



UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

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

Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Commerce International et Logistique

Thème

Contribution à l'analyse du processus d'importation de la matière première

Cas de CEVITAL

Présenté par :

Mr Mohamed BAZIZ

Encadré par :

Mr BAKLI Mustapha

Membre du Jury :

Mr KHIDER

Mr BOUDA

Promotion 2017-2018

Remerciements

*Nous tenons à remercier, le **bon Dieu** tout puissant qui nous donné le courage et la volonté pour bien mener ce travail.*

*Nous tenons à remercier notre encadreur Monsieur **BAKLI Mustapha** qui nous a facilité la tâche par ses recommandations, ses précieux conseils et ses orientations durant la réalisation de ce travail.*

*Nos, vif remerciement à notre encadreur au sein de service transit **CEVITAL** Monsieur **OUAZI Mohamed** qui nous a fait l'honneur de diriger notre travail, sa rigueur pour le travail bien fait, ont forcé notre admiration. Merci pour votre aide précieuse et votre assistance.*

*Nous remercions toutes les personnes que nous avons rencontré lors de notre nouvelle expérience dans le monde professionnel au sein de transit **CEVITAL SPA**.*

*Nous exprimons également, notre gratitude à **Mr MIZI ALLAOUA Farid**, pour ses valeureux conseils et recommandation.*

Enfin, je remercie tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration.

Dédicace

A la source de la tendresse, et de l'amour, A celle qui a su être toujours à mes côtés dans la joie et la peine. A la merveilleuse des mamans, à celle que j'aime et j'adore, ma maman, que dieu te garde pour nous.

A mon cher père, qui a été toujours mon appui moral, et qui n'a jamais arrêté de m'encourager et de m'aider dans ma vie et surtout dans mes études.

*A ma chère femme qui m'a donnée l'esprit de se battre et de la patiente ma petit fille **SOUDRA***

A mon frère et mes sœurs, ma belle-sœur, mes beaux-frères mes nièces et mes neveux.

A mes cousins et cousines, à mes oncles et tantes.

A mes voisins et à tous mes amis, sans exceptions.

Mes camarades de promotion Commerce International et Logistique.

Mes collègues de travail.

Mohamed

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Le lien entre la logistique et les approvisionnements.

Section 01 : La logistique a une histoire :

1-1	L'origine militaire.....	4.
1-2	Définition de la chaîne logistique.....	5.
1-3	L'évolution de logistique.....	6.
1-4	Les objectifs de la logistique.....	7.
1-5	les enjeux de la logistique.....	8.
1-6	Les incoterms.....	8.
1-6-1	Définition	9.
1-6-2	Identification	9.

Section 02 : Les notions théoriques sur la fonction d'approvisionnement.

2-1	Définition de l'approvisionnement	10.
2-2	Gestion de la chaîne d'approvisionnement	10.
2-3	Évolution du concept d'approvisionnement.....	11.
2-4	Les 06 stratégies pour gérer efficacement la chaîne d'approvisionnement.....	13.
2-5	La gestion de stocks	14.
2-5-1	Définition de la gestion des stocks	15.
2-5-2	Définition de stock et de stockage	15.
2-5-3	Les paramètres de la gestion des stocks	16.

Chapitre II : L'intégration de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) dans la culture des entreprises et les importations.

Section 01 :L'intégration de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) dans la culture des entreprises :

1-1	L'origine de la RSE	18.
1-1-1	RSE et le développement durable.....	19.
1-1-2	Les enjeux théoriques et évolution de la RSE.....	20.
1-1-3	Tableau d'évolution des développements théorique de la RSE des années 1950 à aujourd'hui.....	20.
1-2	RSE et éthique des affaires	21.

Section 02 :L'importation de l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement.

2-1 Définition de l'importation	23.
2-2 La remise documentaire.....	23
2-2-1 Définition de la remise documentaire.....	23.
2-2-2 Les caractéristiques générale de la remise documentaire.....	23.
2-2-3 Les instructions du donneur d'ordre.....	24.
2-2-4 Les avantage et les inconvénients de la remise documentaire.....	24.
2-3 Le crédit documentaire.....	25.
2-3-1 Définition de crédit documentaire	25.
2-3-2 Déroulement de crédit documentaire.....	25.
2-3-3 Les documents exigés à l'importation en Algérie.....	28.

Chapitre III : Suivi une opération d'importation au sein de l'entreprise CEVITAL.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil :

1-1 présentation des différentes unités de groupe	31
1-2 Étape historique de groupe.....	33.
1-3 Présentation de fondateur.....	34.
1-4 La politique RH.....	34.

Section 02 : l'intégration de la responsabilité sociale des entreprises à CEVITAL.....

35.

Section 03 : Étude d'une opération d'importation huile de soja au sein de CEVITAL.

3-1 Le besoin d'achat.....	36.
3-2 Emission de la demande d'achat.....	36.
3-3 Recherche et choix de fournisseur.....	36.
3-4 Contrat et passation de la commande.....	37.
3-5 La mise en place de règlement du fournisseur	38.
3-5-1 Passation de la commande et l'ouverture de la lettre de crédit.....	38
3-6 Assurances et transport.....	39.
3-6-1 Assurances.....	39.
3-6-2 Le transport.....	40.

3-7 Transit et dédouanement	40.
3-7-1 Visite en douane.....	41.
3-7-2 Déchargement.....	41.
3-8 Réception.....	41.
Conclusion générale.....	44.
Bibliographie.....	45.
Annexes.....	47.

Introduction Générale

Introduction Générale

Dans le monde international des affaires, les services de la logistique et du transport de marchandises à l'international sont des activités économiques essentielles qui permettent et facilitent le déroulement d'autres activités économiques. Ce secteur économique est au carrefour de la vie économique et sociale. Il est important et crucial pour la compétitivité des produits et services à l'importation.

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

Tous les secteurs productifs ont besoin d'un appui logistique soutenu, aussi bien en amont pour les pouvoir en matière première qu'en aval pour la commercialisation et la distribution de leurs produits finis. Les transports, tous modes confondus, assument ces fonctions essentielles qui conditionnent la pérennité de l'activité économique et compétitivité des entreprises dans les marchés internationaux.

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport international.

Les opération d'achats à l'importation s'avèrent plus complexes que les opérations d'approvisionnement sur un marché local, vu les énormes obstacles auxquels l'entreprise est confrontée dans les différent domaine tels-que recherche de source d'approvisionnement, sélection des fournisseurs, Négociation des conditions contractuelles et conclusion du marché, Réception des marchandises et choix du mode de paiement du fournisseur.

Face à l'ouverture de marché algérien les entreprises peuvent recourir facilement au marché international pour l'approvisionnement et vu l'absence de certain produits sur le marché local « CEVITAL » à recours aux marché étrangers, afin d'assurer la continuité de son processus d'importation elle doit le principe qui régissent les achats à l'importation afin d'acquérir un produit de qualité au moindre cout et au délai voulu.

La maitrise des procédures d'importation permet-elle à l'entreprise de s'approvisionner dans les délais, de maitriser ses couts, de garantir la qualité de ses produits, et d'etre compétitive ?

Introduction Générale

Pour la bonne conduite de cette opération, l'importateur doit recenser les besoins à satisfaire d'une manière claire et précise, car toute erreur ou incohérence peut être à l'origine de graves problèmes tels que :

L'excédent d'approvisionnement ou le sur stockage.

L'achat en dessous des besoins réels ce qui va engendrer des pénuries.

L'opération d'importation doit donc s'apprécier en termes de sécurité et d'efficacité.

Dans le contexte de notre travail intitulé « Contribution à l'analyse de processus d'importation de la matière première » a comme objectifs de résoudre la problématique suivante : quelle sont les mécanismes mis en place par CEVITAL pour assurer une gestion de la chaîne d'approvisionnement Perrin ?

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

- ✓ Quelle le lien entre la logistique et les approvisionnements ?
- ✓ Comment en peut faire une gestion de la chaîne d'approvisionnement dans le cadre de la Responsabilité Social des Entreprises.
- ✓ Quel sont les mécanismes classique de la chaîne d'approvisionnement.
- ✓ Quels sont les risques d'une importation ?
- ✓ Quel est la procédure d'une importation au sein de l'entreprise CEVITAL.

Pour répondre à ce questionnement nous avons jugé utile d'émettre les hypothèses suivantes :

- ✓ CEVITAL adapte dans son fonctionnement une gestion classique de ses d'approvisionnement à l'étranger.
- ✓ CEVITAL fait recours à la responsabilité sociale des entreprises comme moyen pérennisation.

Pour ce présent travail, nous avons adopté une démarche descriptive et analytique basée sur les différentes techniques pour le recueil d'information et leur analyse comme la consultation et le traitement du document, livres, mémoire, site internet, document remis par l'entreprise, les rapports de gestion, etc. de plus nous avons effectué un stage chez l'entreprise CEVITAL de Bejaia.

Pour résoudre à cette problématique, infirmer ou confirmer les hypothèses proposées, nous avons suivi un plan qui est le suivant :

Pour le premier chapitre, nous allons présenter d'une de façon générale le lien entre la logistique et les approvisionnements, à savoir : l'histoire de la logistique, les notions théoriques sur la fonction d'approvisionnement.

Introduction Générale

Pour le deuxième chapitre nous allons présenter l'intégration de la responsabilité sociale des entreprises et les importations.

Le troisième chapitre présentera une étude de cas pratique au sein de l'entreprise CEVITAL.

CHAPITRE 01

Le lien entre la logistique et les approvisionnements

Section 01 : La logistique a une histoire :

Le terme logistique vient du mot grec « Logistikos » ou « Logisteuo » des publications de l'université de Lille Ce dernier est issue du génie militaire, responsable de l'approvisionnement des troupes afin qu'elles conservent leurs capacités opérationnelles dans la durée. Les deux métiers de base de la logistique sont donc la gestion des stocks de marchandises et d'armes puis leur transport. Ceci explique que la logistique moderne soit née chez les transporteurs et chez les grossistes.

1-1 L'origine militaire :

L'origine militaire de la logistique est incontestable .durant des milliers d'années.alors que l'organisation économique était fondée sur un artisanat éclaté, les seules grandes organisations économiques étaient les armées .Or l'efficacité d'une armée dépend de sa mobilité et de la force de ses soldats.Alexandre Le Grand (356-323) fut certainement le premier chef de guerre à fournir une réponse novatrice à l'arbitrage mobilité approvisionnement en vivre.

Plutarque¹ raconte que c'est Alexandre lui-même qui a donné l'ordre de bruler les chariots de son armée, afin de la rendre plus mobile .Le parallèle avec l'entreprise « agile »est immédiat : du fait de niveaux de stocks très faibles, elle peut etre réactive.

Xavier Laly² indique que « les nombreux ouvrages traitant d'Alexandre Le grand montrent que celui-ci préparait très en avance ses conquêtes, en sécurisant autant que faire se peut le soutien en vivres, eau, fournitures, il y avait une réelle planification des opérations, des points et dates de regroupement avec la flotte, a conception d'un réseau de magasins avancés, des durée de campement prévues sur les territoires selon les raisons,etc..... »

Alexandre Le grand, comme Jules César puis Napoléon, ont organisé la logistique en lui donnant une certain forme d'autonomie, Sous Alexandre, le général Parménion avait le commandement d'un corps logistique chargé des activités de soutien ; appartenant à l'état-major, il participait à l'élaboration des plans de bataille.

Jules César est connu pour avoir créé la fonction logista, à la tête de laquelle un officier devait organiser les campements précédant les mouvements des légions, et prévoir les dépôts d'approvisionnement en territoire soumis. Enfin, Napoléon a créé le train d'artillerie en 1800, le train du génie et le train des équipages en 1807.

Face à la taille croissante de l'armée napoléonienne, aux exigences de très forte mobilité imposée par l'Empereur et à l'éloignement des champs de batailles, les opérations de civiles privées ne furent plus jugées assez efficaces. Ainsi, toutes les opérations de transport militaire sont maintenant effectuées par des militaires. En utilisant quelque expression à la mode, on pourrait dire que l'activité de soutien non stratégique assurée par des prestataires extérieurs devient stratégique et intégrée. Des changements d'organisation logistique au sein de l'armée préfigurent de l'évolution qui sera plus tard constatée au sein des entreprises.

1-2 Définition de la chaîne logistique

Une chaîne logistique est un réseau d'organisation qui contribue aux différents processus et activités, à travers les interactions en amont et en aval, apportant une valeur ajoutée sous la forme de produits et de services pour les clients finaux. D'un point de vue conceptuel, une chaîne logistique peut être considérée comme une succession de processus d'approvisionnements, de fabrication, de distribution et de vente d'un produit, depuis le premier des fournisseurs jusqu'au client final (Mollet *et al.*, 2006). Une chaîne logistique est donc constituée de fournisseurs, de centres de production, d'entrepôts de stockage, de centres de distribution et de points de vente, le tout traversé par un flux physique qui transforme progressivement les matières premières et composants en produits finis. Une illustration de la chaîne logistique est donnée dans la figure 1.

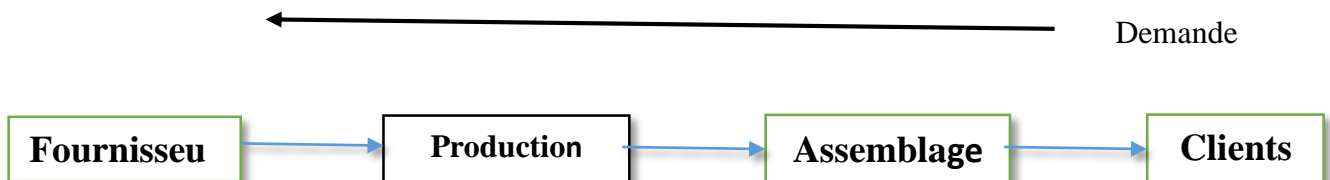


Figure 1 : Chaîne logistique

1-3 L'Evolution de la logistique : La logistique est un vieux mot utilisé depuis des siècles¹.

Mais bien que ce terme évolue avec le temps, il fait toujours référence à l'ensemble des activités ayant pour le but la mise en place, au meilleur coût, d'une quantité de ressource à l'endroit où la demande existe, Ces ressources peuvent être humaines, matérielles informationnelles etc.

Une réflexion globale au niveau logistique est aujourd'hui nécessaire dans la plupart des entreprises du fait d'une complexité croissante des flux de marchandises dans un environnement de plus en plus ouvert et concurrentiel.

Cette complexité trouve son origine dans les mutations intervenues à trois niveaux : la distribution, la consommation, et la production.

En ce qui concerne la production, on constate un développement de la sous-traitance dans tous les secteurs industriels, ce qui multiplie et complique les flux d'approvisionnement

Au stade de la distribution le développement des formes modernes de vente. Et particulièrement des grands groupes du commerce intégrer, en réduisant le nombre de point de vente a renforcé le poids de la distribution par rapport aux activités de production. Or les distributeurs refusent aujourd'hui de jouer le rôle de stock-tampon traditionnellement dévolu à cette activité, ils reportent le problème du stockage sur leurs fournisseurs et exigent des approvisionnements de plus en plus fréquents. Dans une optique de « stock zéro » au niveau du point de vente.

Au niveau de la consommation, la saturation d'un grand nombre de marchés entraîne une volatilité de plus en plus forte de la demande, à laquelle doit s'adapter le producteur. De moins en moins fidèle aux marques, de plus en plus changeant. En fonction des circonstances, dans son comportement d'achat.

Souvent impulsif et attaché à disposer immédiatement du produit, le consommateur impose au fabricant de concilier une globalisation de la production, nécessaire en termes de coûts, avec une capacité d'adaptation aux attentes de chaque « micro-segment » de marché. Ceci conduit le producteur à reporter la différenciation des produits aussi loin que possible dans le processus de production, afin de profiter des économies d'échelle

¹ Mathe et Tixier : La logistique Edition « Que sais-je ? » N°2 351.

tout en étant capable d'offrir la variété de produits, de coloris, de conditionnement qu'attend le marché. Une telle organisation suppose à son tour une maîtrise fine tant des flux de produits que des flux d'information.

Cette complexité croissante des problèmes liés à la circulation des produits et des informations rend nécessaire une réflexion logistique globale. Notamment pour l'entreprise internationalisée. Elle se justifie à la fois par l'avantage concurrentiel que représente aujourd'hui la capacité à livrer dans des délais brefs, avec un haut niveau de qualité tant des produits que de service, et par la part importante des coûts logistiques dans le cout de revient du produit rendu chez le client.

Mais cette réflexion serait sans objet si le progrès technique n'avait pas rendu possible une rationalisation des flux. Deux phénomènes récents participent donc aussi à expliquer le développement des préoccupations logistiques.

L'accroissement important de la productivité de secteur des transports, et surtout du transport maritime avec la généralisation du conteneur, a beaucoup contribué à rendre économiquement viables des solutions reposant sur des déplacements des produits sur de longues distances. il a ainsi contribué à élargir la palette des solutions envisageables en termes de lieux de production et de stockage, comme en termes de fractionnement des processus de production.

Les énormes progrès réalisés dans le domaine de la circulation de l'information, tant en ce qui concerne sa vitesse que sa fiabilité, ont contribué aussi à poser en de nouveaux termes l'organisation des flux de données. L'informatique, la télématique. Les réseaux internationaux de circulation de l'information, le développement de normes internationales, ont permis l'accès en temps réel à de l'information distante, ce qui a contribué à élargir considérablement les possibilités de régulation du processus industriel et commercial.

1-4 Les objectifs de la logistique

La logistique comprend aujourd'hui des activités de pilotage des approvisionnements, de la production, de la distribution, tant pour ce qui concerne les flux intérieurs que les opérations internationales. La logistique est une fonction d'entreprise visant à organiser la circulation des flux physiques et des flux d'informations qui s'y rattachent, tout en minimisant les coûts de la chaîne d'approvisionnement, de production et distribution, et en maintenant un niveau élevé de qualité de service rendue aux clients.

L'objectif de la logistique est d'assurer la continuité du flux de marchandise (en évitant les ruptures pour ne pas dégrader les services et augmenter les coûts) et sa fluidité (en évitant les surcapacités qui sont autant de surcoûts dans le financement du stockage, et l'excédent de moyens de production et de transports).

1-5 Les enjeux de la logistique

La performance, et parfois même la pérennité de l'entreprise dépendent aujourd'hui de la maîtrise du processus logistique. Stratégie, croissance ou flexibilité sont directement associées à la gestion des flux, qui conditionnent les décisions et les perspectives d'évolution de l'entreprise.

Au regard des enjeux, la logistique implique l'intégration de la maîtrise de la circulation des flux dans la stratégie de l'entreprise.

La logistique conditionne en effet :

➤ La croissance de l'entreprise : de plus en plus d'entreprises doivent maîtriser leurs délais ce qui n'est rendu possible que par une parfaite maîtrise des problèmes logistiques (ex : livraison en 24h, implique une gestion des flux particulièrement performante).

➤ La maîtrise des coûts : la logistique permet une meilleure connaissance de l'ensemble des coûts du produit, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à l'expédition. Elle permet également de diminuer les coûts logistiques.

➤ Les décisions d'externalisation : faut-il confier à des spécialistes certaines opérations comme le transport ou le stockage (sous-traitance) ou créer une ou plusieurs filiales spécialisées.

➤ La flexibilité et l'adaptabilité de l'entreprise : elle permet d'acquérir une plus grande souplesse dans la distribution amont et aval, une meilleure maîtrise de la gestion des transports, une meilleure maîtrise du stockage.

1-6 Les incoterms :

Le transport de marchandises d'un pays à un autres dans le cadre d'une vente internationale suppose certains risques : possibilité de perte de marchandises en transit, les avaries, la non livraison, entre autres les frais de transport d'entrepôts et l'assurance constitue une partie non négligeable des frais d'exportation. Il importe que les deux parties sachent précisément qui est responsable de quoi et qui paye quoi, c'est ainsi que le contrat de vente a fait l'objet d'unification du droit afin de sécuriser

juridiquement ces opérations et limiter les interprétations à travers les incoterms qui sont renouvelés chaque dix ans. Nous nous intéressons aux incoterms 2010.

1-6-1 Définition

Les Incoterms permettent d'uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans les contrats relevant du commerce international. Ils ont été mis au point par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) en 1936 et font l'objet de révisions régulières.

La dernière version est entrée en vigueur le 1er janvier 2011.

Les Incoterms définissent par un terme unique, interprétable d'une façon identique de par le monde, le transfert des risques et des frais entre l'acheteur et le vendeur.

La particularité des INCOTERMS 2010 : peuvent être utilisés aussi pour le commerce national

1-6-2 Identification

Les 11 Incoterms 2010 (au lieu des 13 Incoterms 2000) sont répartis en deux catégories :

Incoterms multimodaux :

EXW : Ex Works / Départ usine

FCA : Free Carrier / Franco transporteur

CPT : CarriagePaid To / Port payé jusqu'à

CIP : Carriage and InsurancePaid to / Port payé jusqu'à, assurance comprise

DAT : Delivered At Terminal / Livraison au terminal

DAP : Delivered At Place / Livraison sur place

DDP : DeliveredDutyPaid / Rendu droits acquittés

Incoterms maritimes ou fluviaux :

FAS : Free AlongsideShip /Franco le long du navire

FOB : Free On Board / Franco à bord

CFR : Cost and Freight / Coût et Fret

CIF : Cost Insurance and Freight / Coût, Assurance et Fret.

Section 02 : les notions théoriques sur la fonction d'approvisionnement.

L'approvisionnement consiste à chercher et à acquérir des biens et services.il vise à assurer que l'entreprise fabrique et fournit des produits ou des services au bon moment,

au bon prix et au meilleur cout pour satisfaire les clients et générer un bénéfice pour l'entreprise.

2-1-Définition de l'approvisionnement : L'approvisionnement est un ensemble d'activité et de ressources par lesquelles les stocks se déplacent selon les besoins de l'entreprise.

La gestion du processus d'approvisionnement comprend les étapes suivantes

- **La préparation :** ce qui inclut la planification et la prévision des besoins futurs ;
- **La gestion des taches :** ce qui comprend l'expédition, la réception, la manutention et le stockage des marchandises ;
- **Le suivi :** pour atteindre les résultats et les objectifs attendus.

Les activités d'approvisionnement peuvent être liées à l'acquisition de biens matériels ou à l'information (la commande, la facturation, etc.). Les activités d'approvisionnement fondées sur l'information constituent des tâches administratives.

La définition de « chaîne d'approvisionnement » englobe les trois fonctions suivantes :

- La fourniture de produits à un fabricant.
- le processus de fabrication.
- La distribution de produit fini au consommateur par un réseau de distributeurs et de détaillants.

Les entreprises qui participent aux différents stades de ce processus sont liées les unes aux autres par une chaîne d'approvisionnement.

Afin de faciliter le flux des produits, l'information circule d'un bout à l'autre de la chaîne, entre les fournisseurs et les clients.

Un tel échange d'information permet à toutes les parties de bien planifier la satisfaction des besoins actuels et futurs.

De nombreux objectifs peuvent être atteints grâce à une gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement :

- La diminution des stocks ;
- La réduction des coûts ;
- L'amélioration du choix du moment opportun de commercialisation d'un produit ;
- L'amélioration de la souplesse.

Plus les entreprises d'une chaîne d'approvisionnement sont capables d'intégrer et de coordonner leurs activités, plus elles vont optimiser le flux de produits du fournisseur au consommateur et de réagir efficacement aux changements de la demande

2-2 Gestion de la chaîne d'approvisionnement

La gestion de la chaîne d'approvisionnement comprend la planification et la gestion de toutes les activités d'approvisionnement, de surcharge et de conversion, ainsi que toutes les activités de gestion de la logistique.

Elle inclut également, cela est important, la coordination et la collaboration avec des partenaires.

Il peut s'agir de fournisseurs, de fournisseurs de services de tierce partie, d'intermédiaires et de clients.

Fondamentalement, la gestion de la chaîne d'approvisionnement intègre la gestion de l'approvisionnement et de la demande dans ; et entre, les entreprises.

La gestion de la chaîne d'approvisionnement est une fonction intégrant qui a comme responsabilité primaire d'établir un lien entre les fonctions principales des entreprises et les procédés opérationnels dans, et entre, les entreprises selon un modèle d'affaires cohérent et de haute performance.

Cela inclut toutes les activités de gestion de la logistique mentionnées plus haut, les opérations manufacturières et la direction de la coordination des procédés et activités, dans, et entre, la commercialisation, la vente, la conception du produit, le financement et la technologie de l'information.

2-3 Évolution du concept d'approvisionnement.²

Avant la révolution industrielle, l'approvisionnement était synonyme d'activités de ravitaillement (dans les forces armées).

La valeur sous la responsabilité d'une organisation appelée intendance.

Le mot « intendance » signifiait l'organisme mandaté par la métropole française pour la gestion des entrées des provisions et des sorties des stocks pour le développement de la colonie de la Nouvelle-France.

L'approvisionnement, comme phénomène courant de la vie, est une activité commune à tous les foyers puisqu'il faut posséder un stock minimum de produits

² Savard Gilles, Gestion de l'approvisionnement, les presses de l'université LAVAL.

alimentaires et de rangement des conserves alignés par catégorie, format et fréquence d'utilisation ?

Dans l'entreprise, la présence de cette activité vient du fait que celle-ci doit tenir compte des besoins et des aspirations de ses propres membres et des gens composant son marché, et ce ,dans un contexte de « convivialité » concurrentielle et financière.

Le mode de gestion de l'approvisionnement des stocks dans l'entreprise a évolué au fil des ans .Ainsi, selon la pensée administrative et le style de gestion, l'approvisionnement a relevé des secteurs suivants :

- Secteur comptabilité pour enregistrement des données.

Ici, le gestionnaire accorde toute l'importance à la valeur des stocks pour mesurer financière de cet actif.

- Secteur finance en tant qu'allocation des coûts en capital.

Ici le gestionnaire cherche des solutions à la question suivante : « comment faire fructifier l'argent disponible pour une plus grande efficacité financière de l'entreprise ? » Ou, autrement dit, doit-on investir plus d'argent dans l'achat des stocks ou cesser d'investir ?

- Secteur production à des fins de contrôle de quantité et qualité à la fabrication.

L'objectif : optimaliser les opérations.

- Secteur marketing et la distribution des stocks répond aux besoins de l'entreprise imposés par ceux de sa clientèle.

L'ensemble des principaux secteurs (marketing. production. finances et gestion des ressources humains) et des secteurs de soutien de l'entreprise (informatique et bureautique .recherche et développement, assurance et législation). On désigne de plus en plus cette activité par l'expression « la logistique » laquelle inclut le concept du transport des stocks.

De nos jours donc, le gestionnaire s'occupe de l'approvisionnement et de la gestion des stocks dans une perspective qui touche l'ensemble des fonctions de l'entreprise.

2-4 Les 06 stratégies pour gérer efficacement la chaîne d'approvisionnement :³

La gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement peut améliorer les pratiques d'affaires.

Expliquée en termes simples, la gestion de la chaîne d'approvisionnement est la coordination de toutes les activités liées à l'exécution des commandes des clients, du pré production à la livraison du produit.

1. Trouvez les bonnes personnes :

Les meilleurs professionnels de la chaîne d'approvisionnement possèdent de solides compétences en communication et en gestion des relations.

Ces qualités sont nécessaires pour traiter avec les parties prenantes internes et externes. Ils sont aussi capables de penser stratégiquement et de créer de la valeur.

2. Établissez des alliances avec vos fournisseurs clés :

Il ne suffit pas de dire à vos fournisseurs ce qu'ils doivent faire.

Vous devez aussi les écouter et créer un partenariat avec eux pour atteindre vos objectifs communs. Vos voudrez notamment :

- Créer un mécanisme pour assurer la continuité de la relation ;
- Trouver des méthodes de résolution des problèmes ;
- Poursuivre conjointement des objectifs d'amélioration continue ;
- Veiller à ce que les objectifs de rendement soient atteints ;

Cette approche vous permettra de tirer pleinement parti des talents de vos fournisseurs et d'apporter constamment des améliorations.

3. Associez chaîne d'approvisionnement et secteur d'activité

De nombreuses entreprises veulent que leur chaîne d'approvisionnement soit à la fois efficace, rapide, personnalisable et flexible, pourtant, il arrive souvent que ces capacités s'excluent mutuellement et exigent des compétences différentes.

Une solution consiste à créer plusieurs chaînes d'approvisionnement au sein de votre entreprise.

³ www.bdc.ca/fr/articles-outils/technologie/investir-technologie/pages/logiciel-chaine-approvisionnement.aspx
le 12/05/2018.

Vous pouvez ainsi répondre aux exigences de coûts et d'approvisionnement de chacun des secteurs d'activité desservis.

4. Améliorez la diffusion de l'information

Fournir le bon produit au bon endroit aussi rapidement que possible est l'un des principaux objectifs d'une chaîne d'approvisionnement efficace. Pour y parvenir les chaînes d'approvisionnement traitent souvent un trop grand nombre de produits à la fois, ce qui fait augmenter les coûts et compromet l'efficacité.

Pour limiter vos niveaux de stock, vous devez communiquer l'information à vos fournisseurs le plus rapidement possible. Cela leur permet d'augmenter ou de diminuer l'approvisionnement en conséquence.

Vos stocks ne sont pas les seuls à devoir toujours rester en mouvement. Les retards dans la transmission de l'information doivent aussi être résolus dès qu'ils apparaissent.

5. Tirez parti de la technologie

Avant d'acheter une solution technologique, déterminez quelle partie de votre processus vous souhaitez améliorer et choisissez la technologie qui vous le permettra vraiment.

De nombreuses solutions difficilement aux autres applications, ce qui gêne sérieusement la diffusion de l'information.

6. Obtenez de l'aide extérieur

Un consultant externe peut vous aider à évaluer vos processus d'affaires et à éliminer le gaspillage.

Si vous désirez mettre en place une gestion des stocks juste-à-temps ou simplement augmenter votre efficacité opérationnelle vous avez tout intérêt à emboucher un expert. Il évaluera votre gestion de la chaîne d'approvisionnement et votre processus de production.

2-5 La gestion des stocks.

Dans cette partie, on doit d'abord exposer les définitions et les classements essentiels de stock qui seraient suivis par le rôle de stock que l'entreprise doit prendre en considération lorsqu'elle souhaite optimiser sa gestion des stocks, et nous aborderons, enfin, les mouvements de stocks

Et avant l'amorce au concept de la gestion des stocks, on doit connaître c'est quoi le stock et le stockage ?

2-5-1-Définition de la gestion des stocks :

Tout entreprise, quelle que soit son activité, doit veiller à assurer une bonne gestion de stocks, ainsi qu'une efficacité dans la rotation des stocks et la gestion des approvisionnements pour être performante et éviter le sur stockage

La gestion de stock consiste à organiser et à créer une méthode pour maximiser la rentabilité.

Une bonne gestion de stock consiste à avoir la quantité nécessaire au bon moment.

Si le stock n'est pas assez important on parle de rupture de stock, ce qui est mauvais pour la production qui risque d'être interrompue.

Un excédent de stock, par contre, coûte cher sans oublier qu'il y a risque de diminution de stock ANDRE propose la figure suivante pour définir qu'est-ce que le stock, à partir de cette figure, le stock permet de satisfaire une demande de la clientèle par des produits finis, soit de la production, il s'agira de stock de matières premières, du service après-vente ou soit du stock de pièces détachées.

2-5-2 La définition de stock et de stockage :**A. Le stock :**

Selon ANDRE Marchal, le stock est : « l'ensemble des marchandises ou des articles accumulés dans l'attente d'une utilisation ultérieure plus ou moins proche et qui permet d'alimenter les utilisateurs au fur et à mesure de leurs besoins sans leur imposer les délais et les à-coups d'une fabrication ou d'une livraison par des fournisseurs »⁴

B. Le stockage :

Stockage c'est une action de stocker, de sauvegarder un produit en attente, en vrac ou en charge unitaire fait d'être stocké et c'est le placement intelligent des stocks afin de pouvoir retrouver facilement un ou des produits précis. Le stockage, aussi appelé allotissement, répond à des règles afin de :

- garantir la conservation de la marchandise en bon état ;
- assurer la sécurité des salariés.

Un bon stockage permet de connaître à tout moment la quantité de marchandise disponible et mise à la vente. Le stockage signifie, également, qu'une interruption

⁴ ANDRE Marchal, Logistique globale, Ellipses édition marketing S.A, paris, 2006, p. 169

volontaire du flux continu de marchandises est faite en formant des stocks tampons⁵-
optimiser l'espace ;

2-5-3 Les paramètres de la gestion des stocks

Nous étudions quelques paramètres qui influent sur le coût de stock :

-Le prix unitaire d'achat : il est possible d'obtenir des remises quantitatives et ainsi, le prix unitaire d'achat est réduit par le système de tarif à seuil.

-Le délai d'approvisionnement : il représente le temps entre le moment où l'ordre doit être livré (la due date) et la date de lancement de l'ordre. Il a une influence sur la gestion des stocks que nous montrons dans les chapitres suivants.

-Le coût de lancement et le coût de possession d'une commande : l'objectif d'une bonne gestion des stocks est de trouver le nombre optimal de lancements en tenant compte des délais entre deux lancements, le coût de lancement d'une commande et son coût de possession afin de réduire le coût total de lancement sur un horizon d'une année, par exemple.

-Les politiques de gestion des stocks : une fois les paramètres qui interviennent dans le calcul du coût de stockage sont connus, nous pouvons déterminer les politiques de gestion des stocks qui minimisent le coût total en tenant compte de la satisfaction des clients.

⁵ [www. Stockage. Ooreka. Fr/ comprendre / gestion – stocks](http://www.stockage.ooreka.fr/comprendre/gestion-stocks), consulté le 19 mars 2016

CHAPITRE 02

L'intégration de la responsabilité sociale des entreprises dans la culture des entreprises et les importations

**Section 01 : L'intégration de la responsabilité sociale des entreprises
dans la culture de l'entreprise**

On parle aujourd'hui de plus en plus du concept de Responsabilité Social des Entreprises.

Mais quel est donc son origine ? Plusieurs version existant pour expliquer l'arrivée de la RSE, et il est fréquent de trouver plusieurs mouvements ou courants jugés comme fondateurs de la RSE telle qu'on la connaît aujourd'hui.

1-1 L'origine de la RSE :

Le concept de RSE n'apparaît qu'à partir des années 1960 dans le littérature consacré aux entreprises (Social Responsibilities of the Businessman de H.Bowen en 1953, et The Responsible Corporation par G Goyder en 1961).

Mais avant cette première arrivée dans la sphère de l'économie des entreprises, on peut trouver des origines à la RSE, des prémisses dès le XVIII ème siècle. « C'est par exemple le boycott par des consommateurs anglais du canne à sucre des caraïbes produit grâce à l'esclavage, ou, au XIX ème siècle en Europe, l'apparition d'une législation relative à l'amélioration des conditions de travail des ouvrier è » explique Frédéric Tiberghien, président de l'observatoire sur la responsabilité sociétale des entreprises (ORSE) dans un article de la Revue parlementaire. D'autres parleront de l'église... en effet, il est fréquent d'entendre que la RSE trouve ses racines, au moins pour partie, dans la doctrine sociale de l'Eglise au travers de l'encyclique de reum novarum.

Première encyclique à se pencher sur la question sociale elle dénonce la concentration des richesses entre les mains de la bourgeoisie, ainsi que les patrons qui versent des salaires insuffisants. Un début de RSE et plus social, que l'on doit au pape LEON XIII, le pape « social ».

A la lumière de ces deux exemples, on voit que les textes d'origine de la RSE ou encore les mouvements sociaux et courant de pensée sont nombreux plus proche de nous, c'est le rapport Brundtland, publié en 1987 par la commission mondiale sur l'environnement et de développement des Nation Unies, qui définit la politique nécessaire pour parvenir à un « développement durable », Ce sont aussi les lignes directrices de l'OCDE a l'attention des entreprises multinationales en 1976 puis la déclaration tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et leur politique sociale en 1977 qui ont permis de lancer ce concept, (interview pour la revue regards, mai 2004), En effet, on ne

peut pas nier que la RSE demeure avant tout un concept de soft Law qui ne peut a priori engager directement la responsabilité juridique de l'entreprise.

D'ailleurs ce sont souvent des actes, des événements, qui à partir des années 90 ont façonné le concept de RSE et l'ont fait évoluer, aboutissant aujourd'hui à la norme ISO 26000. Bhopal en 1984, Enron en 2001 sont ainsi des exemples de dates clés qui ont fait bouger la RSE et la perception de son intérêt, à la fois par les acteurs, mais aussi par les consommateurs.

1-1-1 La responsabilité sociale des entreprises et le développement durable :

La responsabilité sociale d'entreprise (RSE) est l'engagement que prend une entreprise en vertu duquel elle gèrera les effets sociaux, environnementaux et économique de ses activités de façon responsable et conforme aux attentes au public.

Cette responsabilité fait partie de la gouvernance d'entreprise et touche normalement à chaque aspect de l'entreprise, notamment l'exploitation, les ressources humaines, la fabrication, la chaîne d'approvisionnement, et la santé et la sécurité.

Les activités de RSE peuvent inclure ceci :

- Les politiques d'entreprise qui incitent à travailler avec des partenaires aux pratiques commerciales éthiques ;
- Le réinvestissement des bénéfices dans des programmes de santé et de sécurité, d'environnement ;

Le soutien d'organismes de bienfaisance dans les communautés ou l'entreprise exerce ses activités ;

- La promotion de l'égalité femme/homme au sein de l'équipe de direction.

1-1-2 Les enjeux théoriques et évolution de la RSE

La recherche relative à l'histoire de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) a, de manière générale, emprunté trois directions.

Une première direction vise à tracer l'évolution des développements théoriques de la RSE depuis la naissance de ce qui est communément appelé la « RSE moderne » dans la deuxième moitié du vingtième siècle (Carroll, 1999 ; Madrakhimova, 2013).

Une seconde direction vise à identifier cette évolution dans la pratique des leaders et des entreprises (Heald, 1970).

De manière moins importante, une troisième direction a été empruntée par quelques rares études qui ont tenté de combiner les deux orientations, en proposant un historique qui tienne compte des sources académiques ainsi que des pratiques d'entreprises.

1-1-3 Tableau d'évolution des développements théoriques de la RSE des années 1950 à aujourd'hui.

Années	Publications	Thème dominant	Motivation	Concepts clefs
1950-1970 (RSE 1)	Bowen (1953) ; Friedman (1970)	Éthique et obligations sociales des entreprises	Clarification des frontières de la RSE pour mieux gérer les externalités	Éthique des affaires, philanthropie, responsabilité sociale des entreprises
1970-1985 (RSE 2)	Wallich et McGowan(1970) ; Preston (1975) ; Carroll (1979)	Pratiques de responsabilité sociale et variables de performance sociale	Réconciliation des perspectives instrumentale et normative de la RSE	Sensibilité sociale des entreprises ; performance sociale des entreprises
1985-2000 (RSE 3)	Carroll (1989) ; Freeman (1984) ; Clarkson (1995)	Management stratégique et gestion des parties prenantes	Développement d'un avantage compétitif par une meilleure gestion des parties prenantes et de l'environnement externe	Parties prenante, développement durable, citoyenneté d'entreprise
Depuis les années 2000 (RSE 4)	Banerjee (2003) Matten et Moon (2008) Bowen et al (2008)	Intégration des thèmes dominants précédents ; business case de la RSE	Intégration la RSE dans la compréhension globale des organisations, en s'intéressant à ses multiples facettes culturaliste et constructiviste (voir Gond et Igalents, 2008)	Relations communautés, acceptabilité sociale, entreprise citoyenne, dimensions locales de la RSE, la RSE politique.

1-2 RSE et éthique des affaires

Qu'est-ce que la responsabilité social des entreprises ?

La commission européenne fournit une définition simple de la responsabilité sociale des entreprises : « la responsabilité des entreprises de leurs impacts sur la société »

La responsabilité social des entreprises(RSE) est un concept de management qui fait référence aux activités par lesquelles les entreprises s'engagent à intégrer des préoccupations sociales et environnements à leurs opérations commerciales et à gérer leurs parties prenantes (employés, clients, fournisseurs, etc...).

Le concept de RSE indique le sens de la responsabilité d'une entreprise envers l'environnement économique, social et écologique dans lequel elle opère. Les entreprises sont dites « socialement responsables » quand elles prennent la responsabilité de leur impact sur la société.

- **Quelles sont les principales questions entourant la responsabilité sociale des entreprises ?**

Les sociétés qui veulent jumeler bonne affaire et bonne action peuvent rendre compte des conséquences sociales de leurs activités en entreprenant un certain nombre d'action (par ex ; la gestion des déchets, l'approvisionnement responsable, la lutte contre la corruption) ou en lançant des programmes de développement durable (par ex. Des programmes, des programmes de promotion d'équité sociale et d'égalité

Environnementaux et d'éco-efficacité, des programmes de promotion d'équité sociale et d'égalité des sexes, des programmes relatifs aux droits de l'homme).

- **Les rapports de responsabilité sociale des entreprises- ou trouve des informations sur les activités de RSE d'une entreprise ?**

Les entreprises publient généralement un rapport annuel de responsabilité sociale d'entreprise dans lequel elles expliquent leurs principes et leurs pratiques de gestion responsable. Elles affichent souvent leurs labels écologiques et leurs certifications de développement durable sur leurs sites web.

Responsabilité sociale des entreprises est associée à un certain nombre de concepts et de termes, tels que la citoyenneté d'entreprise ; le green-washing ; le développement durable ; la gestion durable de l'entreprise ; l'investissement d'impact (stratégie du triple résultat ou « triple bottomline ») ; le RSE stratégique, La création de valeur partagée ; Le financement Durable.

- **Responsabilité sociale des entreprises, stratégie et avantage concurrentiel :**

La RSE est un élément important de la stratégie des entreprises. Certains auteurs ont fait valoir que les entreprises peuvent devenir plus compétitives en étant plus socialement responsables et en « créant la valeur partagée ».

L'importance stratégique de la responsabilité sociale, du développement durable et de l'éthique des affaires pour les sociétés se traduit par le développement de l'indice de responsabilité sociale (CDLI), le carbone d'inclure leadership index (CDLI).

Les agences de notation extra-financière en Europe, aux États-Unis et ailleurs (par ex. Eiris, RobecoSAM, Vigeo) ont joué un rôle important dans le développement des investissements socialement responsables en évaluant la performance de la société sur la base d'un critère non-financier (Durable).

La RSE comporte de nombreux avantages. Les entreprises établissent ainsi une bonne réputation, attirent une attention positive, économisent les meilleurs talents et inspirent l'innovation. Souvent, les entreprises publiques font état de leur rendement RSE dans leurs rapports annuels.

La RSE importe aux entreprises, car si la communauté désapprouve leurs méthodes d'exploitation, cela peut leur faire perdre des clients ou nuire à leur réputation.

Section 02 Les importations et l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement.

2-1-Définition de l'importation :⁶

D'après le dictionnaire d'économie et de science sociale, l'importation en comptabilité nationale, flux de biens et de services en provenance de l'extérieur. Le montant d'importation est affecté, en ressources, au compte du reste du monde.

Les importations enregistrées dans la balance commerciale ne comprennent que les marchandises (biens matériels).

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

2-2 La remise documentaire

2-2-1 Définition de la remise documentaire :

⁶ Dictionnaire d'économie et de sciences sociales ; Edition : Marione Leloir ; Page 208.

Encaissement documentaire (ou la remise documentaire) est une technique de paiement par laquelle une banque reçoit mandat du vendeur d'encaisser le montant dû (paiement ou acceptation de traite) contre remise de documents.

La remise documentaire a un fonctionnement qu'il convient de présenter.

2-2-2 Les caractéristiques générales de la remise documentaire :

L'encaissement documentaire, s'il ne garantit pas totalement le risque du vendeur, lui permet cependant de garder le contrôle de la marchandise jusqu'au paiement (ou acceptation) de l'acheteur.

Aussi l'encaissement documentaire est-il particulièrement recommandé lorsqu'il n'y a pas ou peu de risque sur l'acheteur, tant au niveau politique que du transfert, L'encaissement documentaire fait intervenir en général quatre parties :

- Le donneur d'ordre (exportateur ou vendeur) ;
- La banque remettent ou émettrice (banque de donneur d'ordre) ;
- La banque présentatrice (banque chargée de l'encaissement) ;
- L'importateur ou acheteur (tiré)

2-2-3 Les instruction du donneur d'ordre

En remettent les documents à la banque, le vendeur donne ses instructions quant à leur délivrance à l'acheteur.

La banque suivra scrupuleusement les instructions du cédant car, si les banques ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité est engagée si les instructions du cédant n'ont pas été respectées.

La « Lettre d'instruction » constitue l'élément de base pour traitement de la remise documentaire.

Elle indique notamment les nom et adresse du tiré, la domiciliation éventuelle du paiement dans une banque, les nom et adresse du tireur, le nombre et la nature des documents transmis, le montant de la remise, les modalités de transfert.

2-2-4 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

A. Les avantages :

- L'acheteur ne peut retirer la marchandise qu'après avoir payé à la banque le montant dû à l'exportateur

- Procédures plus souple et moins onéreuse que le crédit documentaire
- Coût faible

B. Les inconvénients :

- L'acheteur peut ne pas venir récupérer la marchandise, l'exportateur doit alors la « brader » ou réacheminer et supporter des coûts de transport.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
- Le risque politique n'est pas couvert.

2-3 Le crédit documentaire :**2-3-1 définition de crédit documentaire**

Le crédit documentaire, qui est une technique de paiement très répandue dans le monde est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation contre remise (dans un délai fixé), des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

Cette définition souligne l'importance du rôle joué par les banques en la matière.

Le vendeur qui craint de se dessaisir de sa marchandise, sans être payé, exige que le paiement soit effectué à son profit par l'intermédiaire d'une banque, qui se charge de vérifier simplement si les documents exigés par l'acheteur, sont conformes.

De même l'acheteur qui peut redouter un paiement sans recevoir la marchandise, se couvre contre ce risque, en subordonnant le règlement de sa dette envers le vendeur, à la production par ce dernier des documents représentatifs de la marchandise en cours de transport ou destinées à être transportées et certains autres documents attestant que le vendeur a rempli ses obligations contractuelle.

2-3-2 Déroulement de crédit documentaire

Le crédit documentaire se déroule en deux (02) phases :

La première, avant l'expédition des marchandises, dite phase d'ouverture ; la seconde, après l'expédition, dite phase de réalisation ou l'utilisation.

A. Conclusion du contrat entre l'acheteur/importateur et le vendeur/exportateur. Lors des négociations, il a été convenu que le mode de paiement est un crédit documentaire irrévocable.

B. Instructions d'ouverture. L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire qui doit être notifié sans confirmation de la part de la banque du vendeur. Dans les instructions d'ouverture, l'acheteur remplit un formulaire en spécifiant les documents requis pour l'importation de la marchandise.

C. **Solvabilité de l'acheteur.** La banque de l'acheteur vérifie la solvabilité de son client de même que les signatures sur le formulaire de demande. Elle s'assure également que les instructions sont claires et complètes.

D. **Ouverture.** La banque de l'acheteur émet le crédit documentaire et le fait parvenir par le réseau SWIFT à la banque du vendeur. L'acheteur reçoit alors une copie de l'envoi.

E. **Contrôle.** Après réception du crédit documentaire, la banque du vendeur vérifie l'authenticité du crédit documentaire et s'il est soumis aux RUU (Règles et Usances Uniformes). Elle vérifie ensuite si les instructions ne contiennent pas d'erreurs.

F. **Notification.** La banque du vendeur avise son client qu'il a reçu un crédit documentaire en sa faveur.

G. **Contrôle.** Lors de la réception de l'avis, le bénéficiaire vérifie si les conditions spécifiées dans le crédit documentaire sont conformes à ce qui a été établi lors des négociations. Si le bénéficiaire est en désaccord avec une clause quelconque, il doit demander à l'acheteur de modifier les conditions.

H. **Expédition de la marchandise.** Le bénéficiaire expédie la marchandise et prépare les documents demandés selon les instructions du crédit documentaire.

I. **Remise des documents.** Le bénéficiaire présente les documents à sa banque.

J. **Vérification.** La banque du vendeur vérifie que tous les documents sont conformes à ce qui a été exigé dans le crédit documentaire. En cas d'erreurs, son client n'est plus assuré d'être payé.

K. **Envoi des documents.** La banque du vendeur envoie les documents à la banque de l'acheteur et demande à être payée.

L. **Vérification.** La banque de l'acheteur vérifie à son tour tous les documents afin de statuer sur leur conformité.

M. **Paiement.** Si tout est conforme, la banque de l'acheteur procède au paiement à la banque du vendeur, moins les frais applicables.

N. **Débit de l'acheteur et remise des documents.** La banque de l'acheteur débite son client du montant du crédit documentaire, moins les frais applicables, et lui remet tous les documents. L'acheteur peut alors dédouaner la marchandise et en prendre possession.

O. **Paiement.** La banque du vendeur paie son client, moins les frais applicables.

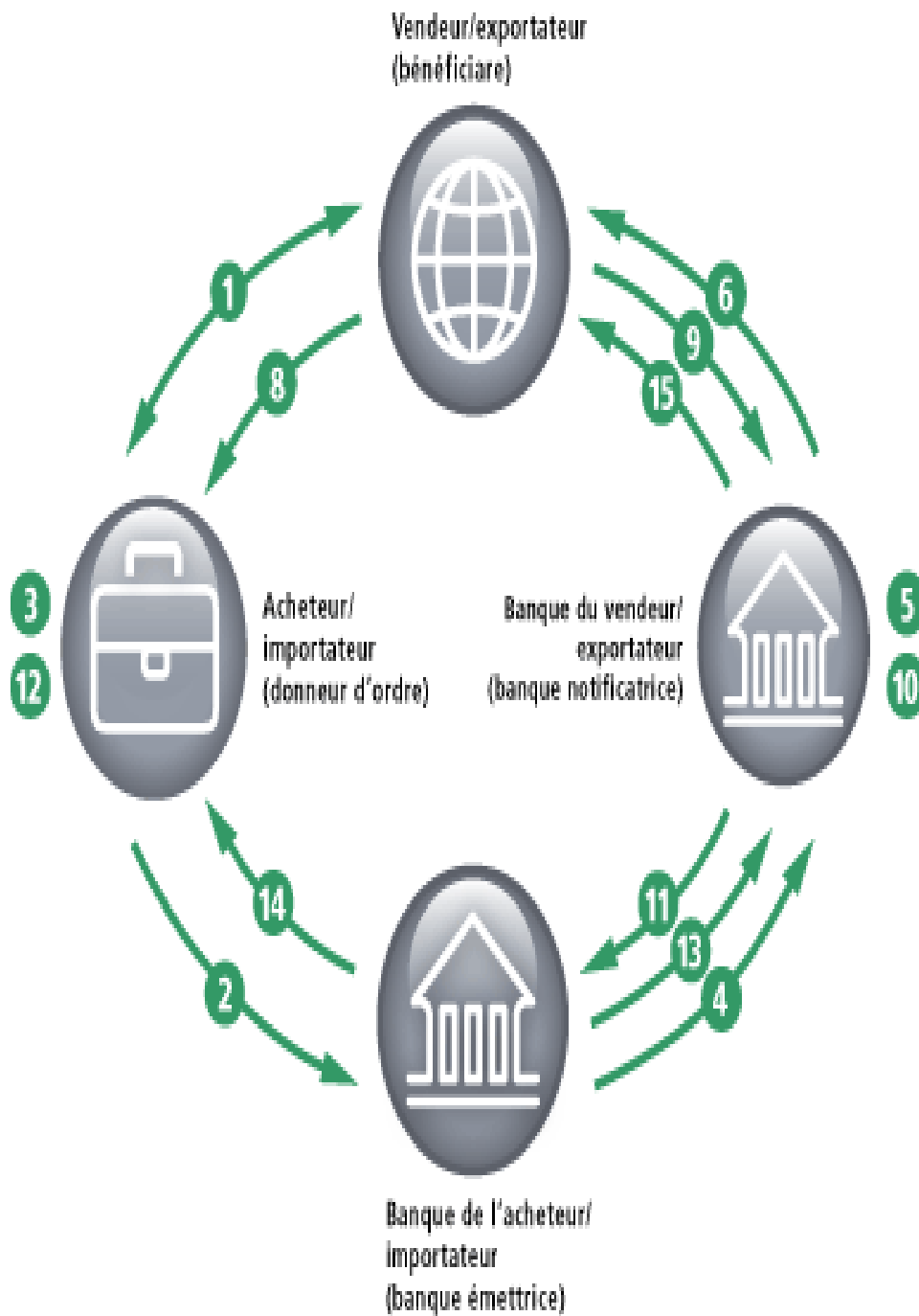


Figure 02 Déroulement de crédit documentaire

2-3-3 Les documents exigés à l'importation en Algérie :

1. Facture commercial définitive originale : La facture commercial (tamponnée et signée) est domiciliée par le client Algérien auprès de sa banque en Algérie lors de l'importation de la marchandise.

Il est préférable que la que la facture indique clairement l'origine PAYS de chaque article

2. Liste de colisage : La liste de colisage est demandée lors de la visite douanière et pour les formalités contrôle conformité aux frontières du Ministère de Commerce.

3. Certificat contrôle de qualité original : Le CCQ est un document exigé par les banques Algériennes dans le cadre des Credoc.

Ce document est établi par un organisme habilité et accrédité en Algérie par l'ALGERAC.⁷

Il se peut que la lettre de crédit mentionne un organisme bien précis.

4. Certificat d'Origine Original :

Imprimé officiel CERFA. Le CO doit être visée par La chambre de commerce et d'Industrie ce document est exigé par la banque dans le cadre de la lettre de crédit.

Les CO pas d'obligation d'être visés dans le pays d'origine.

5. Déclaration d'origines :

L'exportateur doit établir une Déclaration d'Origines sur papier en-tête, reprenant par produit, les pays d'origine de chacun d'entre eux.

6. Certificat de conformité du fabricant :

Le certificat de conformité est établi par le fabricant reprenant bien la mention « fabriqué par ... ». Il exigé dans le cadre des formalités de contrôles conformité aux frontières.

7. Certificat EUR1⁸ :

Le certificat EUR 1est établi pour les marchandises d'origine européenne.

Il permet à l'importateur de bénéficier d'abattement de droits de douane dans le cadre des accords préférentiel entre l'Algérie et l'UE.

Pour être valide, EUR1 doit reprendre obligatoirement le cachet humide du transitaire ou celui du fournisseur plus la signature.

8. Déclaration Export (EX1/EXA)⁹ :

Depuis le 25/10/2009, une copie de l'EX est exigée par le service de contrôle conformité aux frontières lorsque les marchandises sont de provenance européenne c'est-à-dire exportées d'Europe.

⁷ L'Organisme Algérien d'Accréditation

⁸ EUR 1 : Certificat de circulation

⁹ Type d'exportation (Exportation Définitive).

Conclusion

La notion de la responsabilité sociale des entreprises est actuellement évoquée dans une perspective de triple résultat qui conduit à évaluer la performance de l'entreprise sous trois angles : environnemental, social, et économique, tendance qui paraît résulter de divers facteurs de contexte ayant significativement marqué ces dernières années dont deux essentiels :

1. La mondialisation des produits et des marques
2. L'accroissement des écarts sociaux entre les populations et l'épuisement des ressources naturelles au profit des pays riches.

Les entreprises se voient de plus en plus obligées de remplir leur rôle social et de combler les échecs du marché et des Etats dans la régulation des droits sociaux comme ils ont rempli leur rôle commercial par les importations et les exportations.

CHAPITRE 03

Suivi d'une opération d'importation au sein de SPA CEVITAL

Chapitre 03 : Suivi une opération d'importation au sein de l'entreprise CEVITAL.

CEVITAL est une entreprise Algérienne créée en 1998 par des fond privés.

Elle est parmi les entreprises qui ont vues le jour en investissant dans notre pays.

Pour être parmi les meilleurs sur le marché international, Cevital a fait appel aux leaders mondiaux pour chaque type de machine et équipement faisant de ce complexe de raffinage l'un des plus performants et moderne du monde.

Vu son important poids dans la production, l'emploi, l'exportation est ouverts aux marchés internationaux par l'importation et l'exportation qu'elle réalise.

Pour ses importations, ses principaux fournisseurs se trouvent au : Brésil, France, Inde, Cuba, Allemagne...pour ces clients on' a les pays du Golf, l'Italie, Belgique, Espagne, il est le leader africain.

Section 01- Présentation de l'organisme d'accueil :

Cevital est une Société par Actions au Capital 68,760 milliards de DA.

Elle a été créé en Mai 1998 par Mr Issad RABRAB, ce groupe est un groupe familial bâti sur une histoire, un parcours et des valeurs qui ont fait sa réussite et sa renommée Cevital Agro-industrie est le leader du secteur agroalimentaire en Algérie elle est implantée à l'extrême-Est du port de Bejaia. A 200 ML du quai et s'étend sur une superficie de 75 000 m², ce terrain à l'origine marécageux et inconstructible à était récupérer en partie d'une décharge public, viabilisé avec la dernière technologie de consolidation des sols par le système de colonnes ballastées (337 KM de colonnes Ballastées de 18 ML chacune ont été réalisées) ainsi qu'une partie à gagner sur la mer.

Elle est l'un des fleurons de l'industrie agroalimentaire en Algérie qui est constituée de plusieurs unités de production équipées de la dernière

technologie et poursuit son développement par divers projets en cours de réalisation.

Son expansion et son développement durant 5 dernières années, font d'elle un important pourvoyeur d'emplois et richesses.

Cevital agro-industrie offre des produits de qualité supérieure à des prix compétitifs grâce à son savoir-faire, et pour être parmi les meilleurs sur le marché international ;

Elle a fait appel au leader mondiaux pour chaque type de machine et équipement faisons de ce complexe de raffinage l'un des plus performant et moderne du monde, permettent ainsi à la raffinerie d'huile d'entrée en production le 12 août 1999, et grâce à son contrôle strict de qualité et son réseau de distribution, Elle couvre les besoins nationaux et a permis de faire passer l'Algérie du stade d'importateur à celui d'exportateur pour les huiles, les margarines et le sucre.

1-1-Présentation des différentes unités de groupe

Cevital agro est composée de plusieurs unités de production

Unité	Capacité
Une raffinerie d'huile	670 000 t/an
Une margarinerie	180 000 t/an
Une raffinerie de sucre	2 000 000 t/an
Une unité du sucre liquide	210 000 t (matière sèche/an)
Une unité de conditionnement d'eau minérale Lalla Khadîdja	3 000 000 bouteilles/heure
Une unité de production de boissons rafraichissantes sans alcool TCHINA	600 000 bouteilles/heure

Une conserverie de tomates et de confiture de fruits	80t/jour
Des silos portuaires	182 000 tonnes

Ce groupe familial construit sur une histoire, un parcours et des valeurs qui ont fait sa réussite et sa renommée.

C'est la première société privée Algérienne créée avec des fonds privés et avoir investi dans plusieurs secteur d'activités.

1-2 Étapes Historique du groupe :

- 1971 Prise de participation dans SO.CO.MEG : construction métallique
- 1975 Création de PROFILOR : Construction Métallique.
- 1984 Acquisition de SACM : Construction Métallique.
- 1985 Création d'ENALUX : Construction métallique.
- 1986 Création de NORD METAL : Fabrication de grillage et toile à tamis

Et création de METALLOR : Fabrication de tubes en acier

- 1988 Création de METAL SIDER : Sidérurgie
- 1991 -Création de J.B.M : reprise des activités d'I.B.M en Algérie
-Création de liberté : Quotidien d'information
- 1992 Création de CBS : reprise des activités de RANK XEROX en Algérie
- 1995 Création de AGRO-GAIN : importation et distribution de produits agroalimentaires
- 1997 Création de HYUNDAI MOTORS ALGERIE : Distribution de véhicules et services après-vente
- 1998 Création de CEVITAL SPA : industries agroalimentaires
- 2000 Création de NOLIS : Transport maritime.

- 2005 - Acquisition de Lalla Khadîdja : Unité d'eau minérale plate et gazeuse et de sodas.
 - Acquisition de CEVICO : Fabrication de bâtiment préfabriqué en béton.
- 2006 –Acquisition de COJEK, filiale d'ENAJUC : jus et conserves.
 - Création de Numidis : Grande distribution (UNO) et (Unocity).
- 2007 –Création du groupe Cevital.
 - Création de MFG : industrie de verre
 - Acquisition de BATICOMPOS : industrie de fabrication d'éléments de construction préfabriquée
 - Création de SAMHA : assemblage et distribution de produit électronique et électroménagers de marque SAMSUNG Électronique en Algérie.
- 2008 – Création de MFG Europe : Commercialisation de verre plat en groupe.
 - Création de COGETP : Engins de travaux publics VOLVO.
 - Création de CEVIAGRO : Agriculture.
- 2010-Création de Sodi Automotive.
- 2011-Création de PCA-Création de Sierra Cevital.

1-3 Présentation du fondateur

ISSAD RABRAB né en 1944 à Taguement-Azouz (Wilaya de Tizi Ouzou) permis les premier algériens à s'être lancé dans le monde entrepreneurial après l'indépendance. En 1968, il a créé son cabinet d'expert-comptable.

Un de ses clients lui proposa alors de prendre des parts dans sa société de construction métallique.

En 1971, avec la prise de 20 % du capital d'une entreprise de construction métallique, Sotecom, il se lança dans le monde de l'entreprise puis créa d'autres sociétés dans le secteur de métallurgie et de la sidérurgie.

A partir de 2008 comme un président de conseil d'administration il lance dans des investissements importants, il englobe 19 filiales réparties sur 4 pôles d'activités : agroalimentaire, auto motive et services, industrie et grande distribution.

Issad Rabrab est père de 5 enfant (une fille et quatre garçon), tous en activité au sein du staff managérial du groupe Cevital.

1-4 Politique RH

Cevital le groupe privé d'envergure

- Présent dans divers secteur d'activité.
- Leader dans l'industrie agro-alimentaire et dans le développement de la grande distribution en Algérie
- Le plus grand producteur de verre plat en Afrique et le représentant officiel et exclusif avec sa filiale SAMHA de la marque SAMSUNG Electronique sur les produits électronique.

Cette fortune repose notamment sur sa vision qui consiste à faire de la Ressource Humaine.

Cevital choisir une politique RH axée principalement sur

- L'acquisition des meilleurs talents.
- Le développement permanent des compétences.
- La reconnaissance et la rétribution des meilleurs contributeurs et des meilleures performances.

A. L'acquisition des meilleurs talents :

1. Basée sur un processus d'identification et de sélection complété par un programme d'intégration pour faciliter leur adaptation et leur opérationnalité.

2. Étayée par un programme de communication aux fins de faire connaître l'entreprise et les opportunités de développement et d'épanouissement quelle offre.

B. Le développement des compétences soutenir par :

1. Une gestion prévisionnelle qui permet d'anticiper les besoins futurs et une meilleure planification des ressources.

2. La mise en place d'une « Université d'entreprise ».

Des parcours professionnels, offrant des perspectives d'évolution.

3. La reconnaissance et la rétribution consacrées par un système de rémunération fondé sur le principe d'équité et de différenciation en fonction des contributions et des performances.

Section 2 : l'intégration de la responsabilité sociale des entreprises à CEVITAL.

L'entreprise ne se souciait pas de ce système depuis sa création et ce n'était pas un de ses projets.

Section 3 : Etude d'une opération d'importation de l'huile de soja CEVITAL.

Le dossier objet de notre étude concerne l'importation de matière première destinée pour la production, réalisée pendant la période Août 2018.

3-1 Le besoin d'achat :

A la base du programme de commercialisation les besoins bruts sont exprimés par le service approvisionnement, et le responsable procède alors au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks restants en magasins de stockage

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

Besoins nets = besoins bruts - stocks finaux

3-2 Emission de la demande d'achat :

Une demande d'achat est un ordre ou une invitation la fonction Achat à acquiescer une certaine quantité d'un article ou un service, il s'agit d'un document interne, il n'est pas utilisé en dehors de l'entreprise, lorsque sont des prestations de services, ce document peut être appelé « demande

d'intervention », il est adressé par le service approvisionnement au service achat sur la base de programme d'importation et des stocks disponible.

3-3 Recherche et choix de fournisseur :

Le choix des fournisseurs chez cevital ce fait par le mode de sélection et cela tenant compte de plusieurs caractéristique qui sont :

- Fournisseurs qui rependent toujours aux besoins de l'entreprise à l'importe quelle situation

- Fournisseurs qui respectent les dates de livraison.
- Fournisseurs qui proposent une meilleure qualité à de bons prix.
- Fournisseurs avec lesquelles il y'a un échange de confiance....etc.

L'entreprise établi un appel d'offre qui consiste à décrire de façon précise l'expression d'un besoin auprès de plusieurs fournisseurs, après avoir choisir le fournisseur l'entreprise peut commencer la négociation.

3-4 Contrat et passation de la commande :

Le contrat commercial établi en 04 exemplaires qui mentionne les clauses suivantes :

Article 01 : objet du contrat :

Le présent contrat a pour objet de définir les conditions et modalités par lesquelles le vendeur s'engage à fournir à l'acheteur, matière premier conformément à ce qui est convenu dans le cahier des charger.

Article 02 : Partis contractants :

Le contrat ce fait entre CEVITAL et Cargill

Article 03 : Montant de contrat :

Ce montant global du présent contrat s'élève à 377 202 536.00 Da TTC ce montant est ferme et non révisable pendant tout la durée de présent contrat.

Article 04 : Délai de livraison

Les livraisons se feront sur la base d'un bon de commande, émis avant la date de livraison prévue.

Les produits devront être livrés dans un délai n'excédant pas le délai convenu juste après la réception du bon de commande.

Article 05 : Mode de paiement

Le règlement des sommes dues au titre du présent contrat se fera sur présentation de facteur par versement bancaire au compte du vendeur

Article 06 : Le présent contrat entre en vigueur à la date de sa signature par ces deux parties

-Type d'emballage : Vrac

-Type de transport : Maritime

L'acheteur envoie un bon de commande au fournisseur, puis celui-ci envoie une facture commerciale (voir annexe N°05), certificat d'origine (voir annexe N°01), connaissance (voir annexe N°17)...etc.

3-5 La mise en place du règlement du fournisseur :

3-5-1 Passation de la commande et l'ouverture de la lettre de crédit :

A. Passation de la commande et l'ouverture de la lettre de crédit

La commande est l'ordre par lequel on demande à un fournisseur la livraison d'une marchandise et l'acte par lequel l'acheteur confirme sa volonté d'acheter, cet acte inclure la désignation des parties, la date d'établissement, la référence à l'offre faite par le fournisseur ainsi que les modalités d'expédition et de paiement (celles convenus dans le système achat, ils sont distribués comme suit :

- L'origine est envoyée au fournisseur.
- Deux exemplaires à la structure finances et comptabilités.
- Un exemplaire pour classement au service achat.

A. Suivi délais :

Comme il a été précisé avant que les délais soient d'une importance primordiale pour l'acheteur.

Dans ce cas il est obligé de veiller à ce que le vendeur respecte les obligations, le suivi des délais se fait immédiatement après passation de la commande et la notification du crédit jusqu'à la livraison.

B. Exécution de la commande ou du contrat :

Le fournisseur doit confirmer la commande, le lancement de la préparation commande pour assurer les délais de livraison convenus 48 heures avant l'expédition de la marchandise, le moment où l'acheteur contacte la police d'assurance et procéder à l'ouverture du dossier transit dans le système informatique disposé des informations suivantes :

- Certificat d'origine (voir annexe N°01).
- Certificat de circulation de la marchandise.
- Le connaissement (voir annexe N°17)
- Certificat de conformité (voir annexe N°02)
- Certificat de poids (voir annexe N°08)
- Certificat de contrôle de qualité (voir annexe N°03)
- Certificat phytosanitaire (voir annexe N°09)
- Certificat de radioactivité (voir annexe N°04)...etc.

C. L'opération du crédit documentaire passe par 04 étapes qui sont :

- Conclusion du contrat commercial entre l'importateur qui est donneur représenté par **Cevital** et l'exportateur bénéficiaire du crédit représenté par **Cargill** en précisant les conditions de dédouanements de la transaction commerciale.

- L'importateur se présente à sa banque et demande l'ouverture de crédit en faveur de l'exportateur après la signature du contrat commercial.

- La banque de l'importateur **NATIXIS ALGERIE** après avoir accepté d'ouvrir le crédit en faveur de l'exportateur, avise la banque de ce dernier pour notifier le crédit.

- La banque de l'exportateur notifié, le crédite et avise son client (exportateur) de l'ouverture d'un crédit documentaire en sa faveur.

D. La réalisation de crédit documentaire :

Après l'ouverture de dossier crédit documentaire, la banque procède au traitement et à la réalisation de l'opération qui se déroule en plusieurs étapes :

- **NATIXIS ALGERIE** informe, par l'intermédiaire de la direction de l'étranger la banque du fournisseur par l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire avec tous les ordres donnés par la société.

- La banque correspondante contacte son client (fournisseur) dans le but de lui notifier ce crédit en y ajoutant éventuellement sa confirmation.

- Suite à cette confirmation, le fournisseur prépare les documents exigés par l'importateur.

3-6 Assurance et transport :

3-6-1 Assurance : Quarante-huit heures avant l'expédition de la marchandise, le fournisseur informe l'acheteur de :

- La valeur de l'expédition.
- Poids bruts et nets de la marchandise.
- Nom du navire **M/T TAMGOUT** et le numéro du connaissement.
- Port d'embarquement et de débarquement.

Pour l'assurance a été signé avec la compagnie d'assurance **CAAR** (voir annexe N°13)

- Facture commerciale
- Exemple du connaissement
- Les différents certificats (phytosanitaire, qualité, conformité, poids, ... etc.).

3-6-2 le transport :

Le transport s'est effectué en FOB, le contrat a été signé par la compagnie maritime Cargill l'expédition s'est faite le 21/06/2018 sur le navire **M/T TAMGOUT** à destination de Bejaia,

Le connaissement N°01(ne pas divulgué pour des raisons de confidentialités suite à la demande de l'entreprise).

Reprends les informations relatives à l'expédition. L'avis d'arrivée de la commande est transmis à CEVITAL. Une fois reçu, elle se présente avec un connaissement pour prouver que la marchandise lui appartient et le chèque pour s'acquitter de tous les frais en échange le consignataire lui remet le bon à délivré de sa commande.

3-7 Transit et dédouanement

Le transitaire remet le dossier à la douane qui vérifie, elle garde un exemplaire, et elle remet un autre pour le gardien du parc sous douane, le troisième CEVITAL le garde, et le dernier pour le douanier qui accompagne la marchandise.

Le dossier de dédouanement est monté au niveau du service transit, il comporte les documents suivants :

- Les différents certificats (d'origine, phytosanitaire, radioactivité, conformité...etc.)
- Facture
- Certificat de conformité.

3-7-1 Visite en douane

Le transitaire du service transit de CEVITAL s'est rendu au port de Bejaia, afin d'assister à la visite en douane et constater l'état de la marchandise et en présence des parties présentes :

- Service douane
- Service D41.
- Service fraudes

3-7-2 Déchargement

Le transitaire de CEVITAL s'est rendu au nouveau quai port de Bejaia, afin d'assister au dépotage de la marchandise.

Sur la présence d'un expert agréé cours et tribunaux société d'assurance, nous avons assisté au déchargement, selon le calcul établit au référence (voir annexe N°14), et on utilisant l'étalonnage du cargo, et déclarer constant, le poids de la cargaison à bord, par projet d'enquête initial est de 4,300 0Tonne

3-8 Réception : Nous avons deux types de réception.

A-Réception quantitative :

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

B-Réception qualitative :

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

Le bulletin de réception ne comporte pas toujours de réserve en ce qui concerne la qualité de la marchandise, ce qui implique que le fournisseur a bien rempli ses obligations.

Conclusion

C'est au service des achats que l'on confie le rôle d'acquérir tous les produits ou service dont la société a besoin, et alors c'est la fonction la plus dépensière de la société.

En conclusion, une bonne négociation, une sérieuse étude des prix, une connaissance du marché, une commande bien calculée, sont les signes révélateurs d'une parfaite gestion.

La réussite d'une entreprise réside dans sa durée de vie, dans son autonomie financière, de sa solvabilité, crédibilité, et savoir-faire.

Conclusion générale

CONCLUSION GENERALE :

Une entreprise doit adopter des méthodes rentables en matière d'achat et de gestion de l'approvisionnement, en vue d'améliorer sa compétitivité (moindre coût, meilleure qualité, délais...) pour mettre en œuvre une stratégie d'importation efficace, l'entreprise doit

- Bien évaluer les besoins à satisfaire pour l'achat en matière première de qualité, quantité de livraison et autres facteurs.
- Suivre l'évolution des marchés fournisseurs pour tirer parti des opportunités d'approvisionnement.
- Déterminer la stratégie d'approvisionnement la plus efficace pour évaluer les opérations d'approvisionnement
- Analyser les facteurs de coût et de risque pour terminer l'importation de chaque intrant acheté.
- Créer un système de surveillance et d'administration des contrats d'achat afin de minimiser les problèmes éventuels, s'assurer que les marchandises achetées nécessitent pas d'autres investissements, mettre en place un système d'évaluation des performances des fournisseurs et de la capacité de l'entreprise à gérer l'ensemble de processus d'achat et surtout éviter les commandes d'urgence qui coûtent très cher à l'entreprise.

Les services d'achat et transit de CEVITAL ont bien maîtrisé les différentes étapes de l'opération d'importation comme nous l'avons abordé dans le dernier chapitre de notre travail grâce à leur expérience et leur sérieux.

Bibliographie

Bibliographie

Bibliographie

•Mathe et Tixier : La logistique Edition « Que sais-je ? » N°2 351.

•J.Boureau, J.Mailhot, R.Conci, commerce international, Edition Foucher, Paris,
2000.

•A.BARELIER, J.DUBOIN, F.DUOHIL, N.GEVAUDAN-CONTAL,
L.GRATALOUP, G.LEVY, J.PAVEAU, J.M.SARHAN : EXPORT 14^e Édition.

•HAYFA ZGAYA, Slim Hammadi : Ingénierie logistique et santé volume 5.

•JUTTA Knopf, Walter Kahlenborn, Thomas Hajduk, Daniel Weiss, Moira Feil,
Romy Fieldler, Johana Klein : RSE, Politique publiques nationales dans l'union
européenne.

•Robert Noumen : Élément de base de la logistique international.

•Logistique pour tous.fr.

•Dictionnaire d'économie et de sciences sociales.

Annexes

Annexes

Annexe 1 : Certificat d'origine.

Annexe 2 : Certificat de conformité.

Annexe 3 : Contrôle de qualité.

Annexe 4 : Certificat radioactivité.

Annexe 5 : Certificat de domicilié

Annexe 6 : Certificat de propreté de navire.

Annexe 7 : Plan de cale.

Annexe 8 : Certificat de poids.

Annexe 9 : Certificat phytosanitaire.

Annexe 10 : Autorisation d'importation de produit (DCP).

Annexe 11 : Facture de fret.

Annexe 12 : Bon de livraison (connaissance).

Annexe 13 : Assurance de la marchandise.

Annexe 14 : Facture de transport.

Annexe 15 : Certificat d'autorisation d'entrée de marchandise sur le territoire (DCP).

Annexe 16 : Quittance de paiement de la douane.

Annexe 17 : Déclaration détaillée (enregistrement sur le logiciel de la douane algérien).

Annexe 18 : Autorisation de libre disposition de marchandise.

Résumé

Résumé :

L'objectif de l'étude qu'ont amené au sein de l'entreprise CEVITAL de Bejaia était de démontrer le mécanisme et le rôle que joue chaque facteur lors de l'importation d'une matière première qui est le huile de soja, et cela grâce au cas pratique dont on a eu recours afin de collecter les données et les informations nécessaires pour déterminer les étapes et les processus que requiert cette opération, et durant notre étude nous avons constaté de près les démarches suivies au niveau du service Achat pour l'accomplissent de cette procédure, et cela depuis la naissance du besoin d'achat d'une matière première qui s'avère être un critère délicat dans cette entreprise, puis le choix du fournisseur selon des caractères bien déterminés auprès de l'administration en fin la réalisation du contrat qui va définir les délais de paiement et le mode de paiement entre l'acheteur et le vendeur, et cela sans soumettre bien évidemment l'importance de la maîtrise de la logistique international que ce soit dans le choix de l'incoterm ou du mode de transport qui jouent un rôle important dans ce processus qu'an tau délais de livraison.