des marchandises qui font l'objet de transport successifs : le mode de transport, l'itinéraire, le choix du transporteur, les frais directs, etc.

Cependant, le transitaire peut être mandaté par l'expéditeur, ou le destinataire de marchandise qui fait l'objet de transports successifs. Son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports. Parmi les destinataires, on distingue<sup>26</sup> :

**3.3.3.1 Le transitaire portuaire** : qui coordonne le transport maritime et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport routier) ;

**3.3.3.2 Le transport aérien** : qui coordonne le transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport ferroviaire) ;

**3.3.3.3 L'agent de fret aérien** : qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion ;

---

<sup>25</sup> N.Jammal, commerce international, mondialisation, enjeux et applications, Edition du renouveau pédagogique INC, 2<sup>ème</sup> édition, canada, 2009, P339.

<sup>26</sup> Idem, P340.

## Chapitre I : la logistique et le transport international

---

**3.3.3.4 Le courtier en transport routier de la marchandise :** qui sert d'intermédiaire entre le groupeur et le transporteur ;

**3.3.3.5 L'affréteur routier :** agent qui nolise les camions pour le compte de son employeur.

On peut s'attendre à ce qu'un transitaire offre des services de<sup>27</sup>

- conseil dans le choix de transporteur approprié ;
- négociation de l'entente avec le transporteur ;
- préparation de documents de transporteur ;
- conseil sur l'emballage et la marque ;
- entrepose de marchandise, au besoin ; souscription d'une assurance pour couvrir les dommages qui pourraient être causée a la marchandise.
- la suscription d'une assurance pour couvrir les dommages qui pourraient être causée a la marchandise.

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

**3.3.5 Le courtier en douane :** il accomplit les formalités douanières pour le propriétaire de la marchandise transportée.

### 3.4 Le rôle de la logistique dans une opération d'exportation

L'entreprise exportatrice doit trouver une solution globale en matière de transport international. En tant qu'exportateur il faut minimiser le coût de transport, et assurer la sécurité de l'acheminement et la sécurité de délais face aux risques de retard.

#### 3.4.1 Le coût

L'exportateur doit prend en compte non seulement le prix de fret, acheminement, les coûts des intermédiaires, les formalités douanières, les emballages et l'assurance...etc.

L'importance c'est de comparé les prix de transports par rapport aux autres transporteurs, comme il est important de prendre en considération les prestations que ces dernières proposent. Par exemple dans le transport maritime, il est très important de savoir si une cotation de fret inclut le placement sur le quai et la mise en place à bord du navire.

---

<sup>27</sup> Idem,P340.

## Chapitre I : la logistique et le transport international

---

Cela ne signifie pas que le critère prix doit constituer le seul facteur de décision. Exemple dans un transport routier il ne suffit pas de comparer les prix des divers transporteurs, il faut également connaître le nombre de palettes que le camion est capable de transporter.<sup>28</sup>

### 3.4.2 Les délais

L'exportateur doit obtenir les délais d'acheminement compatible avec les caractéristiques de marchandise et de la demande de l'importateur.

Le respect des délais et la durée de transport sont les facteurs clé de succès de plus en plus important. Certains produits périssables ou de grandes valeurs ne supportent pas le temps des mobilisations très courtes. Par conséquent, ses produits nécessitent un moyen de transport particulier très rapide (l'avion). Ce mode de transport aérien représente le plus de sécurité pour les marchandises fragiles à transporter.

Les produits agricoles et agroalimentaires n'utiliseront pas forcément le même mode de transport. Par exemple pour transporter des céréales en grande quantité on utilise le transport maritime, pour les fruits tropicaux on utilise le transport aérien.

L'exportateur doit apprécier les délais en tenant compte de l'ensemble de l'opération export, sans se limiter à la durée de transport principale<sup>29</sup>.

### 3.4.3 La sécurité de l'acheminement

Il s'agit de sécuriser la marchandise face aux risques de vol, perte, endommagement...etc.

L'importance du critère de sécurité est liée au type de marchandises à livrer.

## 3.5 Les étapes d'un processus de transport de marchandises

Les différentes phases de transport coexistent entre les opérations physiques et la gestion documentaires :

### 3.5.1 La préparation des étiquetages et l'emballage

Cette opération est toujours à la charge du vendeur de faire l'étiquetage qui permet d'identifier la marchandise en cas de perte, de donner des consignes de manutention et l'emballage doit être adapté aux certaines normes, au produit et au transport. Le transfert de

---

<sup>28</sup> D. Loth, l'essentiel des techniques du commerce international, Paris, édition publibook, 2009, P 29.

<sup>29</sup> D.Loith, idem, P29.

## Chapitre I : la logistique et le transport international

---

cette marchandise est suivi par plusieurs documents : exemple la facture, certificat correspondant au contrôle exigé par le client...etc.

### **3.5.2 Remise de la marchandise au transporteur**

L'acheteur doit communiquer au vendeur les coordonnées du transporteur, il doit aussi indiquer les références de consignateur de marchandise et le lieu de réception de marchandise. Cette opération nécessite plusieurs documents (ordre d'enlèvement donné par vendeur ou l'acheteur, attestation de remise au transitaire et certificat d'assurance...etc.).

### **3.5.3 Contrôle de la marchandise au départ**

Le commissionnaire ou le transporteur effectue des contrôles sur la nature, quantités de marchandise et leur état apparent. Ce contrôle ainsi que la responsabilité de rechargement peuvent se varier en fonction des modes de transport.

Le contrôle peut donner lieu à des réserves notées sur le document de transport.

### **3.5.4 Le dédouanement export**

Cette étape elle est à la charge de vendeur dans tous les cas et suivi par des documents exigés par ma douane.

### **3.5.5 Le contrôle des marchandises à l'arrivée**

La réception des marchandises implique une opération de déchargement à la charge de destinataire sauf dans les envois de fret messagerie, le transport. Le contrôle porte sur le nombre, poids. A l'arrivée des marchandises dans le lieu prévu le document de transport, le bon de livraison doit être signés par le destinataire et les réserves éventuel sont portées sur tous les exemplaires du document de transport, bon de livraison, en cas de d'endommagement non apparents les réserves sont fait par une lettre recommandée.

### **3.5.6 Le dédouanement import**

Il est toujours à la charge de l'acheteur. Et suivi par des documents exigés par ma douane.

Finalement, le transport international des marchandises n'est pas simple et les intervenant sont nombreux chaque mode de transport lors de l'acheminement des produits sont exposés à plusieurs risques, ce que pose les assurances à intervenir en cas d'endommagement des marchandises afin de garantir le remboursement des sommes engagées.

## **Conclusion**

Au final, il est à conclure que la logistique occupe une place importante dans les échanges internationaux car elle met en œuvre un grand nombre d'intervenants dans le processus d'acheminement des biens / services. Et l'assurance rend pratiquement possible cet acheminement aux niveaux internationaux. Dans le but d'assurer les parties prenantes en cas d'endommagement et la logistique veille à ce que la marchandise soit arrivée au bon moment et bon endroit, bonne condition, bonne quantité et de bonne qualité.



## *Chapitre II*

# *Le développement de la distribution et le dédouanement*

### Chapitre II : Le développement de la distribution et le dédouanement

#### Introduction

L'évolution de l'économie capitaliste, depuis le marché de pénurie du 19<sup>ème</sup> siècle jusqu' au marché de la concurrence international, de la fin du 20<sup>ème</sup> siècle a fortement influencé l'organisation interne de l'entreprise ; dont l'objet est d'assurer son développement, sa production au sens large ainsi que sa façon d'écouler cette dernière. A cet effet, la fonction de distribution constitue un élément majeur des entreprises commerciales.

Dans ce chapitre, nous présenterons la distribution dans son ensemble ; on la divisera en trois sections, la première est consacrée au cadre théorique de la distribution, où nous essayons d'aborder les différentes définitions, l'historique, son origine, son développement et la distribution moderne. Dans la seconde section ; on a abordé les différentes formes de la distribution et son internalisation. Sera également abordé le dédouanement de la marchandise, règlementation et enjeux.

#### Section 1 : historique et évolution de la distribution

##### 1.1-définition de la distribution

Il existe plusieurs définitions de la distribution, et afin de bien saisir le sens de cette dernière, nous sommes amenés à donner quelques définitions :

Selon P.L.Dubois «*La distribution recouvre l'ensemble des opérations par lesquelles un bien sortant de l'appareil de production est mis à la disposition de consommateur ou de l'utilisateur*». <sup>1</sup>

La distribution peut se définir comme : « *le stade qui suit celui de la production des biens, à partir du moment où ils sont commercialisés jusqu'à leur prise en possession, par le consommateur final. Elle comprend les diverses activités et opérations qui assurent la mise à la disposition : qu'il soit transformateur des marchandises ou services, en leur facilitant le choix, la acquisition et l'usage.* » <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>P.L. Dubois, A.Jolibert, le marketing : fondement et pratique, ED.economica, paris, 1989, P.491

<sup>2</sup> J.Lendrevie, D.Lindon, mercator, 6<sup>ème</sup>ED, édition dalloz, paris, 2000, P.627

## Chapitre II : le développement de la distribution et le dédouanement

---

Selon M.vandercammen « *La distribution est aussi l'ensemble des opérations réalisées par le fabricant avec ou sans le recours à d'autres institutions, à partir du moment où les produits sont finis jusqu'à ce qu'ils soient en possession de consommateur final et prêts à être consommés au lieu, au moment, sous les formes et dans les quantités correspondant au besoin des consommateurs.* »<sup>3</sup>

Selon Y. Chirouze « *La distribution est un ensemble de fonctions qui font passer le produit de son état de production à son état de consommation, chacun d'eux se caractérisant par un état de lieu, un état de lot et de temps.* »<sup>4</sup>

### 1.2-origine de la distribution

La distribution a connu une évolution considérable ces dernières années et elle est utilisée pendant les siècles précédents. On distingue plusieurs phases essentielles de l'évolution de la distribution :

#### 1.2.1 Les étapes du développement de la distribution

##### 1.2.1.1 La période 1850-1950 les premiers pas et l'amorce de tous les changements par les groupements d'achat

Avant les commerçants c'est eux qui géraient leurs clientèles d'une façon traditionnelle « certaines amorces de regroupement voient également le jour à travers des coopérations de producteur, comme celle de Robert Owen, un industriel Galois, qui imagine au début de 19<sup>ème</sup> siècle la première coopérative de consommation en Écosse dans la filature de coton qu'il dirige »<sup>5</sup>.

Cette étape se caractérise par :

**1.2.1.1.1 Une nouvelle organisation de filière :** cette étape est liée à la révolution industrielle comme elle sépare les fonctions de la production des produits finis et leurs ventes. Le producteur qui contrôle tout (la valeur ajoutée, le savoir-faire).

**1.2.1.1.2 L'apparition des grandes surfaces de ventes ou les magasins populaires :** elle représente la deuxième grande étape dans l'évolution de commerce, à partir

---

<sup>3</sup> M.vandercammen, « marketing : l'essentiel pour comprendre, décider, agir », édition de Boeck Université, 1<sup>ère</sup> édition, Bruxelles, 2002, p.374

<sup>4</sup> Y.Chirouze, « le marketing études et stratégies », 2<sup>ème</sup> édition, Paris, Ellipses, 2003, P.574.

<sup>5</sup> A.S.Binner, « la distribution, Edition Lextension », Paris, 2013, P22.

de 1910 apparition des discounts en Allemagne et le libre-service et les grandes surfaces vont limiter les tâches des commerçants et la distribution autorise les économies d'échelle, vu que les modes de transport sont évolués durant cette période. La crise 1929 arrive le bilan « trop lourd, trop chère. Le trafic diminue, les ventes stagnent puis baissent dans toutes les enseignes. Les chaînes de grands magasins réagissent en lançant, sur le modèle américain, magasins populaires dans les années 1930 »<sup>6</sup>.

### 1.2.1.2 La période 1950-1980 : la révolution commerciale

L'évolution de mode de vie et le contexte socio-économique, « plus encore dans les années 1960, la natalité explose, le pouvoir d'achat augmente, entraînant la consommation. Après une phase de reconstruction et d'investissement dans les infrastructures, les biens de consommation deviennent une priorité. L'économie passe à une production de masse, la société de consommation se met en place »<sup>7</sup>.

### 1.2.1.3 La période à partir de 1980

- **Durant les années 1990 l'internationalisation à la mondialisation** : à cette époque déjà il y a des entreprises qui sont internationalisées, car le consommateur cherche des produits à bas prix mais de qualité et la concurrence est devenue vive entre hypermarchés et supermarchés. Cette période est dite aussi « anti-grandes surfaces »<sup>8</sup> et aussi l'apparition de plusieurs lois qui protègent ces petits commerces.

- **à partir de 2000** : la commercialisation des produits elle n'est plus comme avant elle est faite « En vente par correspondance (VPC) à travers un catalogue papier a été initialement un service supplémentaire proposé par un magasin à ses clients »<sup>9</sup>. Et l'internet a fait révolutionner le commerce ou il est devenu le e-commerce ou l'acheteur n'a pas besoin d'un commerçant ou d'un contact physique juste avec un simple clic. Cette distribution en ligne « elle concerne aujourd'hui toutes les catégories de produits, depuis les produits culturels et alimentaires jusqu'aux chaussures de luxe et de produits de beauté. Les principales motivations pour ce mode d'achat sont la possibilité d'acheter à n'importe quel moment,

---

<sup>6</sup> C. Ducrocq, la distribution, édition Vuibert, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, Mars 2005, P05.

<sup>7</sup> Idem. P05.

<sup>8</sup> Idem. P13.

<sup>9</sup> A.S. Binninger. op.cit. P27.

Le gain de temps, la possibilité de prendre son temps pour comparer, l'absence de boutiques à proximité et des prix jugé plus avantageux. la vente en ligne fait parfois évaluer la nature de l'échange et modifie les fonctions du distributeur.»<sup>10</sup>

### **1.3 La distribution moderne**

Distribuer des produits consiste à les amener au bon endroit, en quantité suffisante, avec le choix requis, au bon moment, et avec les services nécessaires à leur vente, leur consommation et, le cas échéant, leur entretien. Aujourd'hui, la distribution est devenue un acteur à part entière de la société, à la fois sur le plan économique, social et sociétale. On distingue quatre étapes :<sup>11</sup>

#### **1.3.1 L'accès et la démocratisation**

Ainsi, les acteurs de la grande distribution ont assis leur modèle de développement sur ce peuples clients et notamment les femmes, par la démocratisation et l'accessibilité des produits au plus grand nombre. Ce caractère démocratique et populaire va ailleurs perdurer jusque dans la période des trente glorieuses (de 1945 à 1975), les supermarchés étant considérés comme vecteur alimentaire d'un foyer au profit d'autres dépenses plus diversifiées.

#### **1.3.2 Le gigantisme et le volume**

En second lieu, le gigantisme de la cathédrale de commerce des grands magasins s'accompagnant d'une dimension théâtralisée a été adapté dans l'alimentaire grâce à l'hypermarché et a tous sous le même toit. Et il se retrouve toujours dans les nouveaux concepts de magasin, ou dans les centres commerciaux.

#### **1.3.3. Le discount et les promotions**

De même, le modèle économique central de la majorité des distributeurs dans le monde est celui du discount. Ce concept a vu le jour d'abord via les promotions faite par les grands magasins (les rendus) puis par le développement de magasins populaire. Enfin dans l'alimentaire à travers la proposition des supermarchés à faible marge.

---

<sup>10</sup> P.Kotler, K.Keller, D.Manceau, 14<sup>ème</sup> édition, pearson, paris, 2012, P493.

<sup>11</sup> A.S.Binninger.op.cit.P19.

### 1.3.4 Le libre –service

La notion de libre-service esquissée par Aristide Boucicaut, qui invente la formule de (libre –accès, libre touché) dans son magasin du bon marché à Paris, est ensuite reprise avec le premier magasin de libre-service ouvert aux États-Unis en 1916. Le concept va attendre les années 1950 pour se généraliser partout dans le monde. Après la seconde guerre mondiale, les concepts fleurissent partout dans le monde sous des formes différentes :

- **les formes succursalistes** : en 1948, Goulet-Turpin ouvre le premier magasin self-service en France dans le quartier de Montmartre.

- **les formes plus classiques d'épicerie** : en 1949, Edouard Leclerc ouvre sa première épicerie à Landerneau.

-**ou encore les supermarchés** : en 1957 en Belgique, Delhaize ouvre son premier supermarché self-service.

Le concept self-service s'est ensuite étendu à de multiples secteurs (lavage, restauration, banque et transport).

### 1.3.5 La périphérie des villes

Enfin, le caractère périphérique de nombreux magasins reste quand à lui une invention propre au 20<sup>ème</sup> siècle. Cette dernière caractéristique est en effet reliée au concept de l'hypermarché à la française et des grands centres commerciaux suburbains. Les emplacements périphériques étaient intéressants à partir du moment où ils permettaient de baisser les coûts d'implantation. Pour pouvoir attirer les clients en voiture, il était également nécessaire de proposer une surface importante permettant de faire un volume de ventes suffisant et pratiquer des tarifs discount.

## Section 2 : les formes de la distribution et son internationalisation

### 2.1 Les différentes fonctions de la distribution

Que les fonctions de la distribution soient prises en charge par des intermédiaires, ou qu'elles soient assurées par le producteur, elles restent dans leurs natures, identiques. Ces opérations sont multiples et plus ou moins étendues selon les circuits de distribution. Elles correspondent

à sept fonctions principales que l'on peut regrouper en deux types principaux : la distribution physique et les services.<sup>12</sup>

### **2.1.1 La distribution physique**

On distingue plusieurs fonctions :

#### **2.1.1.1 Fonction de transport et d'éclatement de la production**

C'est la plus évidente, car on ne peut pas raisonnablement envisager de mettre les usines à proximité immédiate de toute la clientèle ou de demander aux clients d'aller eux-mêmes chercher les produits dans les entreprises. La fonction de transport correspond à l'acheminement du produit, aux opérations de manutention, et de façon plus globale, à tout ce qui touche à la logistique qui permet d'éclater la production vers les lieux de stockage et de distribution.

#### **2.1.1.2 Fonction d'agrégation**

Elle est assurée spécifiquement par un intermédiaire. Une des fonctions importantes d'un distributeur vis-à-vis d'un producteur est d'agréger la demande pour ce dernier. Plutôt que de desservir chaque client du marché, l'existence d'intermédiaire permet au producteur de ne traiter qu'avec un nombre restreint d'interlocuteur, comme c'est le cas, par exemple avec des grossistes ou des centrales d'achat. la contrepartie de cet avantage est que le producteur perd le contact avec ses clients finals.

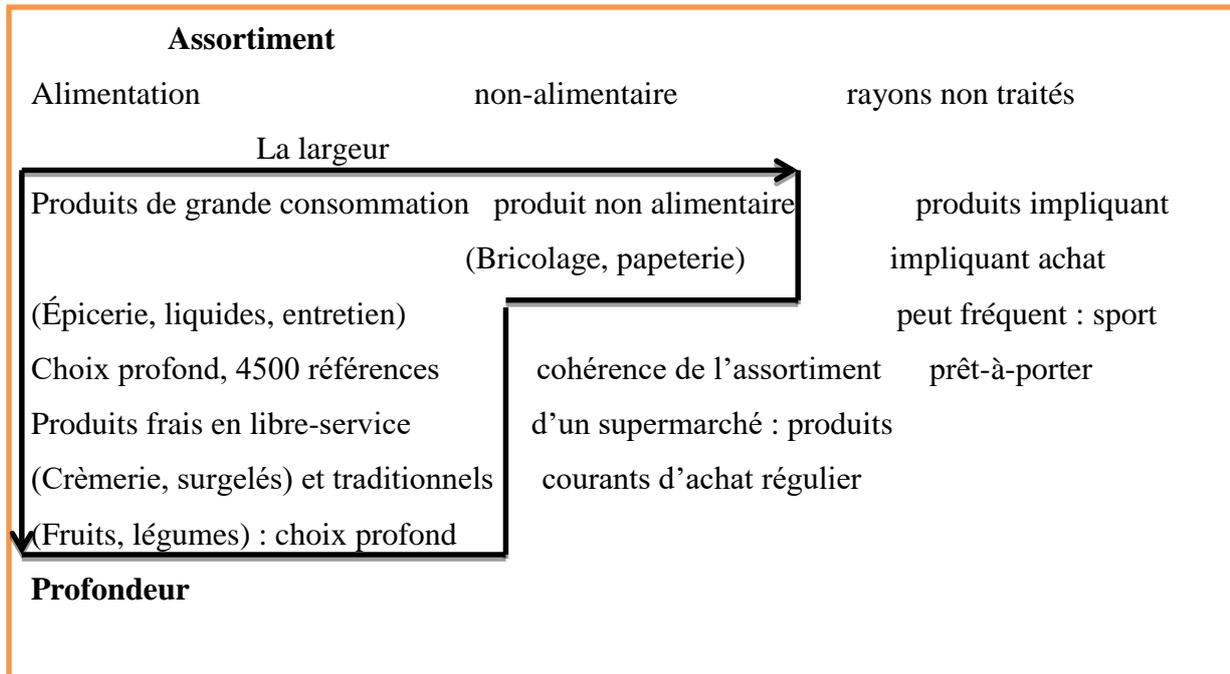
#### **2.1.1.3 Fonction d'assortiment**

Elle consiste à transformer les lots de production en assortiments de vente, c'est à dire en sélection, de produits proposés aux clients. Il s'agit de comparer une offre adaptée à son marché cet assortiment peut être déterminé par le distributeur lorsque il contrôle son circuit de distribution. Il est plus souvent déterminé par le distributeur, qui sélectionne ses fournisseurs, et parmi les offres de ces derniers, les produits qui correspondent aux attentes de ses clients. Le merchandising a pour rôle de définir l'offre de produits sur le lieu de vente et de le mettre en valeur. Comme l'illustre cette figure :

---

<sup>12</sup> J.Lendrevie,D.Lindon, J.Levy,op.cit,P.339.

**Figure 03 : assortiment d'un supermarché**



**Source** : C.Ducrocq, «la distribution», P36.

### 2.1.1.4 Fonction de stockage

Les produits doivent arriver au bon moment et en quantités suffisantes pour satisfaire les besoins de consommation. Le stockage effectué à différents niveaux dans le circuit de distribution permet d'ajuster, dans le temps et dans l'espace, la production et la demande. Les intermédiaires jouent donc un rôle de régulateur dans l'économie.

### 2.1.2 Les services associés

Services financiers, services aux clients et de la communication.

#### 2.1.2.1 la fonction de financement

La fonction de financement est celle que les intermédiaires assument lorsqu'ils achètent aux producteurs, en prenant à leurs charges les risques de commercialisation. Ils apportent la contrepartie financière de la production sans que les producteurs soient obligés d'attendre que le consommateur final ait acheté leurs produits. Mais le cas inverse est fréquent où ce sont les producteurs qui financent la distribution par le biais de délais de paiement supérieurs aux délais de vente.

### 2.1.2.2 les services aux clients et le service après-vente

Ce sont, par exemple, le conseil, la livraison, l'installation, la reprise éventuelle des produits, l'entretien et les réparations faites parfois au titre d'une garantie.

-la fonction communication : la communication se fait dans les deux sens :

✓ **D'amont en aval** : c'est la communication des distributeurs vers les clients. La distribution est un media de première importance : affichages des prix, information sur les caractéristiques des produits, publicité sur le lieu de vente(P.L.V) actions de promotion des ventes dans les magasins, etc. ;

✓ **D aval en amont** : ce sont les remontées d'informations commerciales vers les fournisseurs : chiffres de vente, appréciations qualitatives des distributeurs, réclamations des clients, etc.

## 2.2 L'internationalisation de la distribution

Les entreprises reconnaissent le bien de la fonction de la distribution et leurs besoins d'écouler leurs marchandises dans les nouveaux marchés après le développement du commerce international et la saturation des marchés locaux.

### 2.2.1 Les raisons de l'internationalisation de la distribution

En règle générale, une enseigne s'ancre dans une zone géographique donnée est début par une approche locale, qui évolue vers un développement régional, puis national et enfin international. Mais certaines enseignes, proches de frontière par exemple, peuvent s'être développées d'abord dans des pays limitrophes avant de partir dans un développement national. L'internationalisation d'une enseigne peut être reliée à différents facteurs<sup>13</sup> :

- Un marché d'origine trop limité ou trop concurrentiel ;
- Un environnement législatif trop contraignant ;
- Une maturité d'organisation lui permettant de se développer dans de nouveaux pays et permettant un amortissement de savoir-faire

### 2.2.2 Les stratégies de la distribution à l'international

Le fabricant cherche toujours à écouler ces produits sur un marché, ou jusqu'à leur point de vente, il fait appel à plusieurs intermédiaires qui vont distribuer leurs produits en fonction de plusieurs circuits et de canaux vu que le marché ne cesse pas d'évoluer. La prise

---

<sup>13</sup> ANNE-SOPHIE. BINNINGER, « La distribution » édition, Gualino lextenso, Paris, 2013, P 194.

en conscience de l'entreprise sur l'évolution de ce dernier il va lui permettre de choisir sa stratégie de distribution qui convient à ces clients et on distingue plusieurs stratégies :

### 2.2.2.1 Les stratégies de distributeur

L'entreprise productrice se trouve devant un choix de plusieurs stratégies, ce choix est orienté ou moins par deux critères :

- le positionnement de son produit ;
- le degré de couverture du marché désirée par l'entreprise.

L'entreprise devant quatre types de stratégies de distribution :

#### 2.2.2.1.1 La distribution intensive

Cette stratégie elle consiste à écouler des quantités importantes de marchandises dans le plus grand nombre de points de ventes. Cette stratégie elle est adoptée aux produits de grande consommation et certains services. « Dans une politique de distribution intensive, l'industriel cherche à obtenir une distribution numérique (DN) et une distribution en valeur (DV) élevées. La distribution numérique représente le pourcentage de points de vente d'une catégorie de magasins donnée référencant le produit, et la distribution en valeur représente le pourcentage du chiffre d'affaire total de la catégorie de produits réalisé par les points de ventes qui référencent la marque. Comme une distribution intensive permet une couverture de masse, les gains en volume sont potentiellement importants, que ce soit en terme de chiffre d'affaires ou de part de marché<sup>14</sup>.

#### ✓ **Avantages**

- la facilité d'approvisionnement de consommateur ;
- la disponibilité des produits dans les points de vente ;
- peu de frais de stockage et de transport.

#### ✓ **Inconvénients**

- les coûts de distribution élevée ;
- la difficulté de construire une image cohérente ;

---

<sup>14</sup> D.Dion.I.Sueur, la distribution, Edition Dunod, Paris, 2006, P14

- a force vouloir se présenté dans plusieurs point de vente le producteur perd le contrôle de son mix marketing et le contact avec le marché.

### **2.2.2.1.2 La stratégie sélective**

Le producteur choisi ses commerçants à base de plusieurs critères (la compétence, la taille, le service offert à ces clients et leur image), dans ce cas le commerçant peut vendre d'autre produits concurrents. Cette stratégie elle est applicable sur les produits de luxe, biens durable. En effet « la sélection est encore plus rigoureuse et le producteur accorde l'exclusivité de la distribution à quelques magasins. Il peut s'agir des points de vente d'un réseau de franchise d'un producteur ou de magasins Independent. Dans le secteur prêt -à-porter, de nombreux producteur distribuent exclusivement leurs vêtements dans les points de vente au nom de la marque»<sup>15</sup>

#### **✓ Avantages**

- les couts réduits ;
- garder l'image de l'entreprise ;
- une bonne rentabilité ;
- le producteur au contrôle de son mix marketing ;
- le bon contact avec la clientèle.

#### **✓ Les inconvénients**

- une faible couverture de marché ;
- charge de stockage et logistique ;
- la difficulté de recruter des distributeurs.

### **2.2.2.1.3 La stratégie exclusive**

C'est un contrat entre l'entreprise et le grossiste ou le détaillant, selon lequel le fabricant a le droit de vente de ses produits dans une zone bien déterminée. Et le grossiste doit respecter certains engagements (de ne pas vendre les produits des concurrents, le producteur à le droit d'intervenir dans l'aménagement du point de vente et la présentation de ses produits). Par contre l'entreprise elle n'a pas le droit de vendre ses produits que a ces concessionnaires.

---

<sup>15</sup> Idem.P15.

Les avantages et les inconvénients de la stratégie exclusive<sup>16</sup> :

✓ **avantages**

- Permet de créer et renforcer une image de marque ;
- Meilleure contrôle.

✓ **Inconvénients**

- Contrainte légales importantes ;
- Faible couverture de marché.

### 2.2.2.1.4 La franchise

*«La franchise permet d'associer la réussite d'un entrepreneur et le dynamisme de commerçants indépendants. C'est une collaboration entre entreprise(le franchiseur) et plusieurs détaillants (les franchisés) pour exploiter un concept de franchise. Le franchiseur met à disposition du franchisé une signalétique, une collection de produits, de services ou de technologies et un savoir-faire (méthode de gestion, licence de fabrication).En contrepartie, le franchisé s'acquitte d'un droit d'entrée et concède un pourcentage de son chiffre d'affaire. Par ailleurs, le franchiseur reste propriétaire du stock et reprend les individus des franchisés, qui ne sont pas contraints d'écouler leur stock avant de commander de nouveaux produits. La franchise elle permet à une enseigne d'augmenter rapidement son nombre de points de vente, avec des investissements très modérés»<sup>17</sup>.*

On distingue trois formes de franchise :

- **La franchise de la distribution** : Le franchiseur produit les biens distribués, ou bien le franchiseur joue le rôle d'une centrale d'achat ou centrale de référencement.

- **La franchise de service** : ce type de franchise est fréquent dans l'hôtellerie et la distribution. Le franchiseur concède l'exploitation de son enseigne et communique son savoir-faire en méthodes de gestion, d'exploitation et de service aux clientèles.

- **La franchise industrielle** : le franchiseur cède son savoir-faire, une licence de fabrication, et le droit de commercialiser un produit ou une technologie.

---

<sup>16</sup> C.Dmeure, aide –mémoire marketing, 6<sup>ème</sup> édition, Dunod,2008, P211.

<sup>17</sup> D.Dion.I.Sueur, op.cit, P37.

### 2.2.3 Distribution et stratégies de communication

On distingue deux stratégies : <sup>18</sup>

#### 2.2.3.1 La stratégie *push*

Consiste à utiliser la force de vente et les distributeurs pour promouvoir le produit auprès du consommateur final. Cette approche est fondée sur la mise en avant des produits dans les points de vente au moyen de têtes de gondole, d'animations en magasin, de conseil des vendeurs, de publicité sur le lieu de vente et d'opérations promotionnelles. Elle est généralement adoptée pour les catégories de produits pour lesquelles les clients changent souvent de marque, font leur choix en magasin, comprennent mal les attributs du produit et/ou procèdent par achat impulsif.

#### 2.2.3.2 La stratégie *pull*

Repose sur la communication en général et la publicité en particulier, pour développer chez le consommateur une préférence pour la marque. L'objectif est atteint si le consommateur exige le produit indépendamment de la manière dont celui-ci est disposé, ou même de sa présence au point de vente. La communication provoque ici un achat planifié. Cette approche paraît pertinente pour les catégories de produits qui suscitent une forte implication et une forte fidélité, lorsque les consommateurs perçoivent de grandes différences entre les marques et lorsque le choix de la marque précède celui du point de vente. Les lancements de nouveaux parfums fondés sur de grandes campagnes de publicité correspondent à cette stratégie.

Dans un secteur donné, les entreprises différentes parfois quand à leur préférence à l'égard de telle ou telle stratégie. Lorsqu'elles disposent de budgets marketing importants. Elles combinent souvent les deux approches. Un programme marketing fondé sur le *push* et destiné aux canaux de distribution est plus efficace si la demande finale a été stimulée en parallèle par une stratégie *pull*, et réciproquement.

---

<sup>18</sup> P.Kotler, K.Keller, D.Manceau, op.cit.P471.

### Section 3 : le dédouanement des marchandises, réglementations et enjeux

L'insuffisance des certaines matières premières et la forte demande des produits de qualité et en grande quantités, la vente de ses marchandises a des prix déférents sur les marchés internationaux par rapport à son pays d'origine. Ces échanges commerciaux ont fait intervenir plusieurs organismes de droit privé (compagnie de transports, banque, administration de douane et l'administration fiscale).

#### 3.1 La procédure de dédouanement des marchandises à l'exportation

La procédure de dédouanement se fait par quatre étapes :<sup>19</sup>

##### 3.1.1 L'établissement de la déclaration en détail

Elle se fait au niveau de la salle de saisie :

-les marchandises à exporter doivent être déclarées en douane en utilisant un système informatique de gestion automatisée des douanes (**SIGAD**).

- le déclarant saisit, valide et imprime la déclaration en détail sur un imprimé douane établie en quatre exemplaires comme suit :

- a) exemplaire de douane de couleur blanche.
- b) exemplaire banque de couleur jaune.
- c) exemplaire retour de couleur rouge.
- d) exemplaire déclarant de couleur bleu.

- Le déclarant signe la déclaration, appose le cachet et le sceau de l'entreprise ainsi que sa griffe personnelle en agissant comme premier responsable sur les énonciations reportées sur cette dernière.

##### 3.1.2 Dépôts de la déclaration au service de la recevabilité

Une fois terminée, la déclaration sera jointe au dossier douane et sera déposée au service de recevabilité afin de lui effectuer un circuit et la COTER pour un inspecteur vérificateur choisi par le système pour liquidation (cas ordinaire).

---

<sup>19</sup>Document fournie par l'entreprise cevital

Pour le( Cas de Cevital OEA : opérateur économique agréé) :comme la spa Cevital est une entreprise d'investissement et de production, la douane lui accordé un statut de opérateur économique agréé avec un circuit vert pour toutes ses Operations de dédouanement qui veut dire enlèvement des marchandises sans contrôle de douane immédiat afin de lui faciliter les taches et lui éviter tout éventuel retard et l'enlèvement sera autorisé systématiquement suivi d'un contrôle a posteriori effectué par les services des douanes territorialement compétents.

### **3.1.3 Impressions du bon à enlever**

- après le dépôt de la déclaration, le déclarant procède immédiatement à l'impression du bon à enlever qui présente une autorisation officielle d'enlèvement des marchandises sous douanes.

### **3.1.4 Enlèvements des marchandises par la brigade commerciale**

L'embarquement des marchandises se fait comme suit :

- Dans le cas conteneurs les marchandises elle suivi d'une lettre d'emportage plus un bon embarquement.

- Dans le cas homogène la marchandise elle suivi d'une lettre de chargement.

- Dans le cas exportation par route elle se fait par camion suivi d'une feuille de route indiquant les marchandises transportées et les éléments permettant de les identifier (numéro de colis, marque, nature).

## **3.2 Les régimes économiques**

Ils ont pour effet suspendre le paiement des droits et taxes et l'application de certaines mesures de contrôle du commerce extérieur.

### **3.2.1 L'entrepôt sous douane**

#### **3.2.1.1 Définition**

Les marchandises soumises à ce régime sont en suspension de droits, taxes et contrôles, pour une durée déterminée. Elles sont physiquement stockées dans des entrepôts publics, et sont disponibles pour les besoins de l'entreprise. Ce régime est avantageux pour la trésorerie de l'entreprise qui ne paye les droits et taxe qu'au fur et à mesure du besoin.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Article 129 de code des douanes, édition berti , alger, 2002, P111.

### 3.2.1.2 Les types d'entrepôt sous douane

#### 3.2.1.2.1 L'entrepôt public

Le régime de l'entrepôt public est réservé aux personnes physiques ou morales implantées sur le territoire national dont l'activité porte sur des services de manutention, transport ou de magasinage.

Les marchandises stockées en entrepôt public bénéficient de la suspension des droits et taxes et de toute prohibition pendant une année et recevoir à leurs sorties toute destination autorisée par la douane. Les marchandises admises dans la fabrication de leurs produits.<sup>21</sup>

#### 3.2.1.2.2 L'entrepôt privé

Le régime de l'entrepôt privé est accordé aux entreprises commerciales et industrielles pour leurs usages exclusifs pour les marchandises importées, en leurs noms et leurs comptes, en vue de stocker les marchandises destinées

- A être mise à la consommation en état ;
- A être incorporées dans la fabrication de leurs produits.

Entrepôt privé peut être également, accordé pour les marchandises destinées à figurer dans les foires, expositions, concours et autres manifestations.<sup>22</sup>

#### 3.2.1.2.3 L'entrepôt industriel

Le régime de l'entrepôt industriel permet l'importation en suspension des droits et taxes des marchandises destinées à la réexportation et au marché intérieur après avoir subi une transformation, une ouvraison ou une main d'œuvre.

Le régime est accordé uniquement pour les grandes entreprises exportatrices ayant une grande connaissance en la matière et qui importent régulièrement de grandes quantités de marchandises. Cela permet l'intervention simultanée sur le marché national et international en bénéficiant de la suspension des droits et taxes sur les marchandises importées pendant l'opération de stockage et de production.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> Art 139 CD, idem, P114.

<sup>22</sup> Art 154 CD, idem, P121.

<sup>23</sup> Art 160 CD, idem, p123.

### 3.2.2 Le transit douanier

#### 3.2.2.1 Définitions

Le régime « le transit et le régime douanier sous lequel sont placées les marchandises transportées sous contrôle douanier d'un bureau de douane à un autre ; par voie terrestre ou aérienne en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économique ». <sup>24</sup>

Les marchandises exclues du régime de transit après un avis fixé par le ministre des finances pris au prët du ministre intéressées.

Pour bénéficier de ce régime, le commissionnaire doit souscrire une déclaration en détail comportant un engagement cautionné en s'engagement à faire parvenir les marchandises déclarées dans un bureau.

#### 3.2.2.2 Les formes multiples des régimes de transit

On distingue deux régimes :

##### 3.2.2.2.1 Les régimes de transit national

Les régimes de transit national concernent des Operations de transits effectuées en principe à l'extérieur d'un même territoire. Ils réagissent par une réglementation nationale.

##### 3.2.2.2.2 Les régimes de transit international

Les régimes de transit internationaux supposent des Operations au moins deux pays. Historiquement le transit international par fer est apparu le premier, puis le transit par air et enfin le transit par route.

### 3.2.3 L'admission temporaire

On entend par « admission temporaire » le régime douanier qui permet l'admission dans le territoire douanier, on suspension des droits et taxe. Sans application de prohibition à caractère économique, de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé.

---

<sup>24</sup> Art 125 CD, idem, p109.

Soit en l'état, son avoir subi des modifications exception faire de la dépréciation normale des marchandises par suite de l'usage qui en est faites ;

- Soit après avoir subi dans le cadre de perfectionnement actif une transformation, une ouvraison, un complément de main d'œuvre ou une réparation.<sup>25</sup>

### **3.2.4 Les régimes de perfectionnement (lies à la production)**

#### **3.2.4.1 Perfectionnements actifs**

« On importe sur le territoire national des marchandises destinées à être transformées pour être ensuite réexportées sous une forme plus élaborée. Si on place à l'arrivée les marchandises sous perfectionnement actif, elles ne sont pas soumises au contrôle du commerce extérieur et ne paieront ni droits ni taxes ». <sup>26</sup>

L'apurement du régime se fait normalement par la réexportation du produit transformé en certains cas, l'administration oblige l'entreprise à avancer les droits des douanes normalement dues, ceux-ci seront remboursés au moment de la réexportation.

#### **3.2.4.2 Perfectionnements passifs**

On exporte une marchandise nationale dans un pays tiers ou elle sera transformée en un produit compensateur destiné à être réimporté sur le territoire national.

Si on serre au départ la marchandise sous perfectionnement, le produit compensateur, au retour, ne paiera les droits et taxes que la plus-value réalisée à l'étranger (principe de taxation différentielle). <sup>27</sup>

### **3.2.5 Le réapprovisionnement en franchise**

On entend par « le approvisionnement en franchise » le régime douanier qui permet d'importer, en franchise des droits et taxes à l'importation, la marchandise équivalentes par leurs espèces, leurs qualités et leurs caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produit probablement exportes a titre définitif.

---

<sup>25</sup> Art 174 Cd, idem, p131

<sup>26</sup> Pratique de commerce international, édition Foucher, France, 2004,Pp : 307-308.

<sup>27</sup> Op.cit, p 308.

## Chapitre II : le développement de la distribution et le dédouanement

---

Le réapprovisionnement en franchise est accordé pour les marchandises désignées par décision de directeur générale des douanes, sous réserve pour l'exportateur :

- de justifier l'exportation préalable des marchandises ;
- de satisfaire aux obligations particulières qui sont prescrite par l'administration des douanes, notamment, tenir des écritures ou une comptabilité matière permettant de vérifier le bienfondé de la demande de franchise des droits et taxes.<sup>28</sup>

### 3.2.6 L'exportation temporaire

On entend par « l'exportation temporaire » le régime douanier qui permet l'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibition à caractère économique et dans un but défini, de marchandise destinées à être réimportée dans un délai déterminent :

- soit en l'état, sans avoir subis de modifications, exception faite de leur dépréciation normale par suite de l'usage qui en est fait ;
- soit dans le cadre de perfectionnement passif, après avoir subis une demande ouvraison, complément de main d'œuvre ou une réparation.

Le bénéficiant de ce subordonné à une demande préalable précisant la nature de l'usage de l'ouvraison de la réparation ou de la transformation que les marchandises doivent subir a l'étranger.<sup>29</sup>

## 3.3 Les incoterms

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur la marchandise en fixant les modalités de prises en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction.

C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée les incoterms.

### 3.3.1 Classement des incoterms

En trouve dans l'ouvrage « importer : inclus les incoterms 2010 » une présentation des incoterms qui se fait selon trois catégories<sup>30</sup> :

---

<sup>28</sup> Art 186 CD, ibid, p 141.

<sup>29</sup> Art 193 CD, idem, pp142.143.

### 3.3.1.1 Selon le type de la vente

On distingue deux types :

#### 3.3.1.1.1 Vente départ

Le vendeur utilisera un de ces incoterms si son organisation n'a pas la capacité organisationnelle de prendre en charge le transport, ou si les conditions des prix ou de sécurités dans le pays de destination ne sont pas satisfaisantes. Les incoterms de cette famille sont les plus utilisés dans les ventes réalisées par les PME qui disposent rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport complet. Elle comprend les groupes E, F et C

On distingue :

- **EXW (Ex Works)** (à l'usine : lieu convenu)

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais de la marchandise.

- **FCA (Free Carrier)** (lieu convenu)

Le vendeur support les frais et les risques jusqu'à la mise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, aux lieux ou point convenu.

- **FAS (Free Alongside Ship)** (le long du navire : port l'embarquement convenu)

Le vendeur remplir son obligation lorsque la marchandise dédouanée a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allègres au port d'embarquement convenu.

A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

- **FOB (Free On Board)** (à bord : port d'embarquement convenu)

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur, car ils ne sont pas inclus dans le fret.

---

<sup>30</sup> NEGUYENTHE. H « Importer les incoterms 2010 », 4eme Edition, Paris, 2011, PP52-56.

## Chapitre II : le développement de la distribution et le dédouanement

---

- **CFR (Cost Insurance And Freight)** (coût e fret : port de destination convenue)

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour cheminer la marchandise au port de destination désigné, mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

- **CIF (Carriage Paid To Port)** (port payé, assurance comprise jusqu'à point de destination convenue)

Ce terme est identique au terme précédent en manière de transfert des risques et des frais.

Toutes fois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire à une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

- **CPT (Carriage Paid To Port)** (port payé jusqu'à point de destination convenue)

Le vendeur choisit le transport, il paye le fret de transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaire nés d'événement intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

- **CIP (Carriage Paid To Port)** (port payé, assurance comprise jusqu'à point de destination convenue)

Avec ce terme, les obligations des parties sont identique 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 convenu.

### 3.3.1.1.2 Vente arrivée

Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligation et de risque, ce qui peut constituer un exile argument de vente. Ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport notamment vers la destination visée par l'incoterm. Elle comprend le groupe D.

- **DAT (Delivered At Terminal)** (rendu terminal)

L'acheteur doit obtenir toute précision sur la date et lieu exact de dépôts des marchandises afin de pouvoir les récupérer sans obstacle.

- **DAP (Delivered At Place)** (rendu au lieu de destination)

L'acheteur ne doit pas hésiter à demander des offres selon plusieurs incoterms afin de comparer ses coûts de transport avec ceux de son vendeur.

- **DDP (Delivered Duty Place)** (rendu droit acquitté ; lieu convenu)

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à la livraison finale. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

### 3.3.1.2 Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

Selon l'ouvrage intitulé « Commerce international » les incoterms sont classés selon l'ordre croissant des obligations du vendeur, comme suit <sup>31</sup>:

On distingue deux principaux modes

- Transport maritime : comprend les incoterms : FAS, FOB, CFR, CIF.
- Transport multimodal : correspond aux incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

### 3.3.2 Les limites des incoterms et les risques de confusion

Ces limites sont au nombre de trois :

- L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente international.
- L'utilisation des variantes à favori sans précaution peut prêter à confusion.
- L'incoterm ne régit pas la question du transfert de propriété de la marchandise.

---

<sup>31</sup> WEISS. E : « Commerce international », édition ELLIPSES, France, 2008, P78.

### **Conclusion**

Au final, il est à conclure que la distribution est un terrain d'économie potentiel d'amélioration du service client et un avantage concurrentiel. Et aussi une phase essentielle dans la production et la consommation, pour acheminer les produits directement vers le client. et le dédouanement des marchandises veille que la marchandise soit sécurisée en évitant les fraudes afin de protéger et faciliter le commerce international.

## *Chapitre III*

### *Etude de cas : exportation de sucre chez cevital*

### 1. Introduction

Plusieurs facteurs ont stimulé la croissance et le développement des industries nationales, tel que : l'ouverture des marchés nationaux, la mondialisation et les regroupements des pays dans des organisations à caractère économiques ou politique (OMC, UE...). Et cette croissance non seulement elle traduit le souci de survie de l'entreprise, mais aussi celui de son efficacité, de sa performance et de sa rentabilité. Et sans oublier le rôle majeur qu'elle a joué l'université concernant le développement des organisations quel que soit leurs nature (réalisation d'études technico-économiques, offres de documentation, organisation de conférences et séminaires, formation du personnel...). Et en contre parti l'université trouve l'intérêt de concrétiser et de promouvoir de nouvelles recherches, en bénéficiant des données collectées, des expériences dégagées et de différents moyens disponibles ou offerts par ces organisations.

Plusieurs entreprises algériennes dès leurs création ont pris conscience de la nécessité de travailler en partenariat avec les universités, comme c'est le cas avec le groupe cevital qui encourage ce genre de relations (entreprise université).

Le stage que nous avons effectué auprès de CEVITAL, nous a permis de concrétiser cet accord de collaboration. Tout au long de ce chapitre nous allons présenter le groupe CEVITAL ainsi cerner ses différents problèmes et en fin présenter l'objet de notre mémoire.

### Section 1 : description de l'entreprise Cevital et sa direction logistique

#### 1.1 Historique

Cevital fait partie des entreprises algériennes qui ont vu le jour dès l'entrée de notre pays en économie de marché. Elle a été créée par des fonds privés en 1998. Son complexe de production se situe au niveau du port de BEJAIA et s'étend sur une superficie de 45000m<sup>2</sup>.

Cevital contribue largement au développement de l'industrie agroalimentaire nationale. Elle vise à s'imposer sur le marché national en offrant une large gamme de produits de qualité.

En effet les besoins du marché national sont de 3000 à 5000 Tonnes par Jour de sucre, soit 180 % des besoins algériens soit une production de 2 millions de tonnes par ans, ou elle prévoyait 600000 tonnes pour l'exporter vers une vingtaine de pays de l'Afrique de l'ouest et l'Europe, Et pour s'imposer sur le marché elle maîtrise d'une façon efficace et optimale les coûts, les charges et qui offrent le meilleur rapport qualité/prix, négocie avec les grandes sociétés commerciales tel que CARREFOUR et AUCHAN (en France), ROYAL (en Suisse),

Et autres sociétés spécialisées dans l'import-export en Ukraine, Russie, Libye, ses produits se vendent dans différentes villes africaines (Lagos, Niamey, Bamako, Tunis...).

### 1.2. Activité de complexe cevital

Lancé en Mai 1998, le complexe CEVITAL a débuté son activité par le conditionnement en décembre 1998. En février 1999, les travaux du génie civil de la raffinerie ont débuté. Cette dernière est devenue fonctionnelle en Août 1999.

L'ensemble des activités de CEVITAL est concentré sur la production des huiles végétales et de margarine et de sucre se présente comme suit :

- Raffinage d'huile
- Production de margarine
- Fabrication d'emballage en PET (poly Ethylène téréphtalate)
- Raffinerie de sucre
- Stockage céréales et vente

### 1.3 Mission et objectifs

L'entreprise a pour mission de développer la production et d'assurer la qualité et le conditionnement des huiles, des margarines et du sucre avec des prix plus compétitifs, afin de reprendre aux ententes de ces clients et de satisfaire leurs besoins.

L'objectif de l'entreprise civital se présente comme suit :

- L'extension de ses produits sur le territoire national et positionner ses produits sur le marché international par leurs exportation ;
- Encouragement des agriculteurs par des aides financières pour encourager la production local ;
- La modernisation de ses unités de production et acquisition des nouvelles technologies afin d'augmenté son volume de production.

### 1. 4 Présentation générale

### **Chapitre III : étude du cas de l'entreprise Cevital (exportation de sucre)**

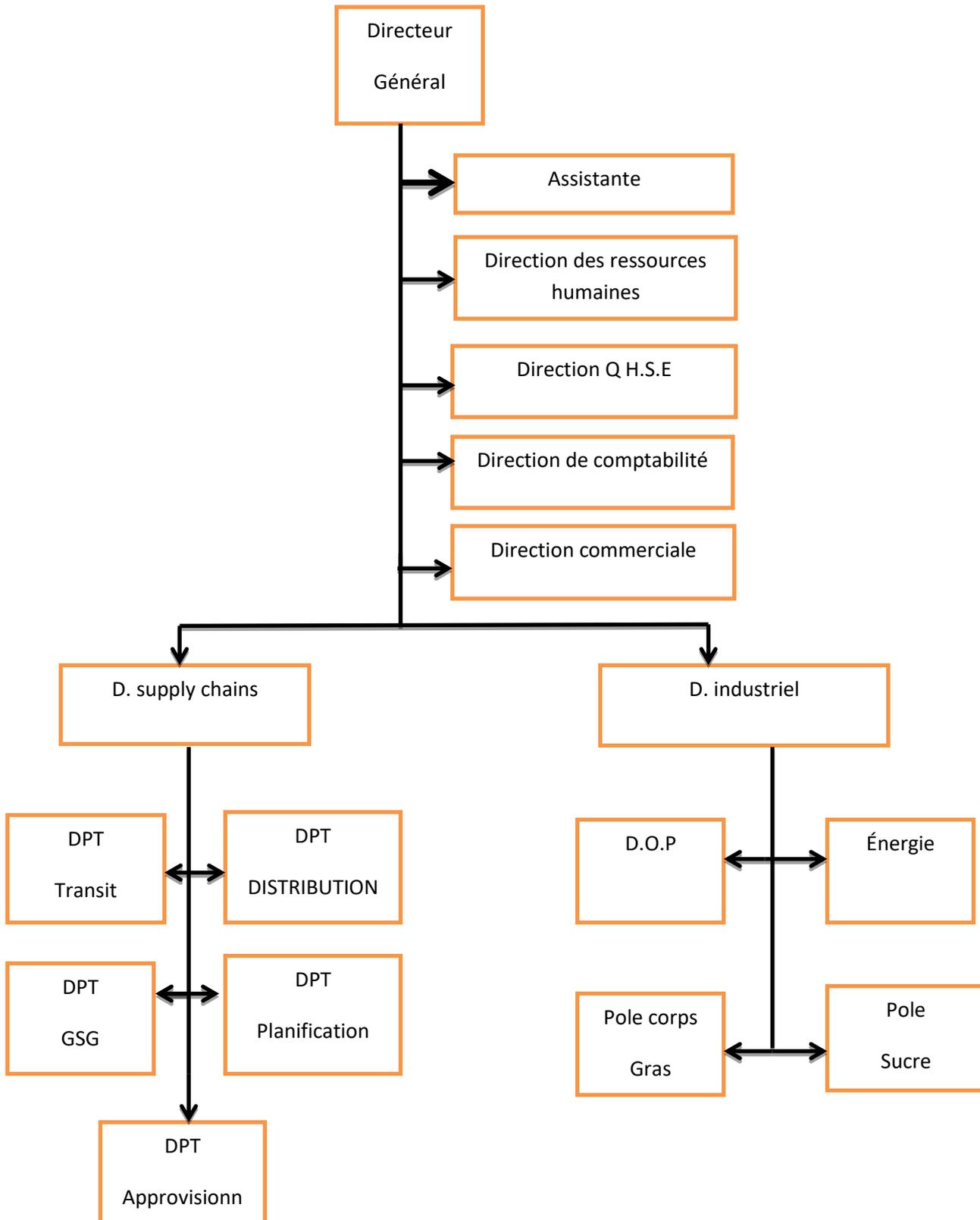
---

Nous présentons de manière générale les différentes fonctions de l'entreprise CEVITAL.

#### **1.4.1 Organigramme de l'organisme d'accueil**

CEVITAL compte 3500 employés répartis dans les différentes directions et services schématisés dans l'organigramme comme suit :

Figure n°04 : organigramme de complexe cevital



Source : document fourni par l'entreprise civital

### 1.4.2 Les différentes directions du complexe cevital

#### 1.4.2.1 Le directeur générale

Il s'occupe l'établissement des plans stratégiques et les décisions sur la politique marketing à adopter en collaboration avec la direction de siège d'Alger, a pour mission d'orienter, coordonner et motiver les autres directions. A ce titre, il est responsable de la stratégie de l'entreprise au niveau de toutes ses activités, dont les ventes, la production, et la gestion des ressources

##### 1.4.2.1.1 L assistante

Rattaché à un directeur, un cadre ou plusieurs responsables ou par fois un service entier, l'assistant de la direction intervient sur l'ensemble des affaires courantes.

##### 1.4.2.1.2 La Direction des ressources humaine

- elle est considéré comme un pilier essentiel de l'organisation structurel et prévisionnelle afin d'assurer le recrutement, la formation de personnel et la sécurité sociale, le règlement des salaires de l'ensemble du personnels de CIVITAL.

- elle pilote les différentes activités sociales.

- elle propose à la direction générale les différents principes de gestion des ressources humaines.

- la gestion de performance.

##### 1.4.2.1.3 Direction de qualité hygiène et sécurité de l'environnement(DQHSE)

Elle est chargée de définir la politique d'hygiène sécurité environnement de l'entreprise.

##### 1.4.2.1.4 La Direction des finances et comptabilité

Elle s'occupe de la détermination et la distribution des budgets financiers et elle prépare les états comptable selon les normes, mettre à jour les budgets et les pratiques de contrôle de gestion.

##### 1.4.2.1.5 La direction commerciale

Elle prend en charge de commercialiser toutes les gammes des produits et les clients de l'entreprise, en moyenne d'action et de détection ou de promotion de projets a base des

technologies avancé en relation direct avec ses client, elle possède des qualités relationnelles pour l'intérêt de ses prospectes.

### **1.4.2.1.2 La supply chain**

C'est la chaine d'approvisionnement qui regroupe tous les professionnels (département transit, département distribution, département gestion des stocks, département approvisionnement et département planification).

#### **1.4.2.1.2.1 Département transit**

Joue le rôle d'un distributeur autorisé de pièces originales provenant de grands fabricants afin d'accomplir le dédouanement finale des marchandises.

#### **1.4.2.1.2.2 Département distribution**

Organise, coordonne et participe à la stratégie commerciale, désigne l'ensemble des opérateurs pratiquant le commerce en détaille, dans un point de vente ou libre-service et s'exerce au sein de structures de la grande distribution.

#### **1.4.2.1.2.3 Département de gestion des stocks**

Consiste à planifier, organiser, diriger et contrôler les activités relatives à tous les stocks de matières gardés dans l'entreprise. Cette dernière fabrique et stocke ses produits avant de les vendre.

#### **1.4.2.1.2.4 Département approvisionnement**

Le département approvisionnement permet de livrer un bien ou un service à un tiers. Et on distingue :

- Le flux administratif : Envoi et réception de données, factures, ordres, commandes, etc.
- Le flux physique : Envoi d'un bien à l'aide d'un bateau, camion, avion, etc.

#### **1.4.2.1.2.5 Département planification**

C'est l'organisation dans le temps de la réalisation d'objectifs dans un domaine souvent ébauchée par une liste des choses à faire.

### **1.4.2.1.3 Direction industrielle**

- Elle analyse des failles de chaque site et cherche des solutions techniques pour l'amélioration la qualité, productivité des gammes de produit et assurer les bonnes conditions de travail.

- Elle se charge de l'évolution industrielle des sites de production en collaboration avec le directeur général afin de déterminer le budget nécessaire et les objectifs fixés.

- Elle met en œuvre et coordonne la stratégie de production avec la direction des opérations portuaire, énergie, pole cors gras et pole sucre.

#### **1.4.2.1.3.1 La direction des opérations portuaire**

Elle s'occupe du terminal à conteneurs, Coordonne avec la direction des lignes maritimes, Responsable des opérations navires et participe à la stratégie commerciale.

#### **1.4.2.1.3.2 Energie**

Le département de l'Energie fait partie de la direction industrielle opérationnelle de l'Aménagement du territoire, du Logement et veille à baisser la consommation d'énergie, à promouvoir le recours aux sources d'énergie renouvelables et la bonne organisation du marché de l'énergie.

#### **1.4.2.1.3.3 Pole corps gras**

Veille sur la qualité des matières grasses présentes dans les produits alimentaires qui contribuent à notre bonne santé et donnent souvent un bon goût et une saveur à ce que nous mangeons.

#### **1.4.2.1.3.4 Pole sucre**

Il s'occupe de la production du sucre qui prévient de la canne à sucre ou la de la betterave sucrière et veille à la bonne qualité du produit demandé par le client.

### Section 2 : Les étapes d'exportation du sucre

#### 2.1 L'opération d'exportation du sucre

Les étapes d'une opération d'exportation du sucre se résument comme suite :

##### 2.1.1 La mise à disposition des conteneurs vides

Dès la réception de la notice d'expédition de service fret par un courrier électronique qui précise le nombre, le type et la dimension des conteneurs afin de les réserver au sein d'une compagnie maritime tel 'que CMA, NOLIS, MSC, MAERSK.

Après avoir confirmé la réservation le groupe Cevital prend la charge de transporter ses conteneurs vers sa plat forme d'exportation.

##### 2.1.2 Empotage

Avant de commencer l'empotage des conteneurs les ouvriers veille que le conteneur soit en bonne état en vérifient :

- Les parois, les fermetures, le plancher et les étiquettes précédentes.
- L'absence de l'humidité et d'odeur et taquets.
- l'étanchéité à la lumière.

Les ouvriers habillent les conteneurs soit avec le papier craft ou le nylon si les conteneurs répondent aux normes, puis ils commencent à empoter la marchandise de dans en présence d'un douanier

##### 2.1.3 Le scellement

Le conteneur est scellé par plusieurs agents :

- Après avoir vérifié la conformité du contenu, le conteneur scellé par un agent de douane.
- Le conteneur est scellé par une société de surveillance soit exigé par l'acheteur ou le vendeur.

Le conteneur est scellé par la compagnie maritime.

### 2.1.4 La mise à quai

Le service fret de l'entreprise Cevital il envoie une demande écrite à la brigade de douane pour accorder leur demande.

Cette demande commence quand le navire est en rade en attente d'accoster. Le transport de Cevital charge la marchandise pour la transporté à l'intérieur de port et la mettre à quai.

### 2.1.5 Déclaration de marchandise en douane

La douane vérifier le nombre, destination des conteneurs et montant de la marchandise à l'arrivé de la facture domicilier.

Il établir un engagement de rapatriement et une liste de colisage, puis on se rend sur le système SIGAD (c'est un système de gestion des flux d'import et d'export) ou Cevital est connectée pour s'enregistrer et établir une déclaration.

Puis on se rend à l'entreprise portuaire de Bejaia (EPB) pour un enregistrer SIGAD pour confirmer, compoter et sceller.

Le dépôt de dossier en douane pour définir l'inspecteur liquidateur, en sachant que le circuit vert signifie une liquidation directe, le circuit orange qui signifie une vérification des documents, le circuit rouge signifie la vérification des documents et de marchandise.

Après avoir vérifié le dossier pour la liquidation et l'établir un bon d'enlèvement.

La brigade commerciale sera au port pour une vérification des conteneurs.

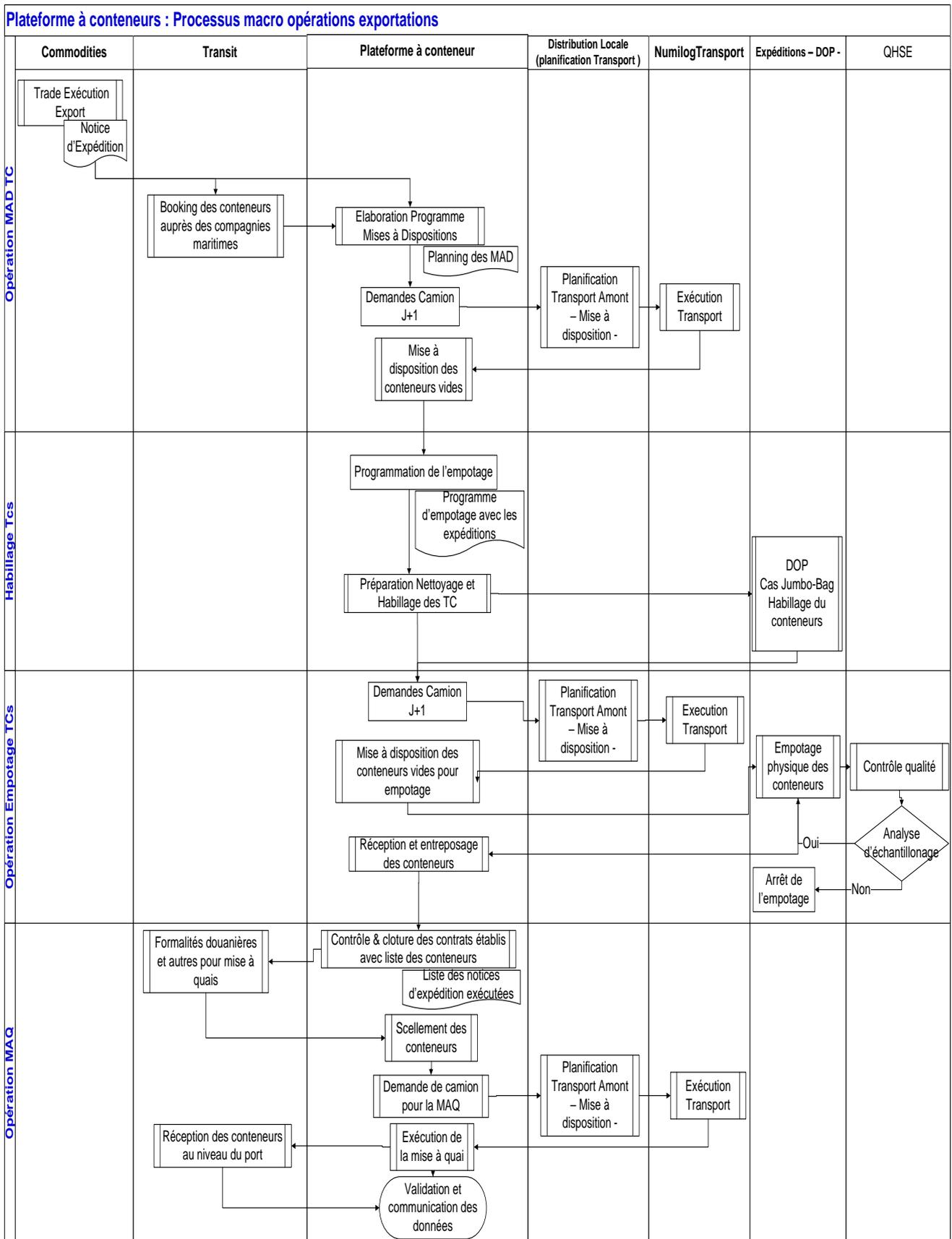
A la fin on se rend à BMT qui est une société spécialisé dans la gestion et d'exportation du terminal à conteneurs du port de Bejaia pour le retrait de bon de mise à quai pour commencer l'embarquement.

### 2.1.6 L'embarquement

Les conteneurs ne peut être embarqués sans la présence d'un bon d'embarquement ; En trouve sur le bon d'embarquement trois parties concernées par l'acte d'export : exportateur, la douane algérienne et la compagnie maritime.

Ce dernier est délivré une fois le dossier en douane de ladite exportation est liquidé au niveau des douanes algériennes.

Figure 05 : le processus macro opérations d'exportation



Source : document fourni par l'entreprise cevital

**2-2 les différentes tache et opérations**

**Le tableau n 01 : les différentes tâches et opérations de l'entreprise cevital**

**Pendant le processus d'exportation de sucre :**

<b>QUI</b>	<b>opérations et tache</b>
<b>Commodité d'Alger</b>	-diffuser la prévision d'exportation - envoie de la notice d'expédition
<b>Distribution local (planification transport)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programmer les camions auprès de Numilog</li> <li>• Veiller à la bonne exploitation des camions et intervenir en cas de problème lié aux camions</li> </ul>
<b>NUMILOG Transport</b>	Exécution programme transport
<b>Distribution export (Transit export)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réception et analyse de la notice d'expédition</li> <li>• Booker (réserver) auprès des compagnies maritimes</li> <li>• Confirmation du booking pour la plate forme à conteneurs</li> <li>• Etablir toutes les formalités liées aux autorités portuaires (Douanes, PAF, BMT, compagnie maritimes ...etc).</li> <li>• Scellement des conteneurs avec le douanier</li> <li>• Programmer la mise à quai des conteneurs</li> <li>• Réceptionner les conteneurs mis a quais au niveau de port</li> </ul> <p>Communication quotidienne du programme export</p>
<b>Plate-forme à conteneurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réception et analyse de la notice d'expédition</li> <li>• Elaborer un programme de mise à disposition (MAD) de conteneurs vide</li> <li>• Demandé les camions auprès la distribution local pour toutes les opérations au niveau de la plate-forme</li> <li>• Réception et contrôle des conteneurs vide sur site</li> <li>• Elaborer un programme d'empotage et assurer sa diffusion (conditionnement de sucre, laboratoire export, et le transit)</li> <li>• Nettoyage et habillage des conteneurs</li> <li>• Mise à disposition des conteneurs vide pour l'opération d'empotage au niveau des expéditions</li> <li>• Réception et stockage des conteneurs empotés au niveau de la plate-forme</li> <li>• Affectation des listes définitives des conteneurs empotés associés aux notices reçues</li> <li>• Participer à l'opération de scellement</li> <li>• Confirmer avec la direction transit sur la date début de la mise à quai (MAQ)</li> <li>• Réceptionner la demande de MAQ du transit</li> <li>• Procéder à la mise à quai des conteneurs</li> <li>• Reporter et enregistrer toutes les informations relatives aux opérations.</li> </ul>

### Chapitre III : étude du cas de l'entreprise Cevital (exportation de sucre)

Qui	Operations et taches
<b>Expédition de sucre</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Réceptionner et analyser la notice</li><li>● Confirmer la qualité du sucre auprès du laboratoire export</li><li>● Empotage physique des conteneurs selon le programme logistique (M.A.D. des TCS pour l'empotage)</li><li>● Editer le bon de transfert</li></ul>
<b>Conditionnement actuelle de la DOP</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Cas jumbo-bag (le conditionnement qui doivent faire ça)</li><li>● Réception et analyse de la notice</li><li>● habillage de conteneur avec le liner (sac- jumbo-bag)</li><li>● empotage du conteneur jumbo-bag</li><li>● établir les tickets de pesé et les diffuser (conditionnement du sucre)</li></ul>
<b>QHSE (Laboratoire)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Contrôle qualité de sucre</li></ul> Donner l'instruction d'arrêter ou de poursuivre l'opération d'empotage

**Source :** réalisé par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise Cevital

Section 3 : analyse des données d'exportation du sucre

3.1 Exportation de sucre par conteneur

Le tableau n° 02: représente les quantités de sucre exportées en 2015

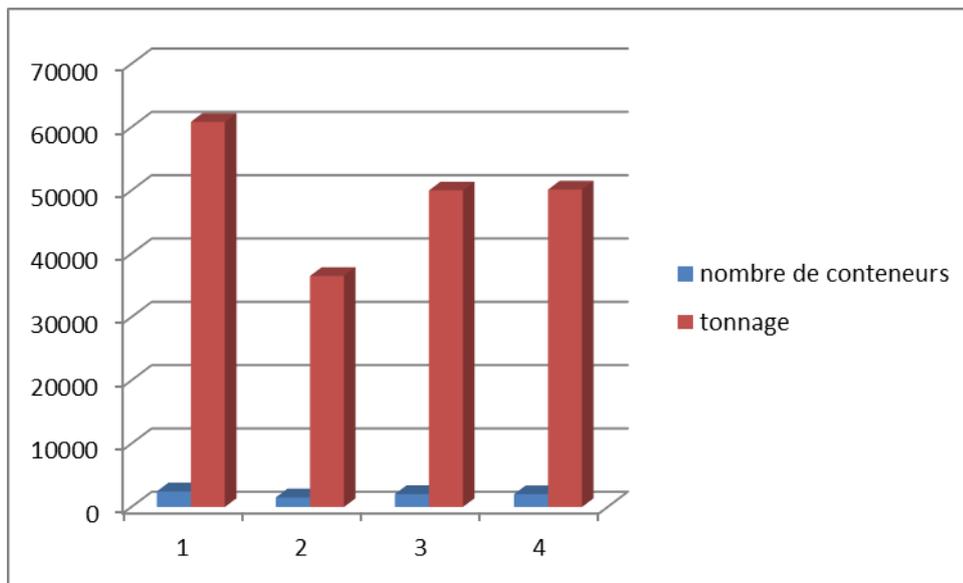
Année 2015	Trimestre1	trimestre 2	trimestre 3	trimestre 4	total
Nmb conteneurs	2476	1515	2055	2035	8080
Tonnage	60835	36490	50009	50145	197498

Source :

établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise cevital

Le tableau ci-dessous montre les quantités exportées durant 2015 repartis en quatre trimestres.

Figure n 06:les quantités exportées durant l'année 2015



Source : établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise Cevital

On remarque l'année 2015 à enregistré une forte exportation du sucre dans le premier semestre qui est de 60835 tonnes de sucre ;ceci est suivi d'une baisse des quantités dans le deuxième, troisième et le quatrième trimestre 36490, 50009,50145 tonnes par rapport au premier semestre s'explique que l'entreprise a pris une décision de se pencher vers le marché local ce qui a engendré une baisse dans l'activité d'exportation du sucre.

### Chapitre III : étude du cas de l'entreprise Cevital (exportation de sucre)

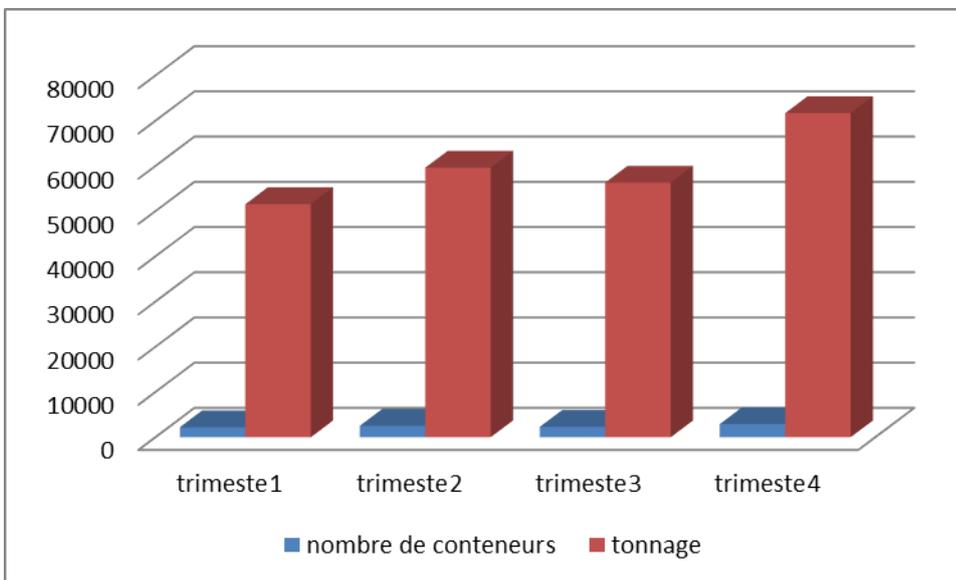
**Tableau n 03 :** représente les quantités de sucre exportées en 2014

année 2014	trimeste1	trimeste2	trimeste3	trimeste4	total
nombre de conteneurs	2218	2535	2301	2925	9979
Tonnage	51557	59623	56322	71697	239199

**Source :** établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise cevital

Le tableau ci-dessous montre les quantités exportées durant 2014 repartis en quatre trimestres.

**Figure n 07:**les quantités exportées durant l'année 2014



**Source :** établir par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise cevital

L'année 2014 a connu une augmentation d'ordre croissant à partir du premier semestre qui est de 51557 tonnes et le deuxième 59623 tonnes. Et elle baisse en troisième trimestre à 563322 tonnes et le quatrième trimestre elle a exporté 71697 tonnes par rapport aux trimestres précédents. et pendant cette année y avait une forte demande sur le sucre mélasses.

### Chapitre III : étude du cas de l'entreprise Cevital (exportation de sucre)

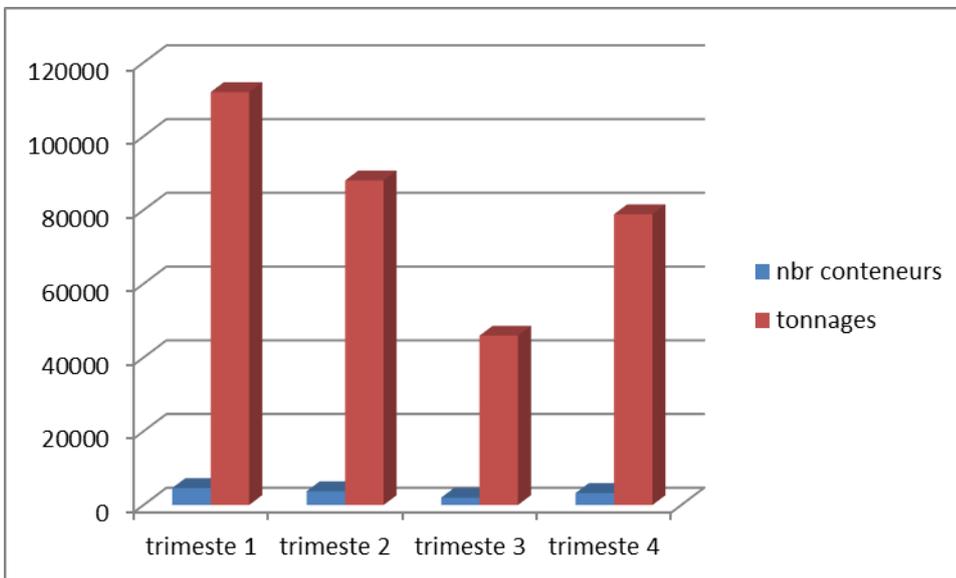
**Tableau n 04** : représente les quantités de sucre exportées en 2013

année 2013	trimestre 1	trimestre 2	trimestre 3	trimestre 4	Total
Nbr conteneur	4628	3769	2028	3257	13682
tonnages	112011	88056	45946	78869	324882

**Source** : établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise cevital

Le tableau ci-dessous montre les quantités exportées durant 2013 repartis en quatre trimestres.

**Figure n 08**:les quantités exportées durant l'année 2013



**Source** : établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise cevital

L'année 2013 a connu une forte augmentation pendant le premier semestre qui est de 112011 tonnes et le deuxième, troisième trimestre a baissé 88056,45946 tonnes et le quatrième trimestre elle augmenté jusqu'à 78869 tonnes par apport aux trimestres précédents.

### Chapitre III : étude du cas de l'entreprise Cevital (exportation de sucre)

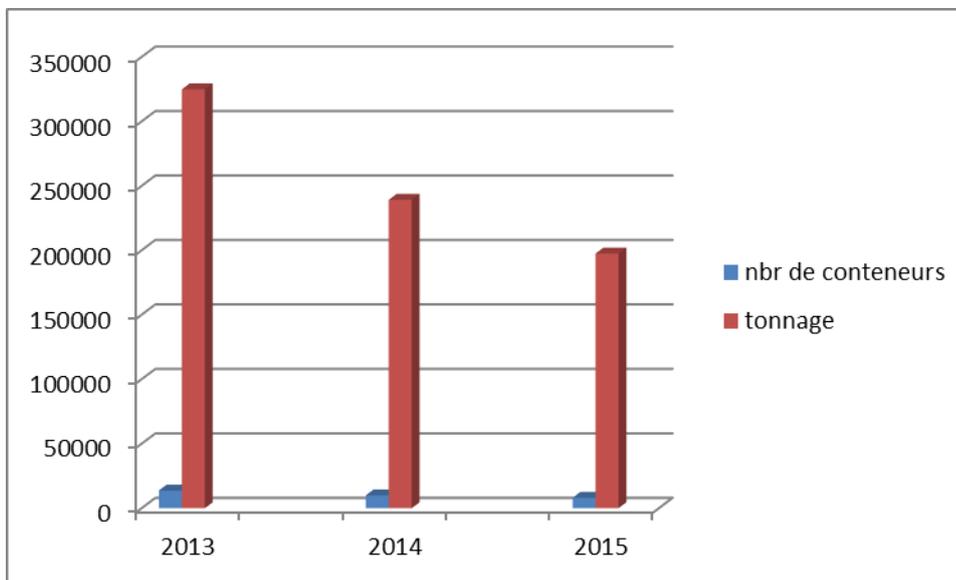
**Tableau n 05 :** représente les quantités de sucre exportées en 2013, 2014, 2015.

Années	2013	2014	2015
nbr de conteneurs	13682	9979	8081
tonnage	324882	239199	197479

**Source :** établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise cevital

Le tableau ci-dessous montre les quantités exportées durant les 2013, 2014, 2015.

**Figure n 09:**les quantités exportées durant l'année 2013, 2014, 2015.



**Source :** établir par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise cevital

En remarque que l'année 2013 l'entreprise a exportées la plus grande quantité du sucre 324882 tonnes par rapport à l'année 2014 la quantité et de 239199 tonnes, l'année 2015et de 197479 tonnes. Nous constatant alors que l'activité d'exportation est diminuée durant les deux dernières années 2014,2015 et cela par apport aux décisions prise par les dirigent de l'entreprise de diminuait l'activité d'exportation pour satisfaire la demande de marché local.

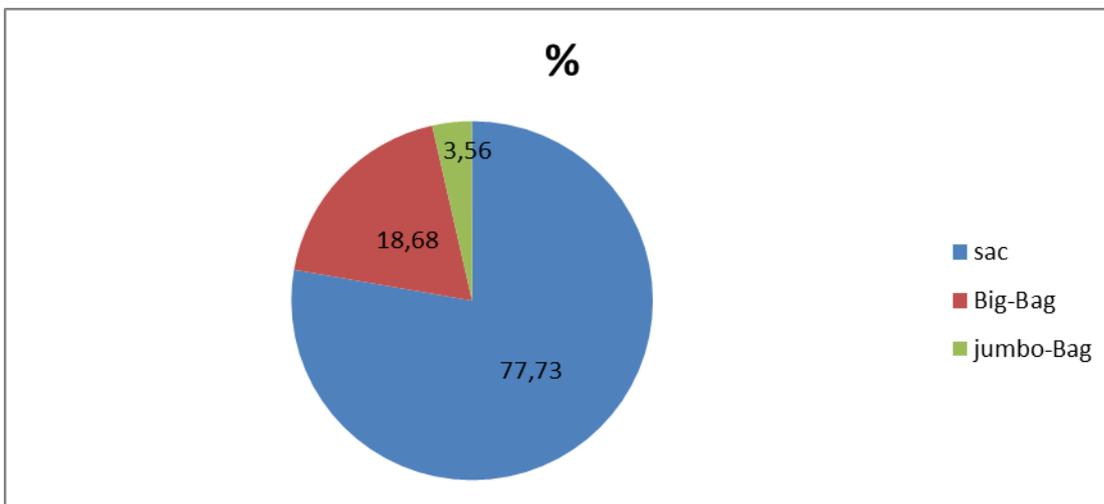
#### 3.2 Exportation du sucre par type d'emballage ( sac, big bag,jumbo-bag,melasse)

**Le Tableau 06** : représente l'exportation du sucre par type d'emballage durant l'année 2015 comme suit :

	sac	Big-Bag	jumbo-Bag	Total
nbr conteneurs	6281	1510	289	8080
Tonnage	157020	33211	7268	197498
%	77,73	18,68	3,56	100

**Source** : établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise Cevital

**La figure 10:** illustre les quantités exportées du sucre par type d'emballage



**Source** : établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise Cevital

On constate que les ventes de l'entreprise Cevital à l'étranger en 2015 sont de 197479 tonnes de sucre, et on distingue que l'exportation par sac qui représente 77.73% vu que l'entreprise exporte selon une notice d'expédition qui répond aux attentes et aux exigences des clients et ce type d'exportation par sac arrange les clients et minimise les coûts de manutention et de stockage et qui demande pas de grands moyens de déchargement et aussi par apport au volume en cas d'endommagement du sac il ne va pas toucher tous les autres sacs. Pour l'exportation avec le Big-Bag représente 18.68 % et le Jumbo-Bag 3.56% vu qu'il demande beaucoup de moyens de manutention et de stockage et des coûts élevés pour le déchargement et en cas d'endommagement si toute la marchandise qui va périr.

### 3.3 Les moyens de transports utilisés lors d'exportation du sucre

**Tableau 07** : les moyens de transports utilisés par l'entreprise Cevital lors de l'exportation du sucre.

mois	Année 2013		Année 2014			Année 2015	
	bibo	conventionnel	bibo	camion	conventionnel	bibo	conventionnel
janvier	-	-	10000	5600	-	-	-
février	-	-	28800	6400	-	-	16000
mars	28800	5600	-	6000	-	-	28800
avril	-	3488	-	-	-	-	16000
mai	-	6080	-	-	15840	44203	-
Juin	-	-	-	-	-	-	-
Juillet	-	-	-	-	-	-	-
Aout	-	-	-	8400	-	-	-
Septembre	-	-	-	-	4400	16000	-
Octobre	-	-	-	-	-	-	-
Novembre	-	-	-	-	-	-	-
Décembre	-	-	-	-	16800	-	-

**Source** : établi par nos soins à partir des documents fournis par l'entreprise cevital

Le tableau ci-dessous montre les modes de transport utilisés pour acheminer le sucre vers l'étranger.

On remarque que l'entreprise Cevital utilise en général le mode de transports maritime (bibo ou conventionnel) lors d'exportation du sucre vers ses clients à l'étrangers, elle est de 121003 tonnes en 2015, 75840 tonnes en 2014 et 43968 tonnes en 2013. Elle a opté pour se mode transport vue que la plupart de ce client sont de l'autre côté de la mer méditerranéenne (France et la suisse, pays- bas....). Et en 2014 elle exporté 26400 tonnes de sucre vers la Tunisie et la Lybie par voie routière pour la première fois mais elle a arrêté se mode de transport par apport au risque de la route, l'instabilité de ses pays et aux enjeux politique.

#### Conclusion

Après avoir donné un aperçu sur l'entreprise Cevital ou on a présenté dans le premier lieu quelques données et caractéristiques sur le complexe Cevital, Et dans le deuxième temps on a procédé à l'analyse des données qui s'articule autour des points suivants :

Sur le plan pratique, l'étude que nous avons réalisé chez Cevital nous a permis de collecter des données et les analyser Afin de comprendre le processus d'exportation de sucre.

On constate que l'activité d'exportation est passé de 324882 tonnes en 2013 à 197479 tonnes de sucre en 2015 et cette diminution est due à la décision des dirigeants pour satisfaire la demande de marché locale.

L'exportation par sac représente 77.73% vue que l'entreprise réponds au attente et ou exigence des clients est ce type d'exportation par sac arrange les clients et minimise les couts de stockage.

On général l'entreprise Cevital elle opte pour le mode de transports maritime puisque la plupart de ses clients se trouve de l'autre côté de la mer méditerranéennes.

Par ailleurs, la logistique joue un rôle important dans l'entreprise Cevital on propose quel que proposition et recommandations qui sont :

- Simplification des procédures administrative et règlementaire qui facilite l'opération de l'exportation de sucre.
- Diminuais les charges douanières et fiscales qui encourage l'entreprise a exportées plus.
- L'aménagement des ports pour accosté plus de navires et diminuait les délais d'attente des navires.

Enfin ; il est à conclure, que la logistique jouent un rôle important dans l'entreprise, elles participent à la construction et amélioration des infracteurs de base, contribuent à la création de la valeur, l'image de l'entreprise et de satisfaire ces tiers.

# *Conclusion générale*

# Conclusion générale

---

## Conclusion générale

Suite à notre stage au sein de l'entreprise Cevital, on arrive aux constatations suivantes :

Plus de 90% des échanges mondiaux des pays passent par le trafic maritime qui est considéré toujours comme le moyen le plus sollicité dans l'acheminement des marchandises, ceci vu son avantage qu'il procure au développement du commerce international ; ce qui explique sa capacité en ce qui est de la quantité à transporter, de sa diversité à pouvoir prendre en charge plusieurs types de marchandises en même temps mais aussi de ces coûts de transport qui sont moins chers par rapport aux autres moyens de transport.

C'est dans ce contexte, il s'agit de faire une brève présentation des résultats de notre travail compte tenu des objectifs et des hypothèses posées tout au départ pour tirer des enseignements qui s'imposent.

Rappelons que l'objectif principal de notre travail était d'identifier la fonction de la logistique (au sein de Cevital) intervient à réaliser une meilleure opération d'exportation de sucre vers ses clients.

Notre travail s'est appuyé sur deux hypothèses, la première pose que La qualité des procédures administratives telles que les ordres de livraison, les fichiers de stock et le dédouanement des marchandises peuvent éliminer ou réduire les coûts supplémentaires et les retards de la livraison des marchandises. Donc cela explique que d'une partie que l'entreprise Cevital reçoit une bonne qualité des procédures administratives tel que le dédouanement de ses marchandises elle est connectée directement au système de gestion des flux d'import/export pour enregistrer et établir une déclaration de ces marchandises.

En effet, l'entreprise Cevital minimise ses coûts supplémentaires et le retard de la livraison de ses produits face à la facilitation accordée par la douane algérienne et la fluidité de ces départements (planification, exploitation).

La seconde, Les délais d'attente dépendent des moyens disponibles en termes de transport et de manutention et de l'état des infrastructures de l'entreprise portuaire ainsi que les outils de gestion mis en œuvre. Mais le résultat de cette action s'explique essentiellement par le milieu économique peu organisé non qualifié. En effet les entreprises prestataires telle que l'EPB possède pas les infrastructures et les moyens de manutention nécessaires pour assurer le

## Conclusion générale

---

bon fonctionnement de l'exportation et évité le retour des marchandises et les ruptures de charge.

En conclusion, la réussite d'une opération d'exportation de sucre nécessite une fonction logistique qui est un facteur important à prendre en considération pour toutes les opérations import-export et est un véritable utile de la compétitivité. Afin de poursuivre un objectif commun qui repend aux attentes des clients.

*Les références  
bibliographiques*

## Les références bibliographiques

- Ahmed.Silem, Jean.Marie.albertini, lexique d'économie, Dalloz,7<sup>ème</sup>edition, Paris, 2002
- ANNE-SOPHIE. BINNINGER , « La distribution » édition, Gualino lextenso, Paris, 2013.
- Cedriq.Ducrocq,la distribution,édition vuibert,4<sup>ème</sup>edition,paris, mars2005.
- Courine.Pasco,commerce international, Dunod, 4<sup>ème</sup>edition,paris, 2002.
- Claude.Dmeure, aide –mémoire marketing, 6<sup>ème</sup>édition, Dunod,2008.
- Dalphine.Dion.I.Sueur, la distribution, Edition Dunod, Paris,2006.
- Désiré. Loth, l'essentiel des techniques du commerce international, Paris, édition publibook, 2009.
- D. Tixier, H.Mathe et J. Collin, *La logistique d'entreprise*, Dunod, 1996
- Jaque.Lendrevie,D.Lindon,mercator,6<sup>ème</sup>ED,édition dalloz,paris,2000
- J.Moulin, lexique de gestion,Dalloz, 6<sup>ème</sup> édition, Paris, 2003.
- Jean.Belotti,«transport international des marchandises», édition vuibert, France, 2004.
- J.Sohier,la logistique, vuibert,3<sup>ème</sup> edition,paris, 2002.
- Lasary, le commerce international à la portée de tout le monde, paris, 2005.
- Marc.vendercamen,marketing :l'essentiel pour comprendre,decidé,agir,édition deboek université,1<sup>ère</sup> bruxelle, 2002.
- Pratique de commerce international, édition Foucher, France, 2004
- M.M.François, E.Poulain, lexique du commerce international, Bréal,paris,2008,
- Naji.Jammal, commerce international, mondialisation, enjeux et applications, Edition du renouveau pédagogique INC, 2<sup>ème</sup>edition, canada, 2009.
- Piere.Louis.Dubois,Alain.Jolibrt ,lemarketing :fondementetpratique,ED.economica,paris,1989
- Pierre. Médan.Anne.Gratacap,logistique et supply chaine management,Dunod, paris,2008.
- Philip.Kotler, Kevin.Keller, Delphine.Manceau, 14emeedition,pearson,paris,2012.

- R.Noumen, les elements de base de la logistique international menaibuc, paris,2004.
- Sylvie.Graumann-yettou«commerce international guide pratique», édition litec, France.
- WEISS. E : « Commerce international », édition ELLIPSES, France, 2008.
  
- Yevs,.Pimor : Logistique (production, distribution, soutien), Dunod, paris , 1998 ,2005.
- Y.Chirouze, le marketing études et stratégies, 2eme edition, paris, Ellipses, 2003 ,
- NEGUYENTHE. H « Importer les incoterms 2010 » ,4eme Edition, Paris,2011, PP52-56.

### **Les articles**

- Article 129 de code des douanes, berti edition, alger, 2002.

### **- Site internet**

- [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org) consulté le 16/05/2016.
- [http ://www.logistiqueconseil.org/transport-maritime.ht](http://www.logistiqueconseil.org/transport-maritime.ht).

# *Annexes*

**NOTICE OF EXPEDITION**

**SCWS15037/2**

**Date: 24/02/2016**

**Client:** SKOR INTERNATIONAL SA  
**Address :** 24 rue de carouge, 1205 Geneva, Switzerland  
**Executed by:** Abdenour OGAL **Phone ext:** 1713

**Commodities:** White Refined Sugar  
**Specifications:** Min 99.8 pol. Max 45 icu. Max 0.04 ashes Max 0.04 moist  
**Tonnage:** 1000 **Bag type:** BAGS OF 50KG  
**Total unit:** 20000 **Unit/20 FTx** 500  
**20 FT #:** 40 **Tonnage/20 FT:** 25

**Markings:** Trilingual **Pallets:**  
**Surveyors:** SGS **Delivery:** Containers

**Nomination date:** 24/02/2016 **Shipment period:** mars-16  
**Sailing week:** 12 **Sailling incoterm:** CFR  
**POL:** BEJAIA, ALGERIA  
**POD:** AQABA, JORDAN **Destination:** JORDAN  
**Shipping line:** MSC **Vessel/Voyage #:** TBN

**Documentary instructions:**

Type of Document	Entities	Original #	Copies #
B/L (document 1)	MSC	3	4
COO	CCI Bejaia	1	3
PHYTOSANITARY	MANUFACTURER	1	3
HEALTH	MANUFACTURER	1	3
NON-GMO	MANUFACTURER	1	3
Analysis certificate	MANUFACTURER	1	3
WOP	SGS	1	3
PACKING LIST SHOWING PACKING IN NEW SOUND POLYETHYLENE-LINED POLYPROPYLENE WHITE BIG BAGS OF 1.1 METRIC TONS NET WEIGHT EACH.	SGS	1	3

(document 9) ISM CERTIFICATE, ISSUED/SIGNED/STAMPED BY THE VESSEL OWNER OR HIS AGENT OR CARRIER OR HIS AGENT OR MASTER OR HIS AGENT, CERTIFYING THAT THE CARRYING VESSEL IS SUBJECT TO INTERNATIONAL SAFETY MANAGEMENT CODE (ISM) AND CARRIES VALID SAFETY MANAGEMENT CERTIFICATE (SMC) AND DOCUMENT OF COMPLIANCE (DOC) FOR THE PURPOSE OF PRESENTING THEM TO PORT AUTHORITIES AT PORT OF DISCHARGE. THE CERTIFICATE MUST SHOW THE VESSEL NAME AND BILLS OF

**Shipping instructions:**

DESCRIPTION OF THE GOODS TO APPEAR ON ALL DOCUMENTS: **1,000,000 METRIC TONS OF WHITE REFINED SUGAR**

**B/L Marked:** Freight prepaid  
 Shipped on board  
 Agent at destination  
 Free days at destination

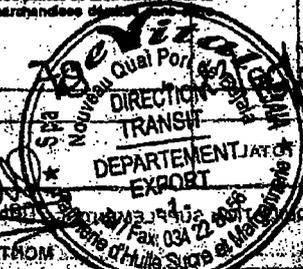
**Shipper:** Cevital Spa

**Consignee:** TO ORDER OF STANDARD CHARTERED BANK, JORDAN

**Notify 1:** HAMMOUDEH BROS. FOR TRADE AND INVESTMENT CO,  
 AL-JEEZAH, PO BOX 499, AMMAN 11118 JORDAN,  
 TEL: 96294460481, FAX: 96264460483

**Remarks:** DOCUMENTS 1 & 9 (B/L AND CERT. ISM) MUST INDICATE: DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 643010006783-L DATED 160222 OF STANDARD CHARTERED BANK AMMAN

**Consultation & modification : Sofiane Hammoum**

DÉCLARATION <b>1100</b> EXPORTATION DEFI <b>0001 0001</b>		EXEMPLAIRE DÉCLARANT <b>ENREGISTREMENT</b> <b>2016-010063 (VALIDÉE)</b> DATE HEURE <b>2016-05-23 11:56</b> CODE BUREAU <b>006201 BEJAIA-PORT</b>			
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL <b>SPA CEVITAL</b> NOUVEAU PORT DE BEJAIA ONE SAISIE DU NUMERO NIF		EXPORTATION P.E.A.T		PI <b>099806000380297-00000</b> - <b>16000</b>	
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL <b>SKOR INTERNATIONAL SA</b> <b>24 RUE DE CAROUGE 1205 GENEVA</b>		PRIX TOTAL FACTURE NET C.T.P.S. <b>USD 109340,00</b>		AUTRES FRAIS ASSURANCES TAUX DE CHANGE	
PAYS ACHAT/VENTE <b>592</b> PAYS DEST/DEF <b>536</b> RELAT VENTE/ACHAT <b>1</b> COEF AJUST		SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.P.S.)		DOMICILIATION BANCAIRE <b>160/801/2016/2/CT/00050/1</b>	
DECLARANT <b>CEVITAL SPA BEJAIA</b> <b>NOUVEAU QUAI PORT DE BEJA 06000</b>		N° IDENTIFICATION <b>19997771014</b> <b>231</b>		LIBRE BORDURE DATE <b>200</b>	
ARTICLE <b>0001</b> <b>-Autres</b> <b>DESIGNATION DES MARCHANDISES</b> <b>10 TCS CNT 200 BIG BAGS DE 1100 KGS DE</b> <b>UCRE BLANC</b>		REGIME FISCAL <b>Q28</b> ORIGINE <b>7019900</b> CODE STATISTIQUE <b>902</b>		POUNDS NET <b>220000,00</b> QUANT. COMPLE <b>220000</b>	
ARTICLE <b>DESIGNATION DES MARCHANDISES</b> <b>610-620-646-655-</b>		REGIME FISCAL ORIGINE CODE STATISTIQUE <b>902</b>		POUNDS NET QUANT. COMPLE	
PIÈCES JOINTES: <b>610-620-646-655-</b>		LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPÔS DES MARCHANDISES ADRESSÉS SOUS LE COUVERT D'UN RÉGIME SUSPENSIF			
DÉLAI <b>REGISTRATION DES CONSIGNATIONS</b>		MONTANT CAUTION: MONTANT RÉGIME:			
CODE TAXE QUOTITE ASSHETTE MONTANT CODE TAXE QUOTITE ASSHETTE MONTANT		APPLICATION DES DROITS & TAXES REMBOURSEMENT			
MODE DE PAIEMENT <b>R.U.S</b> <b>30,00</b>		TRANSPORT / SCHEMEMENTS APPOSÉS <b>EXPORTATION GLOBALE</b>		AVANT CONTESTATION <b>EXPORTATION GLOBALE</b>	
DATE (LIMITE) <b>30,00</b>		QUITTANCE CONSIGNATION N° DU: QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET TAXES N° DU: QUITTANCE PENALITES N° DU:		ENDOUMENTS SOUSCRITS <b>A</b> A: Je soussigné, détenteur sous les peines de droit m'être tenu pour le présent régime de donner les marchandises déclarées	
TOTAL <b>30,00</b>		LIQUIDATION DE R. MONTANT DE R. MONAIRE DU CHAMBER		DÉCLARATION 	

DOUANES ALGERIENNES

DIRECTION DES DOUANES

# M S C A SARL أم أس سي أ

Lot la Cadat Villa n°120 les Sources, Bir Mourad Rais. Alger

## BON DE MISE A QUAI

EMBARQUEMENT **2**

N° 054685

Sous Abrite

AGENCE DE : M S C A SARL ALGER

Remis par : M. S. A. SARL

Pour compte de : SARL

Pour être chargé sur : \_\_\_\_\_

A destination de : ALGER (ou autre)

Aux clauses et conditions des connaissements de l'armement MARITIMES dont le chargeur déclare avoir pris connaissance et qu'il accepte entièrement.

**CHARGEUR  
DÉCLARATION  
D'EXPÉDITION**

Marques	Numéros	Nbr.	Nature des colis et contenu	Long.	Larg.	Haut	Cubage	Poids	Valeur observations ou reserves
			2 boîtes	110	40	110			
			6						
			7						
			1						
			2						
			1						
<p>1 MUD N° 10063 du 23.05.16</p> <p>1/1c LADIE</p>									

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 du chargeur. LE 20

*(Handwritten signature and date)*



**MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.**

40, avenue Eugène Pittard, 1206 GENEVA, Switzerland  
 Tel: +41 22 703 8888 Fax: +41 22 703 8787  
 Website : www.mscevva.ch

**BILL OF LADING No. RIDER PAGE**

**MSCUBJ078001**

SCAC Code: MSCU

Page 1 of 1

**CONTINUATION OF 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 further Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
CAIU2972425/20'DV/2200 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
GLDU9641023/20'DV/2185 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MEDU1434283/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MEDU1970970/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MEDU2587862/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MEDU3012651/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MEDU3040123/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MEDU6063992/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MEDU6865154/20'DV/2215 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MEDU6908045/20'DV/2220 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MSCU3700072/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MSCU3808344/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
MSCU6609710/20'DV/2280 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
TCLU2148850/20'DV/2230 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
TEMU2054275/20'DV/2200 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
TEMU5841130/20'DV/2180 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
TRHU1969580/20'DV/2180 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	
TRLU8948308/20'DV/2230 Seal:	20 BAGS	22047,000 kg	

PLACE AND DATE OF ISSUE

SHIPPED ON BOARD DATE

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.

BEJAIA, 24/05/2016

28/05/2016

MSCA BEJAIA

**MSC** **MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.**  
 40, avenue Eugène Pittard, 1206 GENEVA, Switzerland  
 Tel: +41 22 703 8888 Fax: +41 22 703 8787  
 Website: www.mscgva.ch

**BILL OF LADING No. MSCUBJ078001**  
**NON-NEGOTIABLE COPY**

"Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)

SCAC Code: MSCU

NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's  
 0/ZERO

NO. OF RIDER PAGES  
 1/ONE

SHIPPER:  
 CEVITAL SPA  
 NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA  
 BEJAIA, ALGERIA

CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD)  
 FCL/FCL  
 Lloyds/lmo number = 9175717  
 SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT  
 FREIGHT PREPAID  
 21 DAYS OF FREE DEMURRAGE

CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here.  
 TO ORDER

NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)

AL AHLIA GULF LINE GENERAL TRADING CO PVT LTD  
 MEZYAD ROAD, AL AIN  
 UNITED ARAB EMIRATES  
 TEL: 00971 3 7825633  
 FAX: 00971 3 7825659

VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9)  
 MARENO YB618R

PORT OF LOADING  
 BEJAIA

PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)  
 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF.  
 BJA/376/16/139

PORT OF DISCHARGE  
 JEBEL ALI

PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)  
 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

**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 page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
	18x 20' CNTR(S) S.T.C. CONTAINER DETAILS AS PER ATTACHED LIST 396 MT WHITE REFINED SUGAR FROM CANE STUFFED IN 18X20FT CONTAINERS NUMBER OF BIG BAGS: 360 NUMBER OF CONTAINERS: 10 GROSS WEIGHT: 396.846 MT NET WEIGHT: 396.000 MT		
TOTAL TARE: 40360,00 kg	TOTALS:	396846,000 kg	

FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16).

RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER 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 SIGNED BY THE MERCHANT.

If this is a negotiable (To Order / or) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with 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 one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.

IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.

DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3)

CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1)  
 18

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.  
 MSCA BEJAIA

PLACE AND DATE OF ISSUE  
 BEJAIA, 24/05/2016

SHIPPED ON BOARD DATE  
 28/05/2016



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

*Handwritten signature*

**COMMERCIAL INVOICE**

Invoice n°: **SCWS16084/2**  
Date : 10/05/2016  
Client : **Skor International SA**  
Address: 24 Rue de Carouge, 1205 Geneva, Switzerland  
Client reference no:

Description of goods	Unit	Quantity	CFR Price/Unit (USD)
White Refined Sugar Min 99.8 polarization Max 45 Icumsa Max 0.04 ashes Max 0.06 Moisture In 10 x 20FT Containers	Metric Ton	220,00	
<b>TOTAL CFR PIRAEUS</b>		<b>USD</b>	<b>,00</b>

The present invoice is issued for the amount of:  
**One Hundred Nine Thousand Three Hundred Forty US Dollars**

Loading port: Bejaia  
Country of origin: Algeria  
Port of Discharge: Piraeus  
Country of Destination: Greece  
Shipment period: May, 2016

16084/2016 2 C.T. 20050 USD  
DATE: 10.05.2016

Method of Payment: **100% Cash transfer**  
Condition of Payment: **Within 150 days from the date of the bill of lading**

Beneficiary: CEVITAL SPA, Nouveau Quai, Port de Bejaia, 06000 Bejaia, Algeria  
Bank details: **CITI BANK ALGERIE**  
Address: **Immeuble Le Ksar- 34/35 Quartier d'affaires Bab Ezzouar, Alger**  
Account: **RIB : 012 00001 000 600 9018 55**  
SWIFT code: **CITIDZAL**



Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

Tél. : +213 (0)34 20 20 00

Fax : +213 (0)34 21 27 73

# Bon de transfert

Date : 25/04/2016

Nom du chauffeur : MEDU 643 614/4  
 N° Permis de conduire :  
 Immatriculation Camion : 03871 - 510 - 06

**Dépôt Départ :**  
 RAFSUCPF2 SUCRE 3000 T (Produit)  
 Complexe Cevital Béjaïa  
 Nouveau Quai Port de Béjaïa  
 06000 BÉJAIA

**Dépôt Arrivée :**  
 Dépôt Conteneur  
 Bejaia  
 06000 BÉJAIA

Pièce : TR 305758

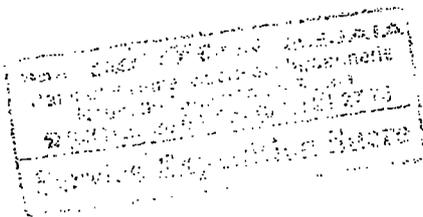
Produit	Désignation	Date	Quantité	Poids	Volume
B9850Y3386	SUCRE BLANC big bag Export 1,1	25/04/2016	22,000 T	0,000 KG	0,000 LT
				KG	L

Visa du Magasinier

Visa du Responsable des Stocks

Visa du Chauffeur

Visa de l'Agent de Sécurité



Visa du Réceptionnaire

SPA au capital de 69 588 256 000,00 DZD

Email : info@cevital.com

N° R.C. : 98 B 03802 BEJAIA

**Siège Social**

Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

Tél. : +213 (0)34 20 20 00 - Fax : +213 (0)34 21 27 73

date : 24/02/2016

# depotage

QUART: 05H00 13H00

nr	N° TC	ARMATEUR	TYPE CHARGEMENT	QUANTITE
1	CMAU0099808	CMA	JUMBO-BAG	25,08 T
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				

# MISE A QUAI

br	N° TC	Armateur	CONTRAT	TYPE	Transport (Privé/Cevital)	N° BON M.A.Q
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						
44						
45						
46						
47						
48						
49						
50						



QUART: 05H 13H

# HABILLAGE

28/03/2016

	CONTENEUR	ARMEUR	OBSERVATION
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			

DATE:

27/04/2016

## MISE A DISPOSITION

13H00 /21H00

Nbr	N° TC	Armateur	Provenance	Transport (Privecevitall)	N° BON
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					

**Réf : Scws16084/4**

**Bejaia, le : 15/08/2016**

A

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

**Objet : Autorisation de mise à quai de 23 conteneurs CNT du sucre blanc**  
Empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia

Monsieur;

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser la mise à quai  
de 23 TC 20' Dry empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia.

**TC N° en liste ci-joint** :

**Scellé N° en liste ci-joint** :

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

**DOUANE**

**Le Département Export**

**Siège Alger :**

✉ : Ilôt N°6 - ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGER-E.

☎ : 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

**Réf : Scws16084/4**

**Bejaia, le : 15/08/2016**

A

**MONSIEUR LE COMMISSAIRE DE LA  
BPFM DU PORT DE BEJAIA**

**Objet : Autorisation de mise à quai de 23 conteneurs CNT du sucre blanc  
Empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia**

Monsieur;

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser la mise à quai  
de 23 TC 20' Dry empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia.

**TC N° en liste ci-joint :**

Comptant sur votre habituelle collaboration,

Veillez agréer, Monsieur l'inspecteur principal, l'expression de nos salutations.

**AVIS de la BPFM**

**Le Département Export**

**Siège Alger :**

✉ : list N°6 - ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGER.

☎ : 00.213(0) 21.56.38.02 / 80/90-56.37.10/56.37.80 / 📠 : 00.213(0)21.56.38.04/56.37.91/56.38.00/56.38.14



FICHE DE CONFORMITE DES  
CONTENEURS ET DES EMBALLAGES

N° Réf :

F-QHSE-353

Date de révision :

21 Décembre 2011

Version :

3

N° de notice : SCWS 14170/01

N° de TC :

État du conteneur			
		Conforme	NON conforme
1.	Étanchéité	/	
2.	Rouille	/	
3.	Propreté (absence d'huile, débris, poussière et autre odeurs persistantes)	/	
4.	Papier kraft	/	

CHAUF :

IMMAT :

Bejaia le. / 08 / 2015

MARQUAGE : AR-ANG-FR

Sac : 25 T			
		Conforme	NON conforme
1.	État (propre, bien fermé et non abimé)		
2.	N° de lot		
3.	Palette		
4.			

Bejaia le... /... /....

L'agent de contrôle

Visa du responsable des opérations			
		OUI	NON
1.	Conteneur apte à être mis à quai		

Bejaia le... /... /....

Responsable des opérations /



Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

## BON DE LIVRAISON

Code client : 5315001  
SKOR INTERNATIONAL SA  
24,RUE DE CAROUGE 1205 GENEVE

N° R.C. : N/A  
N° Carte fiscale : N/A  
N° Article : N/A

Nom chauffeur : SUCRE BLANC POUR EXPORT

N° Permis de conduire : SCWS16084/4

Immatriculation Camion :

Propriété : 0

Bon de Livraison N°	BL DLC16000296	Réf. pièce :	CC BEJ16045159	Date :	19/06/2016	
Produit	Désignation	Un.	Qté livrée	Qté tarifée	Prix Unitaire	Montant HT
B9850Y3386	SUCRE BLANC big bag Export 1,1 T	T	506,000	506,000 T	477,41	241 569,46
FRETEXPSU	FRET SUR EXPORT SUCRE	T	506,000	506,000 T	2,59	1 310,54

242880,00 USD

Visa du magasinier

Visa du responsable des stocks

Visa du chauffeur

Visa de l'agent de sécurité

SPA au capital de Erreur Formule

N° RC : 98 B 03802 BEJAIA

N° IF : - N°AF :

Siège Social

Complexe Cevital Béjaïa - BEJAIA

Tél. : +213 (0)34 20 20 00 - Fax : +213 (0)34 21 27 73

E-mail : info@cevital.com



**ceVital** SPA

Cevital Agro Industrie  
Nouveau Quai-Port de Béjaïa  
Tél.: 034 20 20 00 Fax: 034 21 27 73

**AUTORISATION D'ACCES AU PORT**

(CAMIONS)

**N° 006451**

/13

- Nom du Chauffeur : .....

- Permis de Conduire N° : ..... Date: ..... Lieu: .....

- Date d'Accès : .....

- Marque et Matricule du Camion : .....

\* N° du poste à quai désigné : .....

\* Localisation du terre plein : .....

\* Nature du chargement ou déchargement : .....

- Portail d'entrée : .....

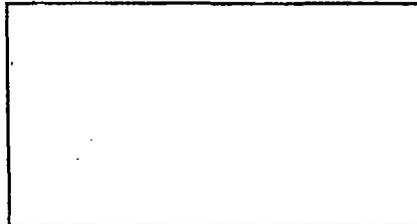
- Portail de sortie : .....

Fait à : ..... Le: .....

*Case réservée à la B.P.F.M*

*Signature et cachet humide*

*Cachet confectionné par l'E.P mis à  
la disposition de la B.P.F.M*



<b>DOUANE ALGERIENNE</b>				AUTORISE PAR :	
LES MARCHANDISES DESIGNÉES CI-DESSOUS				9658	
CODE	BUREAU	REGIME	ENREGISTREMENT / N° DECLARATION	DATE	DATE EMISSION
<b>IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL</b>					
SPA LENTIA NOUVEAU PORT DE BEJAIA ONE					
<b>DECLARANT</b>					
1999/11/012 LENTIA SPA BEJAIA NOUVEAU PORT DE BEJAIA					
			<b>MANIFESTE</b>		
		ANNEE	TYPE	N° D'ENREGISTREMENT	
LIGNE	NOMBRE DE COLIS	NATURE MARQUE DES COLIS DESIGNATION DES MARCHANDISES			
<b>OBSERVATIONS</b>					
L'ITEM EN MAGASINAGE PAIEMENT PAR COMPTANT					

LES MARCHANDISES DEVRONT ETRE ENLEVEES DANS LES DELAIS FIXES PAR LA REGLEMENTATION EN VIGUEUR.

Imp. e.e.p.a. - El-Achour





MAERSK ER ARNOLD 18-19/06/2016

SCWS16090/07	MAERSK	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Grèce	220	02/06/2016	02/06/2016	12/06/2016	10	-	-	-	-	10	-	-	-	10
SCWS16092/05	MAERSK	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Italie	330	01/06/2016	02/06/2016	12/06/2016	15	-	-	-	-	15	-	-	-	15
Total TC																		
0																		

MAERSK BAVARIA 22/06/2016

SCWS16092/06	MAERSK	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Italie <th>330</th> <th>01/06/2016</th> <th>02/06/2016</th> <th>19/06/2016</th> <th>15</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>15</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>15</th>	330	01/06/2016	02/06/2016	19/06/2016	15	-	-	-	-	15	-	-	-	15
SCWS16092/07	MAERSK	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Italie	630	01/06/2016	02/06/2016	19/06/2016	30	-	-	-	-	30	-	-	-	30
Total TC																		
0																		

MAERSK BAVARIA 22/06/2016

SCWS16092/02	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Albanie	730	13/05/2016	19/05/2016	12/06/2016	30	-	-	-	-	30	-	-	-	30
SCWS16092/08	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Albanie	506	06/06/2016	08/06/2016	19/06/2016	23	-	-	-	-	23	-	-	-	23
SCWS16092/09	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Italie	330	04/04/2016	04/04/2016	04/06/2016	15	-	-	-	-	15	-	-	-	15
SCWS16092/10	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	France	309	21/04/2016	21/04/2016	19/06/2016	8	-	-	-	-	8	-	-	-	8
SCWS16092/11	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Chaire	110	19/05/2016	19/05/2016	19/06/2016	5	-	-	-	-	5	-	-	-	5
SCWS16092/12	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	France	200	23/05/2016	23/05/2016	19/06/2016	8	-	-	-	-	8	-	-	-	8
SCWS16092/13	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Grèce	286	24/05/2016	24/05/2016	19/06/2016	13	-	-	-	-	13	-	-	-	13
SCWS16092/14	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Espagne	506	07/06/2016	07/06/2016	19/06/2016	23	-	-	-	-	23	-	-	-	23
SCWS16092/15	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Belgique	330	13/04/2016	13/04/2016	26/07/2016	10	-	-	-	-	10	-	-	-	10
SCWS16092/16	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Italie	330	01/06/2016	02/06/2016	26/06/2016	15	-	-	-	-	15	-	-	-	15
SCWS16092/17	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	France	1009	27/05/2016	27/05/2016	27/07/2016	40	-	-	-	-	40	-	-	-	40
SCWS16092/18	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	France	528	07/06/2016	13/06/2016	26/05/2016	24	-	-	-	-	24	-	-	-	24
SCWS16092/19	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Croirie	150	14/06/2016	14/06/2016	29/06/2016	6	-	-	-	-	6	-	-	-	6
Total TC																		
243																		

Jul-16

MSC MEKONG SPIRIT 01/07/2016

SCWS16092/03	MSC <th>Français/Anglais/Arabe</th> <th>Skor Internal <th>Albanie</th> <th>200 <th>21/04/2016 <th>21/04/2016 <th>26/05/2016</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 </th></th></th></th></th></th></th>	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal <th>Albanie</th> <th>200 <th>21/04/2016 <th>21/04/2016 <th>26/05/2016</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 </th></th></th></th></th></th>	Albanie	200 <th>21/04/2016 <th>21/04/2016 <th>26/05/2016</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 </th></th></th></th></th>	21/04/2016 <th>21/04/2016 <th>26/05/2016</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 </th></th></th></th>	21/04/2016 <th>26/05/2016</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 </th></th></th>	26/05/2016	8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 </th></th>	-	-	-	-	8 <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>8 </th>	-	-	-	8
SCWS16092/04 <td>MSC</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>France</td> <td>1000</td> <td>04/05/2016</td> <td>04/05/2016</td> <td>26/05/2016</td> <td>40</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>40</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>40</td>	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	France	1000	04/05/2016	04/05/2016	26/05/2016	40	-	-	-	-	40	-	-	-	40
SCWS16092/05 <td>MSC</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>Italie</td> <td>220</td> <td>01/06/2016</td> <td>02/06/2016</td> <td>26/05/2016</td> <td>10</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>10</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>10</td>	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Italie	220	01/06/2016	02/06/2016	26/05/2016	10	-	-	-	-	10	-	-	-	10
SCWS16092/06 <td>MSC</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>Albanie</td> <td>725</td> <td>09/05/2016</td> <td>09/05/2016</td> <td>26/05/2016</td> <td>29</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>29</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>29</td>	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Albanie	725	09/05/2016	09/05/2016	26/05/2016	29	-	-	-	-	29	-	-	-	29
SCWS16092/07 <td>MSC</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>Italie</td> <td>352</td> <td>01/06/2016</td> <td>02/06/2016</td> <td>03/07/2016</td> <td>16</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>16</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>16</td>	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Italie	352	01/06/2016	02/06/2016	03/07/2016	16	-	-	-	-	16	-	-	-	16
SCWS16092/08 <td>MSC</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>Liban</td> <td>500</td> <td>17/06/2016</td> <td>17/06/2016</td> <td>26/05/2016</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td>	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Liban	500	17/06/2016	17/06/2016	26/05/2016	20	-	-	-	-	20	-	-	-	20
Total TC																		
123																		

CMA PATIMA 09/07/2016

SCWS16092/02	CMA	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Liban	375 <th>20/05/2016</th> <th>20/05/2016</th> <th>13/06/2016</th> <th>15</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>15</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>15</th>	20/05/2016	20/05/2016	13/06/2016	15	-	-	-	-	15	-	-	-	15
SCWS16092/03 <td>CMA</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>Liban <td>500</td> <td>02/06/2016</td> <td>02/06/2016</td> <td>19/06/2016</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> </td>	CMA	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Liban <td>500</td> <td>02/06/2016</td> <td>02/06/2016</td> <td>19/06/2016</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td>	500	02/06/2016	02/06/2016	19/06/2016	20	-	-	-	-	20	-	-	-	20
SCWS16092/04 <td>CMA</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>Liban <td>500</td> <td>07/06/2016</td> <td>07/06/2016</td> <td>19/06/2016</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> </td>	CMA	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Liban <td>500</td> <td>07/06/2016</td> <td>07/06/2016</td> <td>19/06/2016</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td>	500	07/06/2016	07/06/2016	19/06/2016	20	-	-	-	-	20	-	-	-	20
SCWS16092/05 <td>CMA</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>Liban <td>500</td> <td>27/05/2016</td> <td>27/05/2016</td> <td>03/07/2016</td> <td>10</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>10</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>10</td> </td>	CMA	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Liban <td>500</td> <td>27/05/2016</td> <td>27/05/2016</td> <td>03/07/2016</td> <td>10</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>10</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>10</td>	500	27/05/2016	27/05/2016	03/07/2016	10	-	-	-	-	10	-	-	-	10
SCWS16092/06 <td>CMA</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>Archie Saoud <td>500</td> <td>27/05/2016</td> <td>29/05/2016</td> <td>03/07/2016</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> </td>	CMA	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Archie Saoud <td>500</td> <td>27/05/2016</td> <td>29/05/2016</td> <td>03/07/2016</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>20</td>	500	27/05/2016	29/05/2016	03/07/2016	20	-	-	-	-	20	-	-	-	20
SCWS16092/07 <td>CMA</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <td>UAE <td>594</td> <td>23/05/2016</td> <td>23/05/2016</td> <td>26/06/2016</td> <td>21</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>21</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>21</td> </td>	CMA	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	UAE <td>594</td> <td>23/05/2016</td> <td>23/05/2016</td> <td>26/06/2016</td> <td>21</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>21</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>21</td>	594	23/05/2016	23/05/2016	26/06/2016	21	-	-	-	-	21	-	-	-	21
Total TC																		
76																		

MSC JASPER 5 09/07/2016

SCWS16091/03	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	Chipe	110 <th>19/05/2016</th> <th>19/05/2016</th> <th>30/07/2016</th> <th>5</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>5</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>5</th>	19/05/2016	19/05/2016	30/07/2016	5	-	-	-	-	5	-	-	-	5
SCWS16091/04 <td>MSC</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <th>France</th> <th>528</th> <th>07/06/2016</th> <th>13/06/2016</th> <th>03/07/2016</th> <th>24</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>24</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>24</th>	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	France	528	07/06/2016	13/06/2016	03/07/2016	24	-	-	-	-	24	-	-	-	24
SCWS16091/05 <td>MSC</td> <td>Français/Anglais/Arabe</td> <td>Skor Internal</td> <th>France</th> <th>330</th> <th>04/04/2016</th> <th>04/04/2016</th> <th>14/06/2016</th> <th>15</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>15</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>-</th> <th>15</th>	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internal	France	330	04/04/2016	04/04/2016	14/06/2016	15	-	-	-	-	15	-	-	-	15
Total TC																		
44																		

MAERSK ARKANSAS 12/07/2016

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS16035/05	MAERSK	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	Turkie	Sucre	32	BIG-BAG 1,1T	704	20/05/2016	20/05/2016	10/07/2016	-	32	32	-	-	32	-	32	Prix fournisseur
Total TC						32		704				-	32	32	-	-	32	-	32	
Empoisi						0						-	32	32	-	-	32	-	32	

CMA EEMSDIJK 14/07/2016

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS16087/02	CMA	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	Liban	Sucre	10	Sac 25T	250	18/05/2016	18/05/2016	03/07/2016	10	-	-	-	-	10	-	10	
SCWS16094/02	CMA	Français/Anglais/Arabe	SKOR Internat	Liban	Sucre	30	Sac 25T	750	08/06/2016	08/06/2016	26/06/2016	30	-	-	-	-	30	-	30	Papet Specs
Total TC						40		1000				40	-	-	-	-	40	-	40	
Empoisi						40						40	-	-	-	-	40	-	40	

MSC TBN 11-17/07/2016

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS16002/04	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	Tanzanie	Sucre	69	Sac 25T	1725	04/05/2016	04/05/2016	10/07/2016	69	-	-	-	-	69	-	69	Papet Cola Specs
SCWS16077/03	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	France	Sucre	8	Jumbo Bag 25T	200	23/05/2016	23/05/2016	10/07/2016	-	8	-	-	-	8	-	8	
SCWS16096/04	MSC	Français/Anglais/Arabe	SKOR INTERN	France	Sucre	24	BIG-BAG 1,1T	528	07/06/2016	13/06/2016	10/07/2016	-	24	-	-	-	24	-	24	Prix fournisseur
SCWS15131/08	MSC	Français/Anglais/Arabe	SKOR INTERN	Albanie	Sucre	8	BIG-BAG 1,1T	176	08/06/2016	08/06/2016	10/07/2016	-	8	-	-	-	8	-	8	Prix fournisseur - COCA SPECS
SCWS16100/01	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	Turkie	Sucre	46	BIG-BAG 1,1T	1012	15/06/2016	15/06/2016	10/07/2016	-	46	-	-	-	46	-	46	Prix fournisseur
Total TC						155		3641				69	86	-	-	-	155	-	155	
Empoisi						69						69	86	-	-	-	155	-	155	

MSC TBN 18-24/07/2016

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS15131/09	MSC	Français/Anglais/Arabe	SKOR INTERN	Albanie	Sucre	8	BIG-BAG 1,1T	176	08/06/2016	08/06/2016	17/07/2016	-	8	-	-	-	8	-	8	Prix fournisseur - COCA SPECS
Total TC						8		176				-	8	-	-	-	8	-	8	
Empoisi						0						-	8	-	-	-	8	-	8	

MSC TBN 25-31/07/2016

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS16037/09	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	Italy	Sucre	10	BIG-BAG 1,1T	220	01/06/2016	02/06/2016	24/07/2016	-	10	-	-	-	10	-	10	Prix fournisseur
SCWS15131/10	MSC	Français/Anglais/Arabe	SKOR INTERN	Albanie	Sucre	8	BIG-BAG 1,1T	176	03/06/2016	08/06/2016	24/07/2016	-	8	-	-	-	8	-	8	Prix fournisseur - COCA SPECS
Total TC						18		396				-	18	-	-	-	18	-	18	
Empoisi						0						-	18	-	-	-	18	-	18	

août-16

MAERSK TBN 01-07/08/2016

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS16035/06	MAERSK	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	Turkie	Sucre	22	BIG-BAG 1,1T	484	20/05/2016	20/05/2016	01/08/2016	-	22	-	-	-	22	-	22	Prix fournisseur
Total TC						22		484				-	22	-	-	-	22	-	22	
Empoisi						0						-	22	-	-	-	22	-	22	

MSC TBN 01-07/08/2016

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS15131/11	MSC	Français/Anglais/Arabe	SKOR INTERN	Albanie	Sucre	8	BIG-BAG 1,1T	176	06/06/2016	08/06/2016	01/08/2016	-	8	-	-	-	8	-	8	Prix fournisseur - COCA SPECS
Total TC						8		176				-	8	-	-	-	8	-	8	
Empoisi						0						-	8	-	-	-	8	-	8	

MSC TBN 15-21/08/2016

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS16077/04	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	France	Sucre	8	Jumbo Bag 25T	200	23/05/2016	23/05/2016	14/08/2016	-	8	-	-	-	8	-	8	
Total TC						8		200				-	8	-	-	-	8	-	8	
Empoisi						0						-	8	-	-	-	8	-	8	

Notice en attente

N° Contrat	Armateur	Mariage	Client	Destination	Produit	Nbr TC	Type chargement	Quantité	Date nomination	Date arriv. plate forme	Date prévue expédition	Empilage	Reste	TC vide	Reste	TC scellé	Reste	TC MAQ	Reste	Prix fournisseur
SCWS15083A/12	MSC	Français/Anglais/Arabe	Alvean Sugar	Syrie	Sucre	40	Sac 25T	1000	28/10/2015	28/10/2015	15/11/2015	-	40	-	-	-	40	-	40	Papet Specs
SCWS16034/01	MSC	Français/Anglais/Arabe	ALBISHER	Syrie	Sucre	20	Sac 25T	500	24/02/2016	25/02/2016	06/03/2016	-	20	-	-	-	20	-	20	
SCWS15037/07	MSC	Français/Anglais/Arabe	SKOR INTERN	UAE	Sucre	20	Sac 25T	500	03/05/2016	26/05/2016	26/06/2016	-	20	-	-	-	20	-	20	Papet Cola Specs
SCWS15037/08	MSC	Français/Anglais/Arabe	SKOR INTERN	UAE	Sucre	20	Sac 25T	500	03/05/2016	26/05/2016	24/07/2016	-	20	-	-	-	20	-	20	Papet Cola Specs
SCWS15037/09	MSC	Français/Anglais/Arabe	SKOR INTERN	UAE	Sucre	20	Sac 25T	500	03/05/2016	26/05/2016	28/08/2016	-	20	-	-	-	20	-	20	Papet Cola Specs
SCWS16097/01	MSC	Français/Anglais/Arabe	Skor Internat	Italy	Sucre	10	BIG-BAG 1,1T	220	10/06/2016	10/06/2016	26/06/2016	-	10	-	-	-	10	-	10	Prix fournisseur
Total TC						130		3220				-	130	-	-	-	130	-	130	
Empoisi						0						-	130	-	-	-	130	-	130	

# *Table des matières*

# Tables des matières

<b>Introduction générale.....</b>	<b>01</b>
<b>Chapitre I : la logistique et le transport international .....</b>	<b>03</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>03</b>
<b>Section 1 : généralités et domaines d'application de la logistique .....</b>	<b>03</b>
1.1 Définition de la logistique .....	03
1.1.1 Au niveau de l'entreprise.....	04
1.1.2. Au niveau international .....	05
1.2 Histoire de la logistique .....	06
1. 2.1 Les origines de la logistique .....	06
1.2.2 L'apparition de la logistique .....	07
1.2.3 Révolution du juste-à- temps .....	07
1.2.4 Mondialisation des flux et développement des entreprises .....	08
1.3 Les objectifs et les activités de la logistique .....	09
1.3.1. Les objectifs .....	09
1.3.2. Les activités .....	10
1.3.2.1. La logistique des biens et services .....	10
1.3.2.1.1 La logistique d'approvisionnement .....	10
1.3.2.1.2 La logistique des chaines de fabrication .....	10
1.3.2.1.3 La logistique de distribution .....	11
1.3.2.1.4 La logistique de retour (reverse logistique) .....	11
1.3.2.2. La logistique des transports.....	11
1.3.2.2.1 Détermination des réseaux de transport .....	11
1.3.2.2.2 Planifications des transports .....	12

1.3.2.2.3 Gestions de parc de véhicule .....	12
1.3.2.3. La logistique de soutien .....	12
<b>Section 2 : les acteurs de la logistique et son rôle dans le commerce international .....</b>	<b>13</b>
2.1-les intervenants de la logistique dans le commerce international .....	13
2.1.1 Les intervenants à caractères administratif .....	13
2.1.1.1 La douane .....	13
2.1.1.2 Les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire .....	14
2.1.2. Les intervenants à caractères financier .....	14
2.1.2.1 Les banques .....	14
2.1.2.2 Les assurances .....	14
2.1.3 Les autres intervenants .....	15
2.1.3.1 Les transporteurs.....	15
2.1.3.2 Les transitaires .....	15
2.1.3.3 Organisateur de transport multimodal .....	15
2.1.3.4 Consignataire .....	16
2.1.3.5 Commissionnaire en douane .....	16
2.2. Les métiers de la logistique à l'international .....	16
2.2.1. Le technicien d'achat import/export .....	16
2.2.2 Magasinier, gestionnaire de stocks .....	17
2.2.3 Le responsable d'entrepôt .....	17
2.2.4 Agent de transit .....	17
2.2.5 Le déclarant en douane.....	18
2.2.6 Gestionnaire de parc ou de la flotte automobile.....	18
2.2.7 Le logisticien.....	19

<b>Section 3 : transport de la marchandise et gestion de processus .....</b>	<b>19</b>
3. 1-definition de concepts liés au transport international.....	19
3.1.1 Notion de transport multimodal (combiné) .....	19
3.1 2 La notion de rupture de charges .....	20
3.1.3 Un roulier .....	20
3.1.4 Les palettes .....	20
3.1.5 Les conteneurs .....	20
3.2-typologies du transport international .....	21
3.2.1 Le transport maritime .....	21
3.2.2Le transport aérien .....	22
3.2.3Le transport routier .....	23
3.2.3.1 Le transport pour «compte propre» .....	23
3.2.3.2 Affrètement.....	23
3.2.3.3 Groupage .....	23
3.2.4 Le transport ferroviaire .....	23
3.3-les intervenants en transport international .....	24
3.3.1. Le chargeur .....	24
3.3.2. Le groupeur de marchandises .....	24
3.3.3. Le transitaire .....	24
3.3.3.1 Le transitaire portuaire .....	24
3.3.3.2 Le transport aérien .....	24
3.3.3.3 L'agent de fret aérien .....	24
3.3.3.4 Le courtier en transport routier de la marchandise .....	25
3.3.3.5 L'affréteur routier .....	25
3.3.4. Le transporteur .....	25
3.3.5. Le courtier en douane .....	25

3. 4-le rôle de la logistique dans une opération d'exportation .....	25
3.4.1. Le coût .....	25
3.4.2. Les délais .....	26
3.4.3. La sécurité de l'acheminement .....	26
3.5-les étapes d'un processus de transport de marchandises .....	26
3.5.1. La préparation des étiquetages et l'emballage .....	26
3.5.2. Remise de la marchandise au transporteur .....	27
3. 5.3. Contrôle de la marchandise au départ .....	27
3.5.4. Le dédouanement export .....	27
3.5.5. Le contrôle des marchandises à l'arrivée.....	27
3. 5.6. Le dédouanement import .....	27
<b>Conclusion .....</b>	<b>28</b>
<b>Chapitre II : le développement de la distribution et le dédouanement .....</b>	<b>29</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 1: historique et évolution de la distribution .....</b>	<b>29</b>
1.1 Définition .....	29
1.2-origine de la distribution .....	30
1.2-1-les étapes du développement de la distribution .....	30
1.2.1.1 La période 1850-1950 les premiers pas et l'amorce de tous les changements par les groupements d'achat .....	30
1.2.1.1.1Une nouvelle organisation de filière .....	30
1.2.1.1.2 L'apparition des grandes surfaces de ventes ou les magasins populaires .....	30
1.2.1.2 La période 1950-1980 : la révolution commerciale.....	31
1.2.1.3 La période à partir de 1980 .....	31
1.3- la distribution moderne .....	32
1.3.1 L'accès et la démocratisation .....	32
1.3.2. Le gigantisme et le volume .....	32

1.3.3. Le discount et les promotions .....	32
1.3.4 Le libre –service .....	33
1.3.5 La périphérique des villes .....	33
<b>Section 2: les formes de la distribution et son internationalisation .....</b>	<b>33</b>
2.1 Les différentes fonctions de la distribution .....	33
2.1.1 La distribution physique .....	34
2.1.1.1 Fonction de transport et d'éclatement de la production .....	34
2.1.1.2 Fonction d'agrégation .....	34
2.1.1.3 Fonction d'assortiment .....	34
2.1.1.4 Fonction de stockage .....	35
2.1.2 Les services associés .....	35
2.1.2.1 la fonction de financement .....	35
2.1.2.2 les services aux clients et le service après-vente .....	35
2. 2- l'internationalisation de la distribution .....	36
2.2.1 Les raisons de l'internationalisation de la distribution .....	36
2.2.2 Les stratégies de la distribution à l'international .....	36
2.2.2.1 Les stratégies de distributeur .....	37
2.2.2.1.1 La distribution intensive .....	37
2.2.2.1.2 La stratégie sélective .....	38
2.2.2.1.3 La stratégie exclusive .....	38
2.2.2.1.4 La franchise.....	39
2.2.3 Distribution et stratégies de communication .....	40
2.2.3.1 La stratégie <i>push</i> .....	40
2.2.3.2 La stratégie <i>pull</i> .....	40

<b>Section 3 : le dédouanement des marchandises, réglementations et enjeux .....</b>	<b>41</b>
3.1-La procédure de dédouanement des marchandises à l'exportation .....	41
3.1.1 L'établissement de la déclaration en détail .....	41
3.1.2 Dépôts de la déclaration au service de la recevabilité .....	41
3.1.3 Impressions du bon à enlever .....	42
3.1.4 Enlèvements des marchandises par la brigade commerciale.....	42
3.2. Les régimes économiques .....	42
3.2.1 L'entrepôt sous douane .....	42
3. 2.1.1 définition .....	42
3.2.1.2 les types d'entrepôt sous douane .....	43
3.2.1.2.1 L'entrepôt public.....	43
3.2.1.2.2 L'entrepôt prive .....	43
3.2.1.2.3 L'entrepôt industriel .....	43
3.2.2 Le transit douanier .....	44
3.2.2.1 définitions .....	44
3.2.2.2 les formes multiples des régimes de transit .....	44
3.2.2.2.1 Les régimes de transit national .....	44
3.2.2.2.2 Les régimes de transit international .....	44
3.2.3 L'admission temporaire .....	44
3.2.4 Les régimes de perfectionnement (lies à la production) .....	45
3.2.4.1 perfectionnements actifs .....	45
3.2.4.2 perfectionnements passifs .....	45
3.2.5 Le réapprovisionnement en franchise .....	45

3.2.6 L'exportation temporaire .....	46
3.3. Les incoterms .....	46
3.3.1 Classement des incoterms .....	46
3.3.1.1 Selon le type de la vente .....	47
3.3.1.1.1 Vente départ .....	47
3.3.1.1.2 Vente arrivée .....	48
3.3.1.2. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur .....	49
3.3.2 Les limites des incoterms et les risques de confusion .....	49
<b>Conclusion .....</b>	<b>50</b>
<b>Chapitre III : étude du cas de l'entreprise Cevital (exportation de sucre) .....</b>	<b>51</b>
<b>1. Introduction .....</b>	<b>51</b>
<b>Section 1 : description de l'entreprise Cevital et sa direction logistique .....</b>	<b>51</b>
1.1 Historique .....	51
1.2. Activité de complexe cevital .....	52
1.3 Mission et objectifs .....	52
1. 4 Présentation générale .....	53
1. 4.1 Organigramme de l'organisme d'accueil .....	53
1.4.2 Les différentes directions du complexe cevital .....	55
1. 4.2.1 Le directeur générale .....	55
1.4.2.1.1 L assistante .....	55
1.4.2.1.2 La Direction des ressources humaines .....	55
1.4.2.1.3 Direction de qualité hygiène et sécurité de l'environnement(DQHSE).....	55
1.4.2.1.4 La Direction des finances et comptabilité .....	55
1.4.2.1.5 La direction commerciale .....	55

1.4.2.1.2 La supply chain .....	56
1.4.2.1.2.1 Département transit .....	56
1.4.2.1.2.2 Département distribution .....	56
1.4.2.1.2.3 Département de gestion des stocks .....	56
1.4.2.1.2.4 Département approvisionnement .....	56
1.4.2.1.2.5 Département planification .....	56
1.4.2.1.3 Direction industrielle .....	57
1.4.2.1.3.1 La direction des opérations portuaire .....	57
1.4.2.1.3.2 Energie .....	57
1.4.2.1.3.3 Pole corps gras .....	57
1.4.2.1.3.4 Pole sucre .....	57
<b>Section 2 : Les étapes d'exportation du sucre .....</b>	<b>58</b>
2.1 L'opération d'exportation du sucre .....	58
2.1.1 La mise à disposition des conteneurs vides .....	58
2.1.2 Empotage .....	58
2.1.3 Le scellement .....	58
2.1.4 La mise à quai .....	59
2.1.5 Déclaration de marchandise en douane .....	59
2.1.6 L'embarquement .....	59
2-2 les différentes tache et opérations.....	61
<b>Section 3 : analyse des données d'exportation du sucre .....</b>	<b>63</b>
3.1 Exportation de sucre par conteneur.....	63
<b>3.2 Exportation du sucre par type d'emballage (sac, big bag,jumbo- bag,melasse).....</b>	<b>67</b>
3.3 Les moyens de transport utilisé lors d'exportation du sucre .....	68

<b>Conclusion.....</b>	<b>69</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>70</b>
<b>Références bibliographiques</b>	
<b>Listes des tableaux et des figures</b>	
<b>Annexes</b>	