

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DESSCIENCES DE 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

**Le rôle de la logistique dans la performance
de l'entreprise a l'international Cas :
Exportation de sucre blanc**

Réalisé par :

1- Djafer Tarek
2- Kedadouche Lydia

Encadré par :

Dr. Abdelhammid Bourouaha

Année Universitaire 2022-2023

Remerciements

Nous tenons à remercier en tout premier lieu DIEU Tout Puissant de nous avoir accordé la santé, la volonté et le courage d'élaborer ce modeste travail.

Nous remercions tout particulièrement Mr. Abdelhammid Bourouaha d'avoir accepté de diriger ce travail tout en nous conseillant et en nous aidant tout au long du processus de recherche.

Nous tenons à remercier les employés de l'entreprise Cevital à Béjaïa de nous avoir acceptés pour leur stage, en particulier Mr Slimani Fallah, chef de service transit export.

A tous les professeurs que nous avons eus pendant notre cursus universitaire et à qui nous adressons nos sincères remerciements et notre reconnaissance à l'égard de leur savoir.

Nos remerciements vont également aux membres du jury pour l'intérêt qu'ils ont porté à notre recherche en acceptant d'examiner notre travail et de l'enrichir par leurs propositions.

Enfin, nous tenons à remercier toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

À mes très chers parents qui n'ont jamais cessé de me soutenir et de m'encourager durant ces années d'études. Ils m'ont appris à ne jamais abandonner quelles que soient les circonstances et ce travail est la moindre des choses que je puisse leur offrir. Que dieu leur prête le bonheur, une bonne santé et une longue vie.

A mes chères sœurs,

A mon cher frère,

A toute ma famille,

A mon binôme Lydia et à tous mes amis

Tarek

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A mes très chers parents qui m'ont guidé durant les moments les plus pénibles de ce long chemin, ma mère qui a été à mes côtés et ma soutenu durant toute ma vie, et mon père qui a sacrifié toute sa vie afin de me voir Devenir ce que je suis, merci mes parents.

A mes sœurs : DJAMILA, AMEL

A mon frère : GHILES

A toute ma famille sans exception.

Je remercie mon binôme TAREK qui a contribué à la Réalisation de ce modeste travail.

En fin, A tous mes amis. A toutes personnes chères à Mon cœur.

Lydia

Listes des figures

Figure 1 : Les flux d'une chaîne logistique	14
Figure 2 : La hiérarchie des niveaux de décisions.....	20
Figure 3: Classification des incoterms selon le mode de transport.....	28
Figure 4 : Présentation du Modèle SCOR	40
Figure 5: Les six phases de la méthode ECOGRAI	41
Figure 6 : L'organigramme de l'entreprise Cevital.....	51
Figure 7: Evolution des ventes de Cevital de 2010 jusqu'à 2022 (volumes en tonnes).....	65
Figure 8 : Evolution des quantités exportées en Afrique (volumes en tonnes).....	66
Figure 9: Evolution des quantités exportées en L'Asie/ Moyen Orient (volumes en tonnes).....	67
Figure 10 : Evolution des quantités exportées en Europe (volumes en tonnes).....	68
Figure 11 : La comparaison entre les deux années 2020 et 2021	70

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Les différents types de logistique :	9
Tableau 2 : La classification des incoterms selon le type de vente	29
Tableau 3 : Les étapes de l'opération d'exportation de l'entreprise CEVITAL.....	57
Tableau 4: Evolution des ventes de sucre blanc de Cevital (volumes en tonnes)	65
Tableau 5: Les volumes du sucre exporté en 2020 et 2021 selon les compagnies maritimes.....	69

Liste des abréviations

ABC : Activity Based Costing

ABM : Activity Based Management

AMA : American Marketing Association.

BSC : Balanced Score Card

CFR : Cost and Freight

CIF : Cost, Insurance and Freight

CIP : Carriage and Insurance Paid to

CPT : Carriage Paid to

DAP : Delivered At Place

DAT : Delivered At Terminal

DAU : Document Administratif Unique

DDP : Delivered, Duty Paid

EDI : échange des données informatisées

EXW : Ex Works

FAS : Free Alongside Ship ou Franco le long du navire

FCA : Free Carrier

FOB : Free On Board

NCPDM : National Council of Physical Distribution Management

SCM : Supply Chain Management.

SCOR : Supply Chain Opération Reference

SIP : Systèmes d'Indicateurs de performance

SPA : Société Par Action

SWIFT : Society for worldwide Interbank Financial Telecommunications

TCs : Conteneurs.

TF : Transfert de Frais

TR : Transfert de Risques

VA : Vente à l'arrivée

VD : Vente au depart

SOMMAIRE

La liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale :	3
CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE	8
Section 1 : historique évolutions et définitions de la logistique.....	8
Section 02 : Gestion de la chaine logistique	17
CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAINE LOGISTIQUE INTERNATIONALE	27
Section 01 : la logistique internationale.....	29
Section 02 : La performance la logistique internationale.....	41
CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATIONS DE SUCRE BLANC	51
Section 1 : présentation de l'entreprise CEVITAL.....	53
Section 02 : Les étapes du processus d'exportation au sein de Cevital.....	61
Section 03 : L'évaluation d'opérations d'exportations du sucre Au niveau de CEVITAL...	70
Conclusion	82
Conclusion générale	83
Bibliographie	85
Listes des annexes	88
Résumé	90

Introduction général

Introduction général

Introduction général :

Aujourd'hui, le commerce international est un facteur clé de la croissance économique d'un pays. Il est défini comme l'échange de biens et de services entre différents pays. C'est un moyen important de connecter plusieurs pays.

L'activité export soutient l'ouverture de l'entreprise au commerce international. Cette fonction évolue et se répercute au sein de l'entreprise, ils réalisent que la réussite du développement à l'international peut non seulement augmenter les parts de marché et le chiffre d'affaires, mais aussi stimuler l'innovation des entreprises.

Dans le commerce, la logistique est une fonction essentielle car elle regroupe l'ensemble des activités réalisées pour assurer la disponibilité des biens ou des services, elle évolue dans le temps au fur et à mesure que l'entreprise grandit, elle est rebaptisée « Supply Chain » Elle se définit comme l'ensemble des processus qui traitent du flux physique et de l'information, permettant à un produit de voyager du point de production au point de vente jusqu'au consommateur. Cela devient alors la préoccupation première de l'entreprise, l'idéal de l'entreprise est donc d'optimiser au maximum toute sa supply chain de l'amont à l'aval.

Sur le plan international, la logistique joue un rôle important dans l'exportation des Marchandises ; c'est une fonction essentielle pour l'entreprise qui entretient des relations avec Plusieurs pays. En effet, une connaissance et une maîtrise de la logistique contribue Considérablement à améliorer la performance d'une entreprise garantir sa réussite

Pour se faire, il est nécessaire de mesurer la performance de cette chaîne logistique. Dans le monde de l'entreprise, la notion de performance est Légèrement différente, l'entreprise ne cherche pas à battre des records mais à atteindre un ensemble d'objectifs, à conquérir de nouveaux parts de marché, à fidéliser les clients ou à améliorer la rentabilité de chaque client.

Le présent travail porte sur le rôle de la logistique dans la performance de l'entreprise a l'international, Comment la logistique peut-elle jouer un rôle clé dans la réussite de l'exportation des entreprises

Introduction général

Notre objectif de recherche est de répondre à la question principale suivante :

Quel est le rôle de la logistique dans la performance des entreprises opérant à l'international cas de l'entreprise CEVITAL ?

De cette question principale découlent les sous questions suivantes :

Question 01 : Comment l'entreprise CEVITAL organise et gère sa chaîne logistique ?

Question 02 : Quelles sont les principales composantes de la logistique internationale et comment influencent-elles la performance de l'entreprise ?

Question 03 : Quelle est la démarche et les procédures suivie par l'entreprise CEVITAL lors de l'exportation de sucre ? Pour nous guider dans la réalisation de notre recherche et répondre aux questions posées, nous allons nous appuyer les hypothèses suivantes ;

Hypothèse 01 : La maîtrise de la logistique du transport international de marchandise ainsi que les moyens de paiement sont des leviers importants pour une entreprise qui s'engage dans une activité exportatrice

Hypothèse 02 : La fonction logistique est considérée comme un outil de coordination entre l'entreprise et ses clients.

Hypothèse 03 : Le transport maritime occupe une place importante dans les exportations de Cevital

Nous avons effectué notre stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL disposant d'une chaîne logistique très diversifiée et d'occupe une importante position sur le marché national et international.

Pour mener à bien notre travail de recherche, nous avons adopté une démarche méthodologique qui repose sur une recherche bibliographique et documentaire. Ensuite, nous avons été amenées à effectuer un stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL qui nous a permis de suivre toutes les étapes d'une logistique liée à l'exportation du sucre.

Notre travail est structuré en trois chapitres :

-Le premier chapitre traitera des fondements et les concepts ou tour de la logistique.

Introduction général

-Quant au deuxième chapitre, il sera consacré à la performance de la chaîne logistique internationale, ou nous allons présenter la logistique internationale et des généralités sur la performance.

-A travers l'élaboration du troisième chapitre nous avons mis l'accent sur la Logistique et exportation ; cas de sucre blanc au sein de l'entreprise CEVITAL,

CHAPITRE I :
DE LA LOGISTIQUE A LA
CHAINE LOGISTIQUE

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

Introduction

La logistique est essentielle au bon fonctionnement des entreprises et a connu une évolution au fil du temps, au point qu'on ne parle plus seulement de logistique, mais plutôt de chaîne logistique.

On peut parfois avoir une vision erronée de la chaîne logistique, la percevant comme un simple regroupement de moyens pour approvisionner, produire, stocker et distribuer les produits d'une entreprise. Cependant, elle nécessite une réelle compréhension des concepts et des techniques qui la sous-tendent. Elle englobe la planification, l'exécution et la maîtrise des mouvements des personnes ou des biens au sein d'un système organisé en vue d'atteindre des objectifs spécifiques, depuis le fournisseur des fournisseurs jusqu'au client final. Donc nous allons consacrer ce premier chapitre à la présentation générale de la chaîne logistique. Nous allons aborder les deux points suivants :

- La première section sera préservée à l'origine et aux fondements de la logistique et son historique en premier lieu, ensuite les différentes définitions, leur types, le rôle de la logistique.
- La deuxième section sera consacrée à la gestion de la chaîne logistique, et les niveaux de décision dans une chaîne logistique.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

Section 1 : historique évolutions et définitions de la logistique

La logistique est un domaine qui remonte à l'Antiquité, mais son utilisation a évolué au fil des époques. En observant l'origine et les grandes étapes de son histoire, on peut mieux comprendre comment elle s'est transformée et comment sa définition a évolué au cours du temps.

1. Origine du mot logistique :

Etymologiquement, le terme logistique prend racine du mot « logistikos » qui signifie « l'art du raisonnement » sous une vision mathématique. Platon est notamment cité comme le premier à avoir utilisé le mot logistikos pour opposer le calcul pratique (logistique) à l'arithmétique théorique¹.

Ensuite, il trouve son origine dans le milieu militaire, car la logistique a toujours été un élément déterminant dans l'acte de la guerre, d'ailleurs l'institution militaire a utilisé ce terme pour définir l'activité qui réussit à combiner deux facteurs nécessaires dans la gestion des flux : l'espace et le temps.

La première tâche d'un système de logistique est d'apporter les fournitures adéquates, en bon état, dans les quantités demandées, sur les lieux et au moment où elles sont nécessaires.

Pour les stratèges militaires du XIXe et du XXe siècle, la logistique est « l'art pratique de déplacer les armées et de les ravitailler en établissant et organisant leurs lignes de ravitaillement»².

On comprend par-là que La logistique a été donc un sujet de réflexion intensif pour les grands chefs militaires.

¹ LIONNET, (B) et SENKEL (M-P) : la logistique, édition DUNOD, Paris, 2015, p.9.

² PIMOR, (Y) et FENDER (M) : la logistique : Production, distribution, soutien, édition DUNOD, 5eme édition, Paris, 2008, p.63.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

2. Approche historique et évolutions de la logistique

Nous allons présenter les approches théorique et évolutions de la logistique :

2.1. Origine militaire

La logistique trouve son origine principale dans le contexte militaire, où elle a émergé pour assurer la disponibilité de moyens de transport, d'équipements, et de denrées alimentaires en vue d'une bataille imminente. En effet, la logistique est considérée comme un élément essentiel de la défense d'un pays, car elle influe directement sur la capacité de résistance de ses forces armées. Elle permet de mobiliser les troupes au moment opportun pour mener à bien des opérations tactiques et atteindre les objectifs fixés par les stratèges. Ainsi, la logistique est intégrée dans la stratégie militaire et son efficacité conditionne les conditions de combat des soldats, qui ont besoin d'armes, de munitions et de nourriture pour mener leur mission. Pour ces raisons, la logistique nécessite une coordination préalable avec la tactique et doit être planifiée en amont.

2.1.1. IV millénaire avant J-C

Au IV^o siècle avant JC, Sun Tzu met en avant la nécessité de disposer de chariots d'approvisionnement de denrées alors qu'Alexandre Le Grand (356 – 323 A-JC.) Avant de se lancer dans son périple en Asie, brûla tous ses chariots de denrées afin de rendre moins pesante la mobilité de ses troupes. De part cette réflexion, Alexandre Le Grand avait pensé faire précéder le mouvement de ces armées par l'organisation du ravitaillement. Ainsi Jules César en créant la fonction « logista » chargeait un officier de s'occuper des mouvements des légions romaines pour organiser les campements de nuit et constituer les dépôts d'approvisionnements dans les villes soumises³.

2.1.2. XVIII^o siècle

A partir du XVIII^o siècle, trois étapes principales sont considérées dans le mode de traitement de la logistique dans les armées modernes⁴ :

-Le premier mode est associé aux armées principalement statiques avec un approvisionnement issu des magasins.

-Le second mode correspond à la démarche napoléonienne cherchant essentiellement sur les pays envahis ou les pays de passage, les denrées nécessaires à l'approvisionnement des armées.

³ <https://www.acharkaoui.com/la-logistique/histoirelogistique> (consulté le 01/05/2022 à 20h30).

⁴ Rémy le Moine (supply chaine management), 2eme édition, édition DUNOD, paris, 2017.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

-Enfin le troisième mode correspondant à celui apparu vers les années 1870 et s'appuyant sur une industrialisation des approvisionnements à partir des bases arrière de plus en plus lointaines.

2.1.3. Le grand tournant de la logistique militaire

La guerre de 1939-1945 a constitué un tournant de la logistique militaire, Cependant des progrès très considérables ont été réalisés⁵ :

1. la gestion des transports avec le développement de pools de transports logistiques, le développement des moyens de manutention et des gestions sophistiquées de la planification des transports ; c'est probablement la tâche complexe la mieux planifiée de l'histoire qui a ouvert la voie à toutes les méthodes de planification moderne et rendu possible des projets jusque-là inimaginables

2. la conception de bateaux, avions et engins roulants adaptés aux problèmes rencontrés si la mise en place de ports préfabriqués a échoué au point de mettre en danger toute l'opération, Le développement de tous les types de bâtiments spécialisés pour les débarquements fut un progrès sans égal dans l'histoire maritime

3. l'utilisation d'emballages, palettes, containers, filets, parachutes... et le développement d'une doctrine du packaging militaire

4. la conception de « rations » conditionnées en fonction de l'effectif et des conditions de l'activité et d'une planification rigoureuse de l'alimentation des troupes en campagne

5. la conception d'infrastructures provisoires faciles à mettre en place : oléoducs, Réservoirs, entrepôts, ateliers, plates-formes logistiques de distribution, ports de déchargement, etc.

2.2.Évolutions de la logistique :

Bien que les principes fondamentaux de la logistique soient restés inchangés, il est indéniable que son évolution est à la fois incontournable et essentielle pour s'adapter aux évolutions constantes de la société. Ainsi, les entreprises doivent être en mesure de faire preuve de réactivité face aux changements pour s'adapter aux nouveaux défis et aux besoins en constante évolution de leur environnement.

⁵ PIMOR, (Y) et FENDER (M) : Op.cit., p.23.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

2.2.1 L'apparition de la logistique savante (année 50 et 60):

L'apparition de la recherche opérationnelle en tant que technique de la logistique scientifique était en grande partie due à l'importance stratégique qu'a jouée la Seconde Guerre mondiale. Dans le contexte de la guerre, les autorités ont fait appel à des équipes de chercheurs scientifiques pour résoudre des problèmes complexes, tels que la détermination de la taille optimale des convois de transport pour faire face à la menace des sous-marins allemands entre les États-Unis et l'Europe

Après la guerre, les chercheurs ont pu utiliser les expériences acquises dans les armes, mais cette fois pour résoudre les problèmes logistiques des entreprises qui concernent l'entreposage, le transport et la distribution des marchandises. À ce moment, la logistique a pris sa place dans les sciences économiques et commerciales. Mais elle a aussi gardé une place importante dans la pensée militaire⁶.

2.2.2. L'essor de l'informatique crée les systèmes MRP (les années 70) :

Afin d'améliorer les techniques de planification de production, ils ont fait appel à l'informatique, de plus les algorithmes sophistiqués qui ont été mis en œuvre pour résoudre des problèmes combinatoires assez difficiles. Ainsi le MRP (Matériel Rééquipement Planning), constitué au départ à partir des problèmes d'approvisionnement et d'assemblage de pièces, est devenu par la suite une véritable méthode de gestion de production (MRP2) soutenue par de nombreux progiciels⁷.

2.2.3. La phase de croissance (années 80 et 90) :

D'une part la révolution de juste-à-temps (JIT, Just-in-time) de l'école de Toyota a relancé une nouvelle logistique avec des nouveaux rôles, l'organisation de gestion de production d'automobile pour minimiser le stock et les encours de fabrication, a mis la logistique au cœur du processus de production. « Le juste-à-temps impose un réglage permanent des flux et une surveillance permanente des transferts entre usines, entre ateliers et entre postes de travail. Avec cette technique, la logistique se situe au cœur des processus de production et tend à déborder très sensiblement de son rôle traditionnel de transport et magasinage. »

Parmi les conséquences de JAT est le développement de systèmes d'information concernant la logistique. Il s'agit de créer des applications relativement indépendantes pour gérer les stocks,

⁶ COLIN, (J) : « La logistique : histoire et perspective », in revue logistique et management, Vol 4, N°02, 1996, p. 103

⁷ PIMOR, (Y) et FENDER (M) : Op.cit., p 72.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAÎNE LOGISTIQUE

productions, commandes..., d'une part. A l'autre part, faciliter l'échange des données informatisées (EDI)⁸.

C'est-à-dire dans cette phase, la logistique a changé de nature et se préoccupe prioritairement de coordonner les différentes fonctions de l'entreprise qui concourent à la mise en circulation des flux (retrait, service après-vente, distribution, production, achat, conception) en précédant à leur décloisonnement.

2.2.4. La phase de maturité (années 90 et 2000) :

Parvenue en phase de maturité, la logistique privilégie désormais sa dimension transversalité, qui lui permet de mobiliser toutes les ressources internes (celles de la firme), mais surtout externes (celles de ses partenaires), nécessaires à la mise en oeuvre d'une Chaîne logistique complexe, faite de multiples acteurs étroitement imbriqués et interdépendants les uns des autres. La logistique devient une culture organisationnelle de la complexité et de l'effectivité qui, face aux risques d'entropie et de désagrégation de ses processus confrontés aux extrêmes turbulences de l'environnement, recherche l'adhésion de tous les acteurs, au-delà de leurs rivalités et antagonismes de court terme. Les systèmes d'information et de communication logistiques prennent alors une ampleur considérable : en s'assurant de la maîtrise des interfaces entre acteurs, ils autorisent de multiples transactions qui conduisent à leur intégration au sein d'un même processus.⁹

3. Définitions de la logistique :

Face aux bouleversements économiques et aux changements dans le mode de vie de la société, les entreprises ont dû s'adapter en redéfinissant leur approche de la logistique au fil du temps. Ainsi, afin de mieux comprendre ce concept, il est essentiel de le définir avec précision. Bien que les auteurs et les chercheurs aient une vision commune de la logistique, leur définition évolue constamment en fonction des changements économiques et sociaux en cours, pour cela nous allons présenter chronologiquement la définition de cette dernière :

En 1948, selon l'AMA la logistique est « le mouvement et manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation »¹⁰

⁸ COLIN, (J): Op.cit, p.103

⁹ Le développement de la logistique d'entreprise Pascal Lièvre 2007

¹⁰ Évaluation des impacts simultanés de la localisation, de l'efficacité et du type de produits fabriqués sur les performances environnementales et financières d'une chaîne logistique. THÈSE Anicia LAGIER-JAEGLER 29 septembre 2011

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

-C'est l'une des premières définitions de la logistique.

On constate ici que :

-La logistique était limitée à la distribution physique

-La logistique ne concerne que la partie « aval ».

En 1963, La NCPDM (National Council of Physical Distribution Management) donne une nouvelle définition de la logistique :

« Terme employé dans l'industrie et le commerce pour décrire le vaste spectre d'activités nécessaires au mouvement efficient de produits finis depuis la sortie des chaînes de fabrication jusqu'au consommateur et qui dans quelques cas inclut le mouvement des matières premières depuis leur fournisseur jusqu'au début des chaînes de fabrication.»

On peut constater ici que :

-Il y'a prise en compte partielle de la partie «amont»

-Approfondissement du spectre des activités (choix des emplacements des usines et des entrepôts)

En 1968, Magee : « technique de contrôle et de gestion des flux des matières et des produits depuis leur source d'approvisionnement jusqu'à leur point de consommation»

On voit ici qu'il y'a une certaine amélioration :

-En prenant en considération toute la partie « amont »

-Introduction du concept de contrôle.

Heskett (1978), «la logistique englobe les activités qui maîtrisent les flux de produits, la coordination des ressources et des débouchés en réalisant un niveau de service donné au moindre coût»¹¹

On remarque ici que la logistique devient :

-Un élément clé de la stratégie, dans les années 80.

-Une approche stratégique et opérationnelle,

¹¹ DORNIER, (P) et FENDER (M) : La logistique globale, édition Organisation, Paris, 2001, p. 27

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

-Une activité qui assure un niveau de service

-Une activité qui cherche l'optimisation.

La logistique aujourd'hui : CSCMP (Council of Supply Chain Management Professional « Le management logistique est cette partie du Supply Chain management qui prévoit, met en place et maîtrise de façon efficiente les flux ainsi que les services et les informations associées de leur point d'origine à leur point de consommation de manière à satisfaire les exigences des consommateurs »¹²

De l'ensemble de ces définitions, nous pouvons dire que la logistique est la gestions efficace des flux physique et d'information d'une entreprise , de façon à satisfaire le client c'est-à-dire lui livrer le bon produit, au bon moment, à l'endroit voulu et au prix voulu.

4. Les différents types de la logistique :

La logistique c'est un secteur vaste qui se décompose en plusieurs types, à savoir¹³ :

-La logistique d'approvisionnement : Elle permet d'amener dans les usines les produits de base, composants et sous-ensembles nécessaires à la production.

-La logistique d'approvisionnement générale : Elle permet d'apporter à des entreprises de service ou des administrations des divers dont elles en ont besoin pour leur activités.

-La logistique de production : Elle consiste à apporter aux lignes de production les matériaux et composants nécessaire à la production et à planifier la production.

-La logistique de distribution : Qui consiste à apporter au consommateur final, soit dans les grandes surfaces commerciales, soit chez lui.

-La logistique militaire : Qui vise à transporter sur un théâtre d'opération les forces et tout ce qui est nécessaire à leur mise en œuvre opérationnelle et leur soutien.

-La logistique de soutien : Née chez les militaires, elle consiste à organiser tout ce qui est nécessaire pour maintenir en opération un système complexe, y compris à travers des activités de maintenance.

-Service après-vente : Elle est assez proche de la logistique de soutien avec une différence qui est exercée par celui qui a vendu le bien.

¹² SMAII (A) : stratégie logistique : fondements, méthode, application, édition DUNOD, 2ème Ed, Paris, 2001,p10.

¹³ YVES, (P) et MICHEL (F) : la logistique : production, distribution, soutien, 5ème édition, DUNOD, Paris,2008, P.4.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

-**Réserve logistique** : Autrement dit « logistique à l'envers » ou « rétro logistique ou

«Logistique de retour », elle consiste à reprendre des produits dont le client ne veut pas ou qu'il veut faire réparer, à traiter des déchets industriels, emballages et produits inutilisables.

L'objectif commun à toutes ces logistiques est d'atteindre une haute performance du système concernée, en assurant une meilleure disponibilité à moindre coût et une grande flexibilité lui permettant de s'adapter aux fluctuations éventuelles de marché depuis les épaves de voiture jusqu'aux toners d'imprimantes.

Tableau 1 : Les différents types de logistique :

Type de logistique	Principe
Logistique d'approvisionnement	- Permet d'amener dans les usines les produits de base, composants et sous-ensembles nécessaires à la production
Logistique d'approvisionnement général	- Permet d'apporter à des entreprises de service ou des administrations les produits divers dont elles ont besoin pour leur activité (fournitures de bureau par exemple)
Logistique de production	- Consiste à apporter au pied des lignes de production les matériaux et composants nécessaires à la production et à planifier la production
Logistique de distribution	- Consiste à apporter au consommateur final, soit dans les grandes surfaces commerciales, soit chez lui en vente à distance (VAD) par exemple, les produits dont il a besoin
Logistique militaire	- Vise à transporter sur un théâtre d'opération les forces et tout ce qui est nécessaire à leur mise en œuvre opérationnelle et leur soutien
Logistique de soutien	- Consiste à organiser tout ce qui est nécessaire pour maintenir en opération un système complexe, y compris à travers des activités de maintenance
Service après-vente	- Assez proche de la logistique de soutien avec cette différence qu'elle est exercée dans un cadre marchand par celui qui a vendu un bien

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

Reverse Logistics	- Consiste à reprendre des produits dont le client ne veut pas ou qu'il veut faire réparer, ou encore à traiter des déchets industriels, emballages, produits inutilisables depuis les épaves de voiture jusqu'aux toners d'imprimantes
--------------------------	---

Source : réaliser par nos propres soins à partir des données précédentes

5. Le rôle de la logistique :

La logistique, dans une entreprise, occupe une place bien à part. D'abord, parce qu'elle est incontournable dès lors que l'organisation s'appuie sur des flux matériels. Ensuite, parce qu'elle fait pleinement partie de la chaîne de valeur. Enfin, parce que la logistique est aussi une fonction, au sens où elle est transversale et concerne l'ensemble des services.

Le rôle de la logistique dans une entreprise est donc central, dans la mesure où elle touche tous les services et influe sur les performances globales de l'organisation. Elle constitue un levier stratégique en soi, une valeur ajoutée.

Cette conception est récente : trente ans en arrière, la logistique était encore considérée comme une fonction secondaire. Mais, aujourd'hui, cette fonction est au cœur des enjeux commerciaux de l'entreprise, car elle a un impact à la fois sur la production, sur la livraison, sur les stocks et sur les finances.

Cette place centrale est encore renforcée chez les entreprises-réseaux, qui sous-traitent une grande partie de leurs activités. Moins l'entreprise prend en charge d'activités par elle-même, plus la logistique a d'importance dans son fonctionnement.

Ce rôle de la logistique dans une entreprise en fait un levier stratégique, à la fois pour mieux gérer sa production, pour satisfaire toujours plus ses clients, et pour réduire ses coûts.¹⁴

¹⁴ <https://www.ddslogistics.com/logistique-dans-une-entreprise> (consulter le 02/05/2022)

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAÎNE LOGISTIQUE

Section 02 : Gestion de la chaîne logistique

Présentement, pour survivre dans un environnement commercial très compétitif, les entreprises doivent s'adapter aux dynamiques du marché. Les clients sont de plus en plus exigeants en raison de la diversité des options qui s'offrent à eux, ce qui rend la satisfaction des clients de plus en plus difficile à atteindre. Dans ce contexte, la gestion de la chaîne d'approvisionnement (Supply Chain) est devenue l'un des éléments les plus importants des dernières années pour relever ces défis

1. La Supply Chain management

Nous allons présenter quelques définitions de la SCM :

1.1 Définitions :

Il existe de nombreuses définitions du concept anglo-saxon "Supply Chain" proposées dans la littérature académique, mais cette dernière est très prolix, rendant difficile la compréhension précise du sens et de la portée du concept. Néanmoins, il est important de mentionner les définitions les plus importantes :

Selon la définition de Mentzer adoptée par le CSCMP : « Le SCM englobe la planification et la gestion de toutes les activités relevant de la recherche de fournisseurs, de l'approvisionnement et de la transformation, ainsi que toutes les activités logistiques. Cela inclut notamment une coordination et une collaboration entre les partenaires de la chaîne, qui peuvent être des fournisseurs, des intermédiaires, des prestataires de service et des clients. Fondamentalement, le SCM intègre donc la gestion de l'offre et la gestion de la demande dans l'entreprise et entre les entreprises.»¹⁵

La SCM se définit aussi comme : «la gestion globale de la chaîne logistique allant du fournisseur du fournisseur au client du client. Gestion qui cherche donc à anticiper l'ensemble des flux physiques de l'entreprise en partant de la demande (élaboration de la meilleure prévision possible de ventes), en essayant d'envisager tout ce qui va se produire pour satisfaire cette demande.»¹⁶

¹⁵ MEDAN, (P) et GRATACAP (A) : logistique et Supply Chain management : intégration, collaboration et risque dans la chaîne logistique globale, édition DUNOD, Paris, 2008, p31.

¹⁶ VENTURELL, (N) et MIANI (P) : transport et logistique, édition Le génie des glaciers, paris, 2011, p1.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

Ou encore : « l'ensemble des entreprises qui interviennent dans les processus d'approvisionnement en composants, de fabrication, de distribution et de vente du produit, du premier des fournisseurs au client ultime. »¹⁷

D'après les définitions citées ci-dessus nous pouvons cerner le concept Supply Chain management comme suit : Ensemble des intervenants de la chaîne logistique, allant des producteurs de matières premières jusqu'au consommateur final, en passant par tous les intermédiaires éventuels (transformateurs, grossistes, transporteurs, distributeurs...).

Nous pouvons dire aussi que la Supply Chain management, intègre et planifie l'activité de l'entreprise (achat, production et distribution), en synchronisant d'une façon continue les différents processus dans le but de répondre à la demande des clients.

¹⁷ YIMIAO, (W) : Etude d'un projet innovant au sein de la Supply Chain, le cas Schneider Electric, thèse de doctorat en science de gestion, l'université de Grenoble, Paris, 2012, p24.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

1.2. Objectifs de la Supply Chain Management

Un bon management de la Supply Chain est fondamental pour les entreprises qui aspirent à se développer rapidement, quel que soit leur secteur d'activité. D'ailleurs, il y a 4 objectifs stratégiques qu'elles doivent absolument ne pas perdre de vue : ¹⁸

- Affiner les prévisions : Il faut savoir qu'une bonne prévision des ventes permet de limiter les risques de rupture ou les effets de surstock.
- Limiter les risques financiers : Une gestion de la chaîne d'approvisionnement conduite dans les règles de l'art peut permettre à une entreprise de réduire ses coûts d'inventaire, de logistique et de main-d'œuvre, tout en améliorant ses ventes.
- Fournir des produits de grande qualité : En adaptant la Supply Chain à leur réalité, le but recherché par les entreprises est avant tout la satisfaction du client final. De nombreuses précautions sont donc prises dans ce sens.
- Améliorer la qualité du service client : Une entreprise peut se positionner comme une référence dans son secteur d'activité si elle dispose de produits de haute valeur. Mais, si dans sa stratégie elle ne tient pas compte de la qualité des services proposés à la clientèle, il y a des risques qu'elle ne parvienne pas à conserver ce statut.

1.3. Les flux de la Supply Chain :

La Supply Chain est caractérisée par l'ensemble des flux qui la composent, ils sont répartis en trois flux¹⁹ : flux d'information, flux physique et flux administratif.

-**Flux d'information** : c'est le transfert d'information entre les différents acteurs de la chaîne logistiques

-**Flux physique** : mouvement de biens ou de services concret,

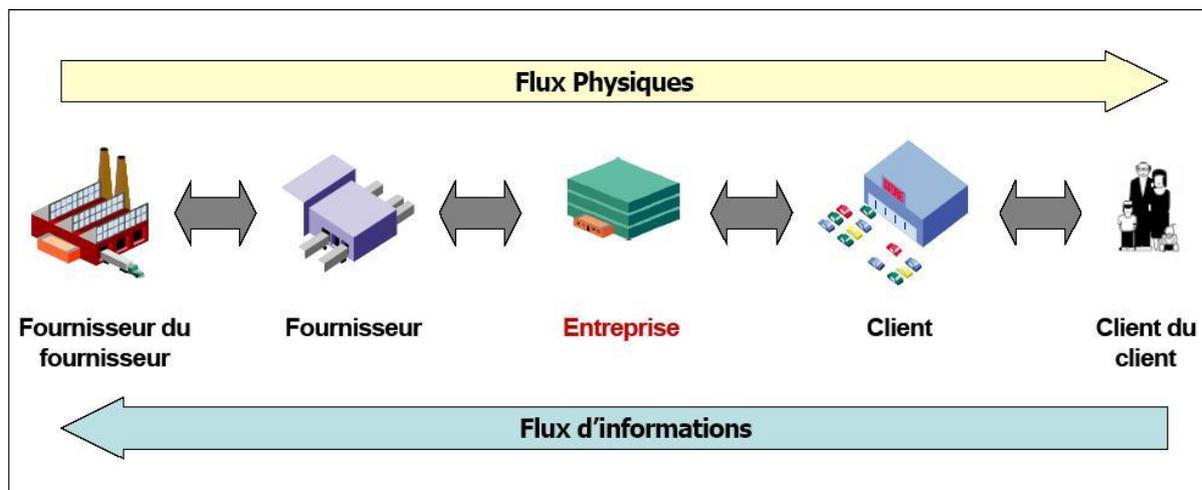
-**Flux administratif** : on les appelle aussi flux financiers, et c'est des mouvements correspondant à la valeur totale des ventes et des achats.

¹⁸ <https://www.supplychaininfo.eu/faq/quels-objectifs-supply-chain/> (consulter le 02/05/2022)

¹⁹ <https://www.aloer.fr/glossary/flux-de-supply-c/> (consulter le 02/05/2022)

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

Figure 1 : Les flux d'une chaîne logistique



Source : Philippe Gautrin Associé, Groupe GCL www.gclgroup.com (consulter le 02/05/2022)

1.4. Type de chaînes logistique :

Les typologies des chaînes logistiques diffèrent selon les propriétés des acteurs qui y interviennent, Selon (Mentzer et al. 2001), une chaîne logistique peut prendre trois formes possibles²⁰ :

- **Chaîne logistique directe**: Une CLD se compose d'une entreprise, d'un fournisseur et d'un client impliqués dans les flux de produits, de services, de finances et/ou d'informations en amont et/ou en aval.
- **Chaîne logistique étendue** : Une CLE comprend les fournisseurs du fournisseur immédiat et les clients du client immédiat, tous impliqués dans les flux en amont et/ou en aval de produits, de services, de finances et/ou d'informations.
- **Chaîne logistique globale**: Cette forme de réseau tient compte de toutes les organisations impliquées dans la chaîne logistique. Ce type de réseau est très complexe à étudier. Cette complexité est due d'une part au nombre de maillons présents et d'une autre part à la variété des relations existantes.

²⁰ Mentzer J.T, Dewitt W., Keebler J.S, Min S., Nix N.W, Smith C.D, and Zacharia Z.G, 2001. Defining the supply chain management. Journal of Business logistics, vol 22, n°2, pp : 1-20

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

2. Les enjeux de la chaine logistique

La Supply Chain est sans doute l'élément clé des entreprises, car elle se permet de se différencier et disposer d'un avantage concurrentiel majeur comme objectif.

Les enjeux sont présentés comme suit²¹ :

2.1. Les prix / les coûts :

La pression permanente sur les prix oblige les producteurs à améliorer régulièrement leur productivité et à revoir leur organisation industrielle. Cette tendance les a amenés à agir sur tous les coûts qu'ils soient directs usine (main d'œuvre, machines, ...), Indirects usine ou frais généraux siège.

2.2. La qualité des produits :

La qualité n'est plus vraiment un objectif dans la mesure où elle se présente comme un pré requis pour pouvoir être compétitif. L'unité de mesure utilisée reflète bien les progrès réalisés dans ce domaine : du pour-cent, le niveau de qualité est passé au «pour mille» puis plus récemment au PPM (pièces défectueuses par million). La question ne se pose plus sous la forme du niveau de qualité à atteindre mais plutôt du coût pour y parvenir.

2.3. Le délai :

Le délai se définit comme le temps s'écoulant entre la demande du client et la réception du produit commandé. Dans l'entreprise, industrielle ou non, pour l'utilisateur, il est plus souvent perçu comme le temps entre la constatation du besoin et le moment où il peut commencer à l'utiliser. Cet écart intègre des opérations réalisées par le fournisseur (préparation de la commande, expédition, etc.) mais également des tâches

Internes (constatation du besoin, contact avec le service Achats, passation de la commande, puis réception et contrôle).

²¹ GERARD (B) et autres : management industriel et logistique ,3eme édition, paris, 2001, p439

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

2.4. La flexibilité :

La flexibilité, ou capacité à réagir à des variations de la demande, se présente sous deux aspects : volume ou mix-produits.

-Le premier indique la capacité de l'entreprise à s'adapter aux variations de la demande en quantité

-Le second précise le délai nécessaire, lorsque l'on a prévu de fabriquer un produit donné (ou une séquence de produits différents), pour modifier son plan de fabrication, réorganiser son processus et passer à un autre article (ou à une autre séquence).

2.5. Le niveau de service :

Nous entendons par niveau de service la probabilité de satisfaire la demande dans un délai donné. Si le concept se comprend aisément, son application pose quelques difficultés, en particulier dans le choix des variables. Faut-il en effet comparer les livraisons effectuées au nombre total de livraisons, ou plutôt choisir le nombre de lignes de commandes, les tonnes ou encore le chiffre d'affaire.

2.6. Les risque :

À l'heure où la technologie permet tout ou presque, on ne supporte plus le moindre risque : le retard, l'erreur, la panne, la faillite du fournisseur, etc. deviennent de plus en plus inadmissibles. Le fonctionnement en juste-à-temps de bon nombre d'entreprises n'a fait qu'accroître cette peur de l'aléa.

Le niveau ou coefficient de risques est alors devenu un des indicateurs à suivre, pour l'entreprise elle-même mais aussi pour la société cliente, dans le cadre de la sélection et de l'audit de ses fournisseurs.

2.7. Potentiel de progrès :

Le potentiel reprend des éléments subjectifs et objectifs, permettant de juger des possibilités d'amélioration de la performance de l'entreprise : climat social, âge moyen du personnel, ancienneté, organisation en ateliers technologiques, communication dans l'entreprise, existence de groupes de travail, etc. Pour résumer, l'enjeu principal de toute entreprise est d'assurer une réduction des coûts sur l'ensemble de la chaîne depuis le sourcing jusqu'à la livraison, entraînant de fait la satisfaction des clients, la pérennisation de l'entreprise et la satisfaction des actionnaires.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAÎNE LOGISTIQUE

3. Les fonctions de la chaîne logistique :

La définition suivante de la chaîne logistique donnée par Ganeshan and Harisson donne un aperçu des fonctions de la chaîne logistique :

« Une chaîne logistique est le réseau des moyens de production et de distribution qui assurent les tâches d’approvisionnement en matières premières, la transformation de ces matières premières en produits semi finis et en produits finis, et la distribution de ces produits finis aux clients »²²

3.1. L’approvisionnement :

La fonction d'approvisionnement constitue la phase la plus en amont de la chaîne logistique. Les matières premières et les composants approvisionnés représentent de 60% à 70% des coûts des produits fabriqués dans la majorité des entreprises. Réduire les coûts d'approvisionnement peut contribuer à réduire les coûts des produits finis, ce qui permet d'augmenter les marges financières. Les délais de livraison des fournisseurs ainsi que la fiabilité de la distribution ont un impact plus important sur le niveau des stocks et sur la qualité de service de chaque fabricant que le temps de production.

3.2. La production :

La fonction de production occupe une place centrale au sein de la chaîne logistique, car elle englobe les compétences nécessaires à la fabrication, au développement ou à la transformation des matières premières en produits ou services. La réactivité de la chaîne logistique face aux fluctuations de la demande du marché peut être mesurée en partie par la performance de la fonction de production.

3.3. Le stockage :

La gestion des stocks est une composante essentielle de la chaîne logistique, englobant tous les niveaux de stocks tels que les matières premières, les composants, les produits en cours de production et les produits finis. Cette gestion de stocks est partagée entre différents acteurs, tels que les fournisseurs, les producteurs et les distributeurs, nécessitant un équilibre entre la réactivité de la chaîne logistique et la réduction des coûts. Une gestion efficace des stocks est donc cruciale pour une optimisation réussie de la chaîne logistique, ce qui peut entraîner des économies significatives tout en garantissant la satisfaction du client.

²² MOULOUA, (Z) : Ordonnements coopératifs pour les chaînes logistiques, thèse de doctorat en informatique, Ecole doctorale IAEM de Lorraine, 2007 p13

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAÎNE LOGISTIQUE

3.4. Distribution et transports :

La fonction transport est présente à tous les stades de la chaîne logistique, que ce soit pour le transport des matières premières, des composants entre les différentes usines, des composants vers les centres d'entreposage ou de distribution, ainsi que pour la livraison des produits finis aux clients. Les différents acteurs de la chaîne peuvent choisir de combiner ces modes de transport en fonction de la demande et du gain total engendré. Cependant, l'optimisation des coûts de transport et de distribution constitue un défi majeur pour les entreprises, car ils représentent un tiers des coûts opérationnels globaux de la chaîne logistique.

3.5. La vente :

L'efficacité de la fonction de vente dans une chaîne logistique dépend largement des performances des fonctions en amont. Si ces dernières sont bien optimisées, cela facilite le travail des équipes commerciales qui peuvent proposer des prix compétitifs par rapport à la concurrence, ce qui contribue à améliorer les marges et les bénéfices. En revanche, si les fonctions en amont ne sont pas bien gérées, cela peut réduire les marges et même entraîner des pertes.

Dans l'ensemble, les fonctions d'une chaîne logistique s'étendent de l'achat des matières premières à la vente des produits finis en passant par la production, le stockage et la distribution.

4. Niveau de décision dans une chaîne logistique :

Dans le cadre de la gestion des chaînes logistiques, et plus largement des systèmes industriels, trois niveaux de décisions sont généralement définis, Il s'agit des :

4.1. Niveau stratégique :

Représente les objectifs communs pour l'ensemble des acteurs de la chaîne, les décisions de planification de la chaîne logistique concernant le niveau stratégique sont les suivantes : ²³

- Localisations, missions et relations des usines et entrepôts. (I.e., conception des infrastructures et réseaux),
- Positionnement des nouvelles usines et fermetures de sites,
- Positionnement de nouveaux entrepôts et fermetures,

²³ Chaînes logistiques, Sari Triqui Lamia- elearn.univ-tlemcen.dz (consulter le 02/05/2022)

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

- Niveaux de capacité des usines et entrepôts,
- Acquisitions de biens technologiques et d'équipements pour usines et entrepôts

4.2. Niveau tactique :

Le niveau décisionnel tactique va s'intéresser aux décisions à moyen et long terme qui devront être mises en application pour développer la stratégie décidée par l'entreprise. Les décisions de planification de la chaîne logistique concernant le niveau tactique sont les suivantes :

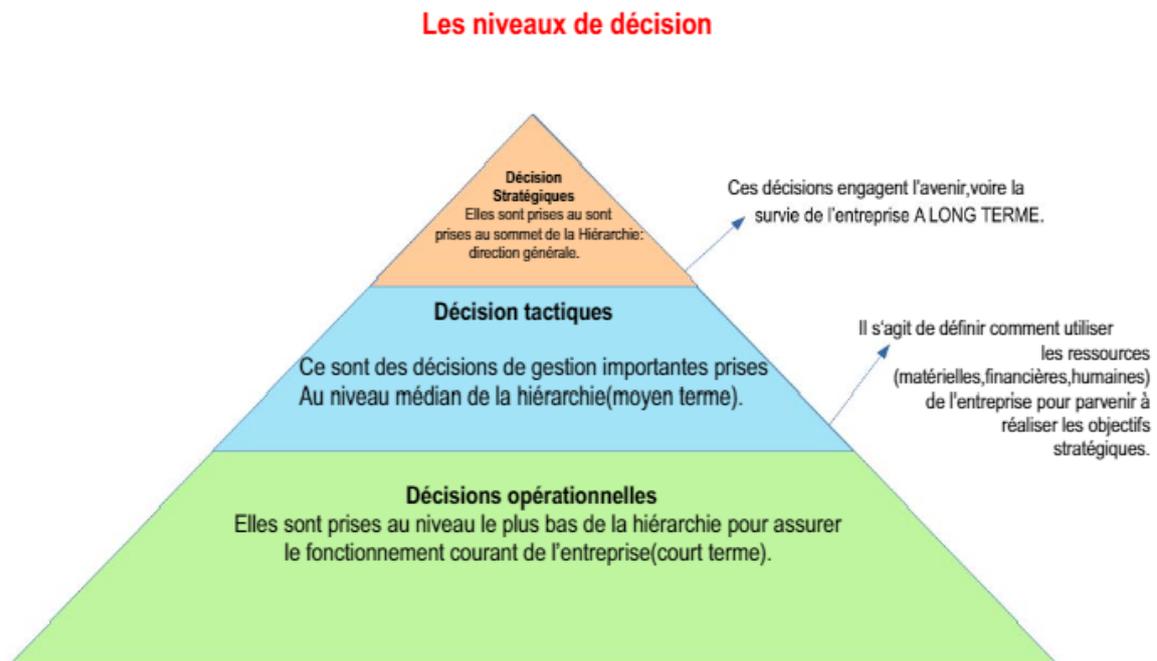
- Affectation des capacités de production aux familles de produits par usine, souvent en considérant des périodes temporelles de taille « moyenne » (par exemple, trimestriellement),
- Taux d'utilisation des capacités planifiées en fabrication, par usine et au niveau du réseau,
- Besoins en main d'œuvre (niveaux nominal et d'heures supplémentaires),
- Allocation des sources d'approvisionnement aux usines, centres de distribution et détaillants par région ou pays,
- Gestion des transferts intersites (par ex. entre centres de distribution),
- Plans d'investissements et de déploiement des stocks

4.3. Niveau opérationnel :

Les décisions prises au niveau opérationnel auront une portée plus limitée dans l'espace et dans le temps. A ce niveau, les décisions tactiques vont être déclinées de manière à ce qu'elles soient applicables au niveau d'un site de fabrication ou, plus vraisemblablement, d'un atelier. Ces décisions concernent l'évolution, le suivi et le contrôle d'éléments du système de production jouissant d'une certaine autonomie, tels que des magasins automatiques, des machines-outils à commande numériques etc.

CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE

Figure 2 : La hiérarchie des niveaux de décisions



Source : Pyramide Les Niveaux De Décision par eline.crt

Conclusion :

Au cours de ce premier chapitre, nous avons pu constater l'importance de la logistique ou de la Supply Chain pour une entreprise, car elle remplit des fonctions essentielles pour le producteur et le consommateur. Afin de garantir l'efficacité de la chaîne logistique, il est primordial de bien choisir les intermédiaires et de maintenir le contrôle sur les produits grâce à une gestion adéquate des produits et des relations avec les différents acteurs impliqués.

Dans ce deuxième chapitre nous allons nous concentrer sur la performance de la chaîne logistique internationale.

CHAPITRE II :
LA PERFORMANCE DE LA
CHAINE LOGISTIQUE
INTERNATIONALE

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Introduction

La logistique internationale est l'ensemble des activités et des processus impliqués dans le transport et la gestion des marchandises à travers les frontières internationales. Elle comprend toutes les étapes depuis la planification jusqu'à la livraison finale des produits.

Elle implique la coordination des différents acteurs de la chaîne logistique tels que les fournisseurs, les transporteurs, les prestataires logistiques et les clients. Elle nécessite également une compréhension approfondie des réglementations douanières, des normes et des règlements internationaux.

La logistique internationale est essentielle pour les entreprises qui souhaitent développer leurs activités à l'échelle mondiale. Une gestion efficace de la logistique internationale peut aider à réduire les coûts, à accroître l'efficacité et à améliorer la satisfaction des clients.

Cependant, la gestion de la logistique internationale peut être complexe et nécessite une planification minutieuse, une coordination entre les différents acteurs de la chaîne logistique et une surveillance constante pour s'assurer que les objectifs de l'entreprise sont atteints.

Ainsi, la performance logistique consiste à assurer la satisfaction du client en lui livrant des produits de bonne qualité, selon quantité demandée, au bon moment et au bon endroit en consommant moins de ressources. Cela revient à maîtriser les fonctions opérationnelles établies entre les fournisseurs et les distributeurs : production, acheminement, entreposage, conditionnement et livraison sur le point de vente²⁴.

Dans ce chapitre, nous allons traiter deux points, à savoir :

- Présentation de la logistique internationale.
- Généralité sur la performance de la chaîne logistique.

²⁴ Colin et Paché, 1988 ; cités par Christelle Camman et al. (2007), La logistique simplement.

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Section 01 : la logistique internationale

Dans cette section nous allons définir le concept logistique internationale et nous mettons en évidence les différents intervenants dans les opérations d'exportation et les critères de choix liés à cette activité à savoir : les incoterms, le transport et les formalités douanières.

1. Définition de la logistique internationale :

La logistique internationale se définit par la gestion des activités d'importation et d'exportation. Elle organise les échanges par transports transfrontaliers en pratiquant l'ensemble des méthodes de logistique connues. Ce qui donne aux acteurs de la logistique des solutions optimisées d'échanges de marchandises et de personnes entre pays.

L'objectif ultime de la logistique internationale est de se consacrer à la gestion des flux de marchandises par l'acheminement de celles-ci. Elle opère depuis le lieu de départ (sortie usine, logisticien, entrepôts des fournisseurs, etc.), à destination du pays d'exportation où elle sera déchargée chez l'importateur.²⁵

La logistique internationale est un argument commercial décisif face aux concurrents car elle est source de valeur ajoutée au produit vendu par l'exportateur à un client qui, à l'autre bout du monde, va recevoir le transport. Le client ne reçoit plus seulement un produit mais un produit service.²⁶

La logistique internationale c'est la pratique consistant à faire parvenir à un autre pays des marchandises qui sont vendues par une entreprise. Il ne s'agit pas seulement de parler de transport à l'international, mais d'un ensemble de facteurs qui rentrent en jeu et qui sont essentiels au bon fonctionnement de la logistique internationale.

²⁵ Définition de Logistique internationale (<https://www.cevalogistics.com/fr/glossaire/logistique-internationale>)

²⁶ Robert NOUMEN : éléments de base de la logistique internationale éditions Menaibuc2004, p6.

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

2. les intervenants dans la logistique internationale

La logistique a pour but de coordonner toutes les activités liées à la circulation des Marchandises en intervenant dans les domaines de l'approvisionnement, de la production, de la manutention, du conditionnement, de l'emballage, du stockage, de l'entreposage, de la Distribution et ce, jusqu'à la livraison à travers l'étude des moyens de transport à utiliser. Travailler dans le domaine de la logistique, c'est occuper dans les différents secteurs D'activité ci-dessus et ce, quelque niveau de qualification que ce soit, en ayant toujours à l'esprit le respect des procédures, des règles d'hygiène et de sécurité, avec le souci de la satisfaction du client et de la conservation des produits.²⁷

2.1. Le transporteur

Le transporteur est une entreprise dont la mission principale est de transporter et de livrer les produits jusqu'à la destination soit par un seul mode de transport comme les compagnie maritime ou aériennes ou bien par une combinaison de plusieurs modes , tel le transporteur multimodal qui combine plusieurs de ces moyens.

2.2. Le transitaire

Le terme de transitaire est souvent employé comme un terme générique des spécialistes de la logistique. Le transitaire joue un rôle d'un intermédiaire prenant en charge. Pour le compte d'une entreprise exportatrice ou importatrice, les opérations liées à la logistique (prise en charge de la marchandise à l'usine, pré acheminement, passage portuaire ou aéroportuaire, opération de dédouanement, transport principal, posta cheminement jusqu'au destinataire ...). On peut le différencier sur le plan de la responsabilité qu'il supporte ou sur le plan des activités qu'il organise.

- **Selon le type de responsabilité :**

Le transitaire peut être un mandataire qui agit sur les instructions de son client et n'est tenu qu'à une obligation de moyens, ou bien une commission qu'est un intermédiaire professionnel responsable de leur faute éventuelle et qui répond d'une obligation de résultat

- **Selon les activités :**

Parmi ses activités on distingue :

²⁷ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Metiers-logistiques.htm> (consulter le 05-05-2022.)

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

- L'organisateur de transport multimodaux** : c'est un commissionnaire qui prend en charge les opérations de transport multimodal, de bout en bout, pour le compte de son client.
- Le transitaire portuaire ou aéroportuaire** : Ce transitaire est un mandataire qui agit seulement entre deux moyens de transport lorsque la marchandise subit la rupture de charge.
- Le groupeur** : le groupeur est un commissionnaire de transport, dont la mission est de rassembler les expéditions de plusieurs entreprises et les regrouper avant de les acheminer à destination.
- L'agent de fret aérien** : C'est un transitaire qui regroupe les fonctions du groupe et de commissionnaire de douane, et qui doit avoir reçu l'agrément des associations mondiales régissant les opérations de transport aérien telles que l'IALTA (International Transport Association).
- L'affréteur routier** : L'affréteur routier joue le rôle d'un commissionnaire de transport, et fait le lien entre les transporteurs routiers et les marchandises à transporter.
- Le chargeur** : Le chargeur est l'exportateur de la marchandise, c'est celui qui la confie juridiquement au transporteur, il peut être le propriétaire de la marchandise ou bien un représentant.
- L'armateur** : c'est une personne ou une entreprise qui possède ou exploite des navires à des fins commerciales pour le compte de son client.²⁸

3. Les incoterms

Les incoterms se définissent comme suit :

3.1. Définitions :

Les incoterms désignent les conditions de vente internationales (International Commercial Terms), et sont définis par la Chambre de commerce Internationale. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport. Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.²⁹

Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités

²⁸ André Marchal, « logistique globale : Supply Chain Management », édition ellipses, paris, 2006

²⁹ Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

d'exportation et d'importation.³⁰

3.2. La classification des incoterms :

Les incoterms sont classifiés selon la nature, le mode de transport ou le type de vente.

• Selon la nature :

On distingue quatre groupes (E, F, C, D)³¹ :

➤ GROUPE : E.

-**EXW** (Ex Works) : le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres de vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné au lieu de livraison désigné.

➤ GROUPE F : (Free)

-**FCA** (Free Carrier) : Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

-**FAS** (Free Alongside Ship) : Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai ou port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

-**FOB** (Free On Board) : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné.

Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paie les frais maritimes. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

➤ GROUPE C: (Cost and Freight)

-**CFR** (Cost and Freight) : Le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou se procure les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Aussi, le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

-**CIF** (Cost, Insurance and freight) : Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR. Toutefois,

³⁰ Legrand, G et Martini, M, « Gestion des opérations Import-export », DUNOD, Paris, 2008, 31

³¹ Paveau, J, et autre, « Exporter pratique du commerce international », Ed Foucher, 24^{ed}, 2013, p298

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

-**CPT** (Carriage paid To) : Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

-**CIP** (Carriage and Insurance paid) : Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut couvrir pendant le transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

➤ **GROUPE D : Delivered**

-**DAT** (Delivered at Terminal) : marchandises (déchargées) livrées au terminal convenu du pays étranger. L'acheteur supporte le dédouanement import et les frais de post-acheminement.

Le vendeur organise et paye le transport et le déchargement des biens au point de destination (terminal convenu). Le transfert de risque s'effectue à ce point. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits.

-**DAP** (Delivered at Place) : marchandises (non déchargées) mises à disposition par le vendeur dans le pays étranger au lieu convenu. L'acheteur supporte le déchargement et le dédouanement import.

-**DDP** : (Delivered duty paid) : biens livrés à destination finale, non déchargés. Dédouanement import et taxes à la charge du vendeur.

Les marchandises sont donc livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées. Le vendeur supporte normalement aussi les frais de déchargement. Le vendeur effectue le dédouanement à l'export et à l'import et acquitte tous les droits et taxes.

• **Selon le transport :**

La classification est représentée dans la **figure N°3** :

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Figure 3: Classification des incoterms selon le mode de transport

Sigles	Incoterm	Type de transport	Paiement du transport principal	Transmission du risque du transport
EXW	<i>Ex Works</i> À l'usine	Polyvalent	Acheteur	Origine
FCA	<i>Free Carrier Franco</i> Franco transporteur	Polyvalent	Acheteur	Origine
CPT	<i>Carriage Paid To</i> Port payé jusqu'à	Polyvalent	Vendeur	Origine
CIP	<i>Carriage and Insurance Paid To</i> Port payé, assurance comprise jusqu'à	Polyvalent	Vendeur	Origine
DAP	<i>Delivered At Place</i> Rendu au lieu de destination	Polyvalent	Vendeur	Destination
DPU	<i>Delivered at Place Unloaded</i> Rendu au lieu de destination déchargé	Polyvalent	Vendeur	Destination
DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> Rendu droits acquittés	Polyvalent	Vendeur	Destination
FAS	<i>Free Alongside Ship</i> Franco le long du navire	Maritime	Acheteur	Origine
FOB	<i>Free On Board</i> Franco à bord	Maritime	Acheteur	Origine
CFR	<i>Cost and Freight</i> Coût et fret	Maritime	Vendeur	Origine
CIF	Coût, assurance et fret Coste, Seguro y Flete	Maritime	Vendeur	Origine

Source : Guide Pratique des Incoterms 2020 – eBook.

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

- **Selon le type de vente :**

Nous distinguons :

- **Vente au départ : VD**

Les marchandises voyagent, sur le transport principal, **aux risques et périls de l'Acheteur**

Incoterms concernés : **EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR**

En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie « assurance » le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées.

- **Vente à l'arrivée : VA**

Les marchandises voyagent, sur le transport principal, **aux risques et périls du vendeur**

Incoterms concernés : **DAT, DAP, DDP**

En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie « d'assurance » le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées.

Représentation sous forme d'un tableau :

Tableau 2 : La classification des incoterms selon le type de vente

Type de vente	Incoterms	Signification
Vente départ usine	EXW	Ex Works
Vente départ lieu de transport convenu	FCA	Free Carrier
Vente départ port d'embarquement convenu	FAS	Free Alongside Ship
	FOB	Free on Board
Vente arrivée port de destination convenu, sans assurance	CFR	Cost and Freight
	CIF	Cost, Insurance and Freight
Vente arrivée port de destination convenu, avec assurance	CIP	Carriage and Insurance Paid To
Vente arrivée lieu de destination convenu, sans déchargement	DAT	Delivered at Terminal
	DAP	Delivered at Place
Vente arrivée lieu de destination convenu, avec déchargement	DDP	Delivered Duty Paid

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

SOURCE : Réaliser par nos soins à partir des données précédentes

Afin d'éviter toute forme de malentendus entre Vendeur et Acheteur, la fixation du point TF (transfert de frais) et du point TR (transfert de risques) est indispensable. TF correspond à l'arrêt de la prise en charge des frais des opérations par le Vendeur. TF correspond au lieu qui suit l'Incoterm. TR correspond au point de livraison de la marchandise et la reprise du relais par l'Acheteur³²

4. les opérations de transport

Parmi les problèmes majeurs que rencontre toute opération sur les marchés internationaux, celui du choix technique à opérer en matière de transport³³.

4.1. Le choix de transport

Lorsqu'une entreprise exporte régulièrement vers l'étranger, il est important qu'elle adopte une approche structurée pour développer une solution globale en matière de transport. En effet, si l'exportateur ne choisit pas lui-même les conditions pratiques pour l'acheminement de ses produits, il devra se fier à son partenaire étranger. Le choix d'un mode de transport pour une opération d'importation ou d'exportation dépend de plusieurs facteurs, tels que la nature des produits, le poids et le volume des marchandises à expédier, les délais de livraison à respecter, le coût du transport, la distance géographique, ainsi que la sécurité et le risque associés au transport de la marchandise et à la localisation.

4.2. Préparation du transport

Les opérations concernant la préparation de la marchandise sont toujours à la charge du vendeur, elles permettent d'identifier le produit vendu, de le retrouver en cas de perte et de donner des consignes précises concernant leur manutention. Ainsi l'emballage, marquage, contenant et stockage doivent occuper une place principale dans la gestion d'acheminement des marchandises.

³² Les INCOTERMS® 2020 de l'International Chamber of Commerce (ICC)

³³ D'après le document ISO830/1981

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

➤ L'emballage

On entend par « emballage » tout objet, quelle que soit la nature des matériaux dont il est constitué, destiné à protéger des marchandises, à permettre leur manutention et leur acheminement du producteur au consommateur ou à l'utilisation, et à assurer leur présentation. Tous les articles « à jeter » utilisés aux mêmes fins doivent être considérés comme des emballages.

L'exportateur est responsable d'effectuer cette opération et d'offrir un emballage adéquat qui permet d'isoler un produit de son environnement pour protéger, le conserver, le transporter, ou pour le mettre en valeur à des fins commerciales ou esthétiques.

il existe deux types d'emballage :

-Le conditionnement : le conditionnement est un emballage de vente qui ne concerne que les produits de consommation courante, sa fonction première est de préparer le produit pour la vente c'est-à-dire il joue le rôle d'un support de communication et participe aussi à la marchandise.

-L'emballage proprement dit « ou en bal transport » : cet emballage n'a qu'une protectrice, il garde tout son importance pour les produits autres que de consommation courante et pour les marchandises voyageant en conventionnel c'est-à-dire sans conteneurisés.

➤ Le marquage

Il est nécessaire que l'emballage soit marqué avec les informations telles que le nom, l'adresse et la qualité de l'expéditeur et du destinataire, les instructions douanières ainsi que le marquage des produits dangereux. Les instructions de manutention doivent également être facilement lisibles, identifiables et conformes aux règles en vigueur dans le pays de destination.

➤ Conteneur et stockage

Le transport en unité de charge au moyen de palettes et de conteneurs connaît une progression rapide où la manutention est devenue plus facile, la palette est un mode de conditionnement et de transport susceptible d'empêcher les dégradations importantes des colis.

Le conteneur est défini comme : « un élément de l'équipement de transport, de caractère permanent et par conséquent suffisamment solide pour pouvoir être utilisé plusieurs fois, spécialement conçu pour faciliter le transport de produit ».

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Donc le conteneur est un moyen de regroupement des marchandises qui a entraîné une baisse des coûts en diminuant la manutention, la casse des produits et le vol

➤ **Le stockage**

Le rôle de la logistique ne se limite pas à la gestion des mouvements de biens, elle traite aussi, la période stationnaire où la marchandise est stockée en entrepôts, cette entreprise va permettre de servir le client plus ou moins rapidement.³⁴

4.3. Les modes de transport

Le transport, maillon indispensable de la chaîne logistique, assure la liaison entre les différents étages du système logistique, de l'approvisionnement à la distribution (fournisseurs-usines, inter-usines, usines-entrepôts et entrepôts-clients), Élément majeur dans la qualité du service au client, puisque directement lié aux retards, erreurs, pertes, casses, vols, avaries, etc., le transport mérite une attention particulière.³⁵

➤ **Le transport maritime**

Le commerce international est, Aujourd'hui encore, étroitement lié au transport maritime en particulier pour les destinations lointaines, Le transport maritime est pratiquement le seul moyen économique pour transporter de grands volumes de marchandises entre des pays éloignés, L'avantage du transport par navire est l'utilisation des conteneurs qui a permis des gains de temps et de sécurité.

➤ **Le transport routier**

Le transport routier permet d'acheminer les marchandises directement d'une entreprise à une autre entreprise même sur longues distances, Ce moyen utilisé aussi pour relier les exportateurs et les importateurs aux ports et aéroports, ce mode de transport présente, comme principaux avantages, un coût relativement réduit et un service dit en « porte-à-porte ».

➤ **Le transport aérien**

Ce mode de transport a connu une croissance significative depuis le début de 1970, et permet de desservir plusieurs destinations à travers ce mode, il est approprié pour les transports nécessitant des délais rapides tout en assurant une sécurité maximale pour la marchandise.

³⁴ Damien. MM, « transport et logistique », Ed DUNOD, Paris, 2011, p17

³⁵ Damien. MM, Idem, p28

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

➤ **Le transport ferroviaire**

Ce mode est développé par les pays développés notamment les Etats-Unis où il fait concurrence au transport maritime par sa capacité de charge, il permet l'expédition des petits colis jusqu'au conteneur par le biais de wagons, Ce transport est souvent combiné à un autre mode.

➤ **Le transport multimodal**

Ce transport est un transport d'unité de charge avec différents moyens de transport (maritime, routier) sous un seul document et un seul contrat de transport.

4.4. L'assurance transport

Les marchandises sont exposées durant leur acheminement à des différents risques liés à la manutention, au stockage, aux ruptures de charge, au transport lui-mêmeetc. Ces dangers varient selon le mode de transport, la nature et la valeur des marchandises, et selon les pays. On pourrait se contenter des indemnités prévues par les lois ou par les conventions internationales, mais elles ne couvrent qu'une faible partie de la valeur des marchandises, c'est pourquoi l'assurance transport existe et permet de couvrir les préjudices subis qui pourraient résulter des différents risques ³⁶

5. Le dédouanement

Le dédouanement consiste à conduire et présenter les marchandises à la douane par le dépôt de la déclaration en douane, en détail (document administratif unique DAU) Accompagné les documents requis et par s'acquitter des droits et taxes en cas d'importation, les marchandises doivent ensuite être enlevées avec le bon à enlever des douanes, dans le cas contraire, elles seront placées en magasins de dépôts temporaires. ³⁷

5.1. La déclaration en détail

Selon le code douanes, toutes marchandises importées ou exportées doivent faire l'objet d'une déclaration en douane, cette déclaration est un acte authentique par lequel la déclaration désigne le régime douanier à assigner aux marchandises, elle est établie manuellement ou par procédure automatisée (la douane algérienne utilise le système SIGAD).

³⁶ Lassaad ben hassine Environnements du commerce international p46

³⁷ Legrand. G et Martini. H, « Management des opérations de commerce international » édition, DUNOD, Paris, 2000, p123.

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

La déclaration en douane doit s'accompagner automatiquement par les documents tels commerce de droit algérien, une copie de la carte fiscale et tout document exigible pour les Formalités administratives particulières. « La déclaration en douane contient trois éléments fondamentaux : l'espèce tarifaire qui est une dénomination attribuée à chaque marchandise en fonction de ces caractéristiques propres par les tarifs douanier commun, sous forme de nomenclature, l'origine qui est une information nécessaire au traitement différencié de la marchandise indiquant les pays originels, et la valeur en douane qu'est la troisième clé pour l'application des mesures douanières et notamment pour l'opération de taxation ». ³⁸

5.2. La procédure de dédouanement

La procédure de dédouanement englobe toutes les formalités nécessaires pour garantir le respect des obligations en matière de dédouanement. Le déclarant doit suivre une procédure qui correspond au régime douanier assigné aux marchandises. Il existe plusieurs procédures pour effectuer le dédouanement d'un produit, dont une procédure de droit commun qui s'applique aux opérateurs du commerce international et qui nécessite le passage par le bureau de douane et le dépôt d'un document administratif unique exigé par la douane. Cependant, cette procédure est souvent lourde et contraignante sur le plan logistique, ce qui incite les opérateurs à demander des procédures simplifiées auprès de la douane.

5.3. Les régimes douaniers

Les régimes douaniers dans le commerce international définissent les conditions dans lesquelles les marchandises peuvent être importées ou exportées entre les différents pays. Ces régimes comprennent notamment les procédures de dédouanement, qui impliquent la réalisation de formalités administratives en matière de douane. Les régimes douaniers peuvent également inclure des mesures de protection pour les industries nationales, telles que les droits de douane et les quotas. La connaissance des régimes douaniers est essentielle pour les opérateurs du commerce international afin de garantir la conformité réglementaire et de minimiser les risques liés aux échanges commerciaux transfrontaliers. Ainsi, nous pouvons conclure que soit internationale ou locale, la logistique remplit les mêmes missions, c'est-à-dire qu'elle s'assure d'exécuter les commandes des clients afin de les satisfaire dans les meilleures conditions de coûts et de qualité de service dans les délais requis.

³⁸ Gabriel. W, « La logistique mondiale : transport et communications », Ed Ellipses, Paris, 2005, p84.

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Section 02 : La performance de la logistique internationale

La performance logistique d'une entreprise est atteinte lorsqu'elle parvient à minimiser les coûts logistiques totaux de toutes les activités logistiques pour un niveau de service donné. Cette performance est mesurée par le degré d'efficacité atteint, qui correspond au rapport entre les résultats obtenus en termes de qualité de service et les ressources consommées pour y parvenir, notamment les coûts de transport.

1. Notions de la performance logistique

Nous allons d'abord expliquer c'est quoi la performance, ensuite parler sur la performance logistique.

1.1. Définitions

Avant d'expliquer la performance logistique, il est nécessaire de comprendre le concept de performance.

1.1.1. Qu'entend-on par la performance

Selon LORINO en 2003 : la performance dans l'entreprise est tout ce qui, et seulement ce qui, contribue à améliorer le couple valeur/coût, c'est-à-dire à améliorer la création nette de la valeur (à contrario, n'est pas forcément performance ce qui contribue à diminuer le coût ou à augmenter la valeur si cela n'améliore pas le solde valeur-coût ou le ratio valeur/coût).³⁹

Selon MARMUS en 1997 : la performance relève des aspects multiples, sans doute convergents, mais qui méritent d'être abordés dans une logistique plus globale que la seule appréciation de la rentabilité pour l'entreprise ainsi plusieurs aspects doivent être envisagés.

- Tout d'abord, selon une dimension stratégique qui fédère les actions entreprises autour de la pérennité.

- Ensuite, sous l'angle de la performance concurrentielle qui consiste à rechercher des solutions au délai d'une unidimensionnalité de la structure.

- Enfin, dans une perspective de performance socio-économique qui raisonne sur la reconfiguration interne des approches organisationnelles et sociales.⁴⁰

³⁹ PILOTER LA PERFORMANCE ORGANISATIONNELLE | Michel Pendaries

⁴⁰ Marums, C. Performance et In Joffre, P. et Simon, Y. (coord.), Encyclopédie de gestion en 1997. P2194

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Selon Cross et Lynch en (1989) : il est possible de considérer le travail comme une référence en l'état. Ces auteurs à travers la pyramide des performances ont apporté une lecture utile dans un déploiement de la mesure de la performance. Pour cela, ils ont combiné le champ opérationnel et le champ stratégique pour illustrer la mise en œuvre d'indicateurs étroitement reliés au plus haut niveau de la structure (vision) jusqu'aux actions quotidiennes développées par l'entreprise (opérations).⁴¹

1.2. L'évaluation de la performance dans la logistique

On parle d'efficience à propos d'une performance définie ou mesurée comme le rapport entre un output et tout ou partie des moyens, encore qualifiés d'inputs ou ressources, mobilisés pour l'obtenir. L'output en question est ce que l'on obtient de l'activité mobilisant ces moyens. Comme cet output est autre chose que ces moyens, on est en présence d'une grandeur dimensionnée.⁴²

Selon Chow et al en (1994), la performance logistique peut être vue comme un sous élément de la notion élargie de performance de la firme ou de l'organisation.

(Chow et al) définissent aussi de la performance logistique à travers l'adjonction d'éléments de nature hard (revenus nets ou chiffres comptables) et soft (taux de satisfaction de la clientèle). En fonction de quoi, celle-ci permet de déterminer un ensemble de dimensions à court et long horizons capables de mesurer l'apport de plusieurs organisations, et de reconnaître les relations de chaque membre au sein d'un SCM.⁴³

Suivant cette définition, Caplice et Sheffi en (1994) mettent à jour les critères d'évaluation d'une performance logistique. La métrique ainsi choisie doit être constituée de huit critères qui sont :⁴⁴

- **Validité** : reflet et contrôle précis des événements et des activités

- **De robustesse** : correctement interprétée par tous les acteurs et répétée à travers le temps, le lieu et les organisations.

- **D'utilité** : apte à faire comprendre et à fournir un guide pour toutes les actions et décisions

⁴¹ OelleMorana, Jésus Gonzalez-Feliu. Thèse doctorat université de lionen 2010 page 3

⁴² Billaudot B.(1995) : « de la productivité globale des facteurs à la productivité globale de répartition », note de travail de l'IREPD, n°39, août, 38p

⁴³ Chowget et al article publier dans le journal dedistribution et logistique management en 1994 p23

⁴⁴ Caplice, C., Sheffi, Y. (A review and evaluation of logistics metrics) the international journal oflogistics Management, en 1994, 5(2), pp.11-28.

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

des entreprises.

-**D'intégration** : de tous les composants et aspects des processus dans et hors de la firme.

-**D'économie** : à retracer aisément et fidèlement les coûts représentatifs.

-**De comptabilité** : avec les systèmes comptables et d'informations détenues par la firme.

-**De niveau de détail** : suffisamment clair et explicite à l'utilisateur.

-**De neutralité comportementale** : en vue de minimiser les actes ou jeux individuels et improductifs.

2. Les critères de base de l'évaluation d'un système de performance

logistique:

L'évaluation de la performance d'un système est une notion complexe qui englobe trois critères d'évaluation fondamentaux : l'efficacité, l'efficience et l'effectivité.

2.1. L'efficacité :

L'efficacité est le degré de satisfaction des clients par rapport aux objectifs visés, exprimé par le rapport entre les résultats obtenus par le système et les moyens utilisés pour les atteindre. C'est le critère le plus pertinent pour évaluer la performance d'un système.

2.2. L'efficience :

L'efficience se mesure par le rapport entre l'effort et les moyens déployés dans les activités d'une part, et l'utilisation effective de ces moyens pour créer de la valeur d'usage d'autre part. En d'autres termes, l'efficience correspond au degré d'atteinte des objectifs fixés avec le minimum de coûts.

2.3. L'effectivité :

C'est le degré d'atteinte des objectifs fixés à moindre coût tout en améliorant la satisfaction et la motivation des membres de l'organisation, le concept d'effectivité est fortement lié à la satisfaction vis-à-vis des résultats obtenus.⁴⁵

⁴⁵ Dominique Estampe (performance de la supply Chain et modèle d'évaluation), Paris 2015 pp22-23

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

3. comment améliorer la performance :

En améliorant la performance globale de la chaîne d'approvisionnement, chaque entreprise peut améliorer sa propre performance (et vice versa), mais seulement si l'entreprise se coordonne efficacement avec ses partenaires. À l'idée de coordination, selon ses propres termes, s'ajoute la logique stratégique des chaînes d'approvisionnement qui créent des relations gagnant-gagnant avec les entreprises partenaires, quitte à compenser les maillons les plus faibles.

En Définitive, la mise en place d'un système de performance traduit implicitement un désir de contrôle et d'amélioration des performances, ce qui s'applique tout aussi bien au contexte de la réingénierie du système considéré qu'à son exploitation.⁴⁶

4. Les différentes méthodes d'évaluation :

Présentation de la méthode ABC/ABM⁴⁷

4.1. La méthode ABC/ABM (Activité bas costing et activité bas management)

Sont deux démarches destinées à présenter des informations pertinentes qui concernent les coûts et les marges. Elle permettent notamment d'améliorer l'utilisation des ressources disponible au sein de l'entreprise en éclairant les choix de sous-traitance, en aidant à la définition de l'organisation des compétence ou en dotant l'entreprise de tableaux de bord orientés vers le pilotage des performances.

4.1.1. La méthode ABC

A été créé en 1980. Elle vise à analyser les coûts et les marges, mais va au-delà du simple calcul des frais de retour. Elle nécessite une connaissance approfondie de l'entreprise.

Le simple de la gestion par activités consiste finalement à obtenir le coût réel d'un produit ou d'un service et, par extension :

- Le coût de revient des composants du produit ou encore de chaque étape de son processus
- Le contrôle budgétaire global et détaillé
- Le suivi des écarts, des dépassements, par activités et par produits
- La simulation de coût de revient pour le lancement de tout nouveau produit

⁴⁶ Dictionnaire de management de projet : Editions AFNOR, 2010, P191

⁴⁷ Mathieu LAURAS, (Méthodes de diagnostic et d'évaluation de performance pour la gestion de chaînes logistiques) p117

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

- Le repérage des étapes à franchir à pour atteindre un cible termes de rentabilité.

4.1.2. La méthode ABC/ABM

Permet une bonne compréhension des processus du système étudié et elle est suggérée comme un bon support pour la comptabilité, par contre, elle est basée principalement sur les coûts qui sont affectés aux différentes activités de l'entreprise et elle nécessite la maîtrise de certaines compétences notamment en management et en gestion de projet.

4.2. Le modèle BSC (Balanced Score Card)

La méthode de carte de pointage équilibrée a été développée par Kaplan et Norton. Il vise des mesures équilibrées pour maintenir la stratégie de l'entreprise. Son principe repose sur quatre axes d'analyse : les clients, les finances, les processus internes, l'innovation et la croissance. Il intègre une dimension humaine à la mesure de la performance. Il est spécifiquement orienté vers la gestion générale et peut être appliqué à partir du niveau stratégique à travers le plan organisationnel. Il vise à établir causalités entre la performance de chaque axe d'analyse.

Le BSC (Balanced Score Card) est un système de mesure de performance. Il permet de déterminer les indicateurs de performance correspondant aux objectifs financiers et de donner grâce à un ensemble limité d'indicateurs, une vue compréhensive de la façon dont les résultats sont obtenus⁴⁸.

4.3. Le modèle SCOR

Le modèle SCOR (Supply Chain Operation Reference) permet d'avoir une vision sur l'ensemble de la chaîne logistique en facilitant la représentation des flux physiques informationnels et financiers allant du fournisseur du fournisseur au client du client d'une entreprise, Il associe à chaque sous processus des niveaux 2 et 3 un ensemble d'indicateurs.

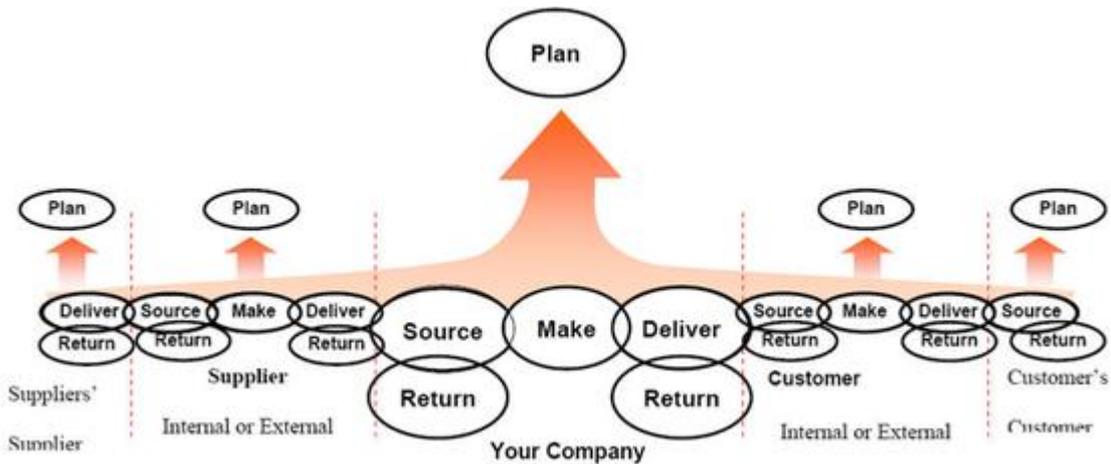
Selon cinq critères de performance : fiabilité, réactivité, flexibilité, coût et niveau des stocks le (SCOR) model introduit environ 200 indicateurs pour les processus Supply Chain. Cependant, cette outil manque de souplesse et ne garantit pas la pertinence des indicateurs choisis⁴⁹

⁴⁸ Kaplan, R.S. Norton, D.P (comment utiliser le tableau de bord prospectif) édition française les éditions d'organisation paris en 2001 p440

⁴⁹ Mathieu LAURAS, (Méthode de diagnostic et évaluation de performance pour la gestion de chaînes logistique), L'institut National polytechnique de Toulouse, Thèse doctorat en France, le 7 juillet 2004 p123.

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Figure 4 : Présentation du Modèle SCOR



Source : supply-chain-sandra-remaud.over-blog.com- Publié le 4 septembre 2010

4.4. La méthode ECOGRAI

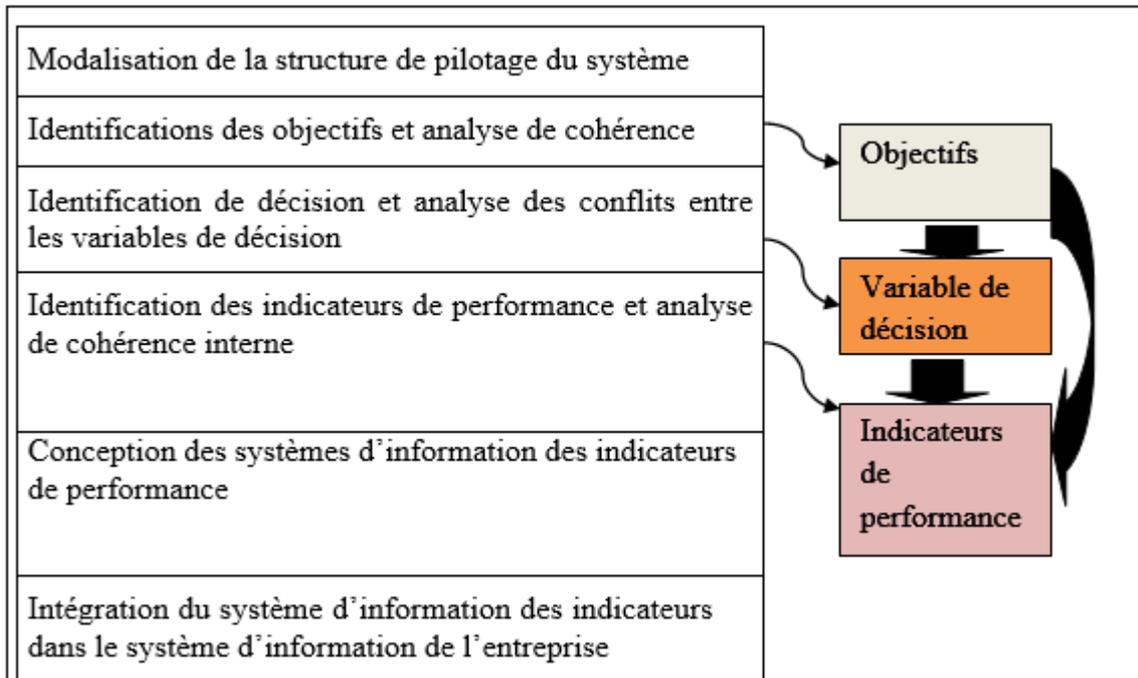
ECOGRAI est une méthode pour recevoir et développer les Systèmes d'Indicateurs de performance (SIP) pour les entreprises industrielles ou de services. Elle a été développée dans le cadre de la modélisation GRAI suite au constat de Kaplan sur l'absence de méthode pour mettre en pratique les concepts de l'approche ABC⁵⁰.

Elle permet de guider la conception et l'implantation des SIP et elle comprend six phases qui sont présentés dans la **figure N°5**

⁵⁰ Bitton, M, « ECOGRAI : méthode de conception et d'implantation de systèmes de mesure de performance pour organisations industrielles ». thèse de doctorat, Université Bordeaux I, p220 septembre 1990

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Figure 5: Les six phases de la méthode ECOGRAI



Source : M LAURAS, op, cit p. 121.

Cette méthode a été utilisée dans plusieurs travaux pour guider la conception et l'implantation d'un SIP. Elle est fondée sur deux étapes principales la conception et l'implantation. Le résultat de la phase de conception est un ensemble cohérent de fiches de spécifications décrivant chaque indicateur de performance (indicateurs, acteurs concernés, objectifs, variables d'actions, etc.) L'implantation et l'exploitation du système d'indicateurs de performance peuvent être supportées par des outils logiciels décisionnels et la phase de conception se fait à l'aide de la méthode GRAI.

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

5. les indicateurs de performance

Il existe de plusieurs définitions des indicateurs de la performance logistique, dont en trouve :
Selon Cerruti et Gattino (1992) : un indicateur de performance est un quantifié qui mesure l'efficacité de toute partie d'un processus ou d'un système par rapport à une norme, un plan ou un déterminé dans le cadre d'une stratégie d'entreprise.⁵¹

Selon Lorino-Philippe (2003) : Un indicateur de performance «est une information devant aider un acteur individuel ou plus généralement collectif, à conduire le cours d'une action vers l'atteinte d'un objectif ou devant lui permettre d'en évaluer le résultat»⁵²

Parmi les outils de performance on trouve :

➤ Le tableau de bord

Selon Philip, Vallin : le tableau de bord logistique est un ensemble d'indicateurs permettant de situer l'activité logistique par rapport à des normes et à des objectifs que l'entreprise s'est fixés.⁵³

C'est trois fonctions principales :

- Fonction de mesure : vérifier que nos stratégies, moyen et autres ressources conviennent bien un cap qui a été fixé pour l'atteinte des objectifs (mesure de l'activité, de l'efficacité des moyens, de productivité, de la rentabilité, de la qualité...)
- Fonction de contrôle : vérifier tout ou long d'un exercice que l'avancement des activités respecte le cahier des charges et temps standards (taux de réalisation)
- Fonction d'alerte : alerter de manière anticipée sur un dysfonctionnement ou un incident (accidents, retards, dépassement des temps standards, des dépassements des coûts, rupture de stock, rupture de moyen ...).

➤ Les conditions pour mesurer la performance logistique

⁵¹ Aicha AMRANI-ZOUGGAR : Impact des contrats d'approvisionnement sur la performance de la chaîne logistique, Modélisation et simulation, ECOLE DOCTORAT DES SCIENCES PHYSIQUES ET DE L'INGÉNIEUR, Université Bordeaux 1, 2009.

⁵² LORINO, Philippe « Méthode et de la performance » 3ème édition, édition d'organisation, Paris, 2003, P130.

⁵³ PHILIP, (Vallin) : la logistique modèle et méthodes du pilotage des flux, 3ème édition, Paris, 2003, P219

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

D'après les travaux de Chow et al. (1994), il existe douze conditions, dont la moitié est les suivantes, pour mesurer la performance logistique:⁵⁴

- **Profitabilité** : L'entreprise doit réaliser des bénéfices pour garantir son bon fonctionnement ;
- **Perte et dommage réduits** : Les pertes et les problèmes liés aux produits doivent être minimisés ;
- **Prix justes en entrée** : Les prix doivent être alignés sur la demande du marché ;
- **Flexibilité** : L'offre de l'entreprise doit s'adapter aux besoins du marché ;
- **Livraison à temps** : Les délais de livraison doivent être respectés ;
- **Disponibilité du produit** : Les produits doivent être disponibles lorsqu'ils sont demandés ;
- **Satisfaction client** : Les clients doivent être satisfaits des produits de l'entreprise pour les fidéliser ;
- **Sécurité et conditions de travail** : Les employés doivent travailler dans des conditions sûres et favorables pour leur motivation et leur productivité ;
- **Croissance des ventes** : Les ventes de l'entreprise doivent augmenter au fil du temps ;
- **Rendement des coûts** : Le prix de vente doit couvrir les coûts de production pour garantir la rentabilité du produit ;
- **Responsabilité sociale** : L'entreprise est responsable de ses employés pendant leur temps de travail ;
- **Conformité aux normes** : Les lois et les normes de conformité établies doivent être respectées.

⁵⁴ Joelle Morana, Jesus « Les indicateurs de performance », Thèse doctorat, Université de Lyon, 2010

CHAPITRE II : LA PERFORMANCE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

Conclusion

En conclusion, il a été observé que la logistique internationale ou nationale remplit les mêmes objectifs, à savoir assurer l'exécution des commandes clients afin de les satisfaire dans les meilleures conditions en termes de coûts et de qualité de service, tout en respectant les délais requis. La performance logistique se mesure par le rapport entre le service fourni au client et les ressources consommées. **Une logistique performante garantit la satisfaction du client tout en optimisant l'utilisation des ressources.**

Dans le prochain chapitre, nous nous efforcerons d'évaluer la performance logistique au sein d'un organisme productif en utilisant certains indicateurs de mesure de performance, afin d'obtenir une vision claire de son efficacité opérationnelle.

Chapitre III :
**Etude de cas sur les exportations de sucre
blanc**

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Introduction

La logistique internationale fait référence à la gestion des flux de marchandises et de matériaux à travers les frontières internationales. Elle implique la coordination de nombreux acteurs, tels que les fournisseurs, les transporteurs, les douanes et les clients, afin d'assurer la livraison efficace des produits à travers le monde.

Les entreprises utilisent la logistique internationale pour réduire les coûts de production et augmenter leur portée géographique en accédant à de nouveaux marchés. Cependant, la logistique internationale peut être complexe et coûteuse en raison des différences dans les réglementations douanières, les barrières linguistiques et culturelles, les infrastructures et les conditions météorologiques. Pour réussir dans la logistique internationale, les entreprises doivent mettre en place des systèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement robustes, développer des relations avec des partenaires fiables et disposer d'une connaissance approfondie des réglementations locales et internationales.

Ce chapitre vise à présenter l'entreprise agroalimentaire CEVITAL et son organisme d'accueil dans la première section.

Ensuite, la deuxième section abordera Les étapes du processus d'exportation adoptée par cette entreprise. La troisième section sera consacrée à L'évaluation d'opérations d'exportations du sucre mise en place par CEVITAL.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Section 1 : présentation de l'entreprise CEVITAL

1.1. Présentation du complexe CEVITAL :

CEVITAL est une entreprise kabyle créée par l'entrepreneur ISSAD REBRAB le 02 mai 1998, avec un capital privé 68,76 milliards de dinars, c'est une société par actions (SPA) dans les actionnaires principaux sont Mr Issad REBRAB et fils (Omar, Malik, Linda, Yacine et Salim), elle est implantée à l'extrême Est du port de BEJAIA, elle est l'un des fleurons de l'industrie agroalimentaire en Algérie qui est constituée de plusieurs unités de production, équipées de la dernière technologie et qui poursuit son développement par divers projets en cours de réalisation. Son expansion et son développement durant les cinq dernières années, fait d'elle un important pourvoyeur d'emplois et de richesses.

CEVITAL Agro-industrie est le plus grand complexe privé en Algérie et le leader en Afrique et dans le bassin méditerranéen dans l'industrie du sucre et l'huile végétale. Elle exporte ses produits dans plusieurs pays, notamment en Europe, Numidie, au Moyen Orient et en Afrique de l'Ouest

1.1.1. Création et évolution de Cevital

Elle a été créée en Mai 1998 avec un capital social de 68,760 milliards de DA, elle se situe dans le nouveau quai de port de BEJAIA et s'étend sur une superficie de 76 156M² Les dates marquantes de son évolution sont :⁵⁵

- **1999** : entrée en production de la raffinerie d'huile de 570000 T/An et lancement de la première marque d'huile de table de haute qualité, 100% tournesol « FLEURIAL ».
- **2001** : entrée en production de la margarinerie de 180000 T/An et lancement de la première marque de margarine de table « FLEURIAL ».
- **2003** : entrée en production de la raffinerie de sucre (650000 T/An de sucre blanc et 25000 T/An de sucre liquide). Lancement de la margarine de feuilletage « LA PARISIENNE » pour les boulangeries pâtisseries.
- **2005** : lancement de trois nouveaux projets dont deux sur le site LAARBA (verre plat, fabrication industrielle de produit manufacturé en béton) ; et l'acquisition des eaux minérales de LALLA KHEDIDJA (ex ETK) sise à l'est de la wilaya de Tizi-Ouzou. Aujourd'hui connu sous la bannière de CEVITAL et plus précisément sous l'appellation Cevital Lalla Khadija.

⁵⁵ Document interne de l'entreprise CEVITAL, 2019

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

- **2007** : l'acquisition de la conserverie d'EL Ksour (ex COJEK) sise à 30KM du chef-lieu de la wilaya de Bejaia.
- **2023** : Mise en service du complexe de trituration des graines oléagineuses Doté d'une capacité installée de trituration de l'ordre de 22.000 tonnes/jour de graines oléagineuses, dont 11.000 tonnes de Soja, 6.000 tonnes de tournesol, et 5.000 tonnes de Colza, le complexe entend en produire respectivement ainsi, 6.820 tonnes d'huiles végétales, dont 2.090 tonnes tirées de la trituration du soja, 2.640 du tournesol et 2.120 tonnes de colza.

En plus de ces importantes stations du développement de Cevital, l'entreprise a traversé d'autres étapes au fil du temps, notamment à travers la diversification de son portefeuille d'investissement, soit via la création de nouvelles sociétés, soit via le rachat d'entreprises déjà existantes. Le Groupe s'est développé via des investissements, autour de l'idée forte de bâtir un ensemble économique porté par 18 000 collaborateurs, dont 15 000 en Algérie. Grâce à sa diversification, plus de 15 000 emplois ont été créés pour l'année 2010.

1.1.2. La situation géographique de Cevital

Le complexe Cevital est implanté au niveau du quai du port de Bejaia, à 3 km sud-ouest de la ville, à proximité de RN° 26. Cette situation géographique de l'entreprise lui profite bien, étant donné qu'elle lui confère l'avantage de la proximité économique. En effet, elle se situe à proximité du port et de l'aéroport de Bejaia. Elle occupe une place stratégique qui lui permet de faciliter les relations avec son environnement extérieur. La répartition géographique de ses sites de production est donnée comme suit :

- **A BEJAIA** A proximité du port, Cevital fait la construction de quatre installations : une raffinerie d'huile, une margarinerie, une raffinerie de sucre et des silos portuaires et le complexe de trituration des graines oléagineuses.
- **A EL KSEUR** Une unité de production de jus de fruits COJEK a été mise en exploitation en 1978 sous l'égide de SOGEDIA puis reprise, après restructuration, par ENAJUC en 1982. Elle a été acquise par Cevital auprès de l'entreprise UNAJUC, par cession d'actifs au mois de novembre 2006. Sa capacité de production est de 14 400 tonnes/ans. Le plan de développement de cette unité est porté à 150 000/ans en 2010
- **A Tizi-Ouzou** A AGOUNI GEGHRANE, au cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètres, l'unité d'eau LALLA KHEDIDJA a été inaugurée en juin 2007 ce secteur pour renforcer sa position.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

1.2. Les principaux produits de Cevital

Lancé en mai 1998, le complexe Cevital a débuté son activité par le conditionnement de l'huile en décembre 1998, puis les travaux de génie civile de la raffinerie ont débuté. Cette dernière est devenue fonctionnelle en août 1999, l'ensemble des activités de Cevital sont concentrées sur la production et la commercialisation des huiles végétales, de margarine et de sucre. Le complexe agro-alimentaire est composé de six principales unités de production :

➤ Les huiles végétales

Les huiles de table

On distingue trois types ; FLEURIAL à 100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, B, E), ainsi que ELIO et FRIDOR qui sont des huiles à 100% végétales sans cholestérol et contiennent de la vitamine E. Elles sont issues essentiellement de la graine de tournesol, soja et de palme, conditionnées dans des bouteilles de diverses contenances allant de (1 à 5 litres), après qu'elles aient subi plusieurs étapes de raffinage et d'analyse. Cette activité dispose d'une Capacité de production : 570 000 tonnes/an et une part du marché national de 70%. Ces produits sont Exportés vers les pays Maghreb et le Moyen-Orient et occasionnellement vers l'Europe.

➤ Margarinerie et graisses végétale

Cevital produit une gamme variée de margarine riche en vitamines A, D, E. Certaines margarines sont destinées à la consommation directe telle que MATINA, RANIA et FLEURIAL, d'autres sont spécialement produites et destinées à la pâtisserie moderne ou traditionnelle, telles que la parisienne et MEDINA « SMEN ». Sa capacité de production est évaluée à 180.000 tonnes/an et sa part du marché national est de 30% sachant qu'une partie de cette production est exportée vers l'Europe, le Maghreb et le moyen orient.

➤ Sucre blanc

Il est issu du raffinage du sucre roux de canne riche en saccharose. Le sucre raffiné est conditionné sous plusieurs formats : 1Kg, 2Kg, 5Kg, DOYPACK (sachet verseur), sucre en morceaux, 50 KG et BIG BAGS1000 kg ainsi qu'en vrac avec des Jumbo bag. Entrée en production le deuxième semestre 2009. La capacité de production est de 650 000 tonnes/an avec extension à 1800 000tonnes/an, ce qui lui a conféré 85% de parts du marché national tout en exportant exporte 350 000 tonnes/an dès 2009 et elle atteint 2000000tonnes /an en 2018.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

➤ Sucre liquide

Cevital produit aussi du sucre liquide pour les besoins de l'industrie agroalimentaire et plus précisément pour les producteurs des boissons gazeuses. La capacité de production de la matière sèche est 219 000 tonnes/an alors que le sucre liquide 326 856 tonnes/an et la capacité d'exportation de 25 000 tonnes/an en prospection. La part de marché national est de 80%.

➤ Silos portuaires

Le complexe Cevital Food dispose d'une capacité maximale 182 000 tonnes et d'un terminal de déchargement portuaire de 2000 T par heure. La capacité de stockage actuelle est de 120 000T en 24 silos verticaux et de 50 000 T en silo horizontal. Ainsi un projet d'extension est en cours de réalisation. Part de marché national est 44%.

➤ Boissons (eau minérale, jus de fruits, sodas)

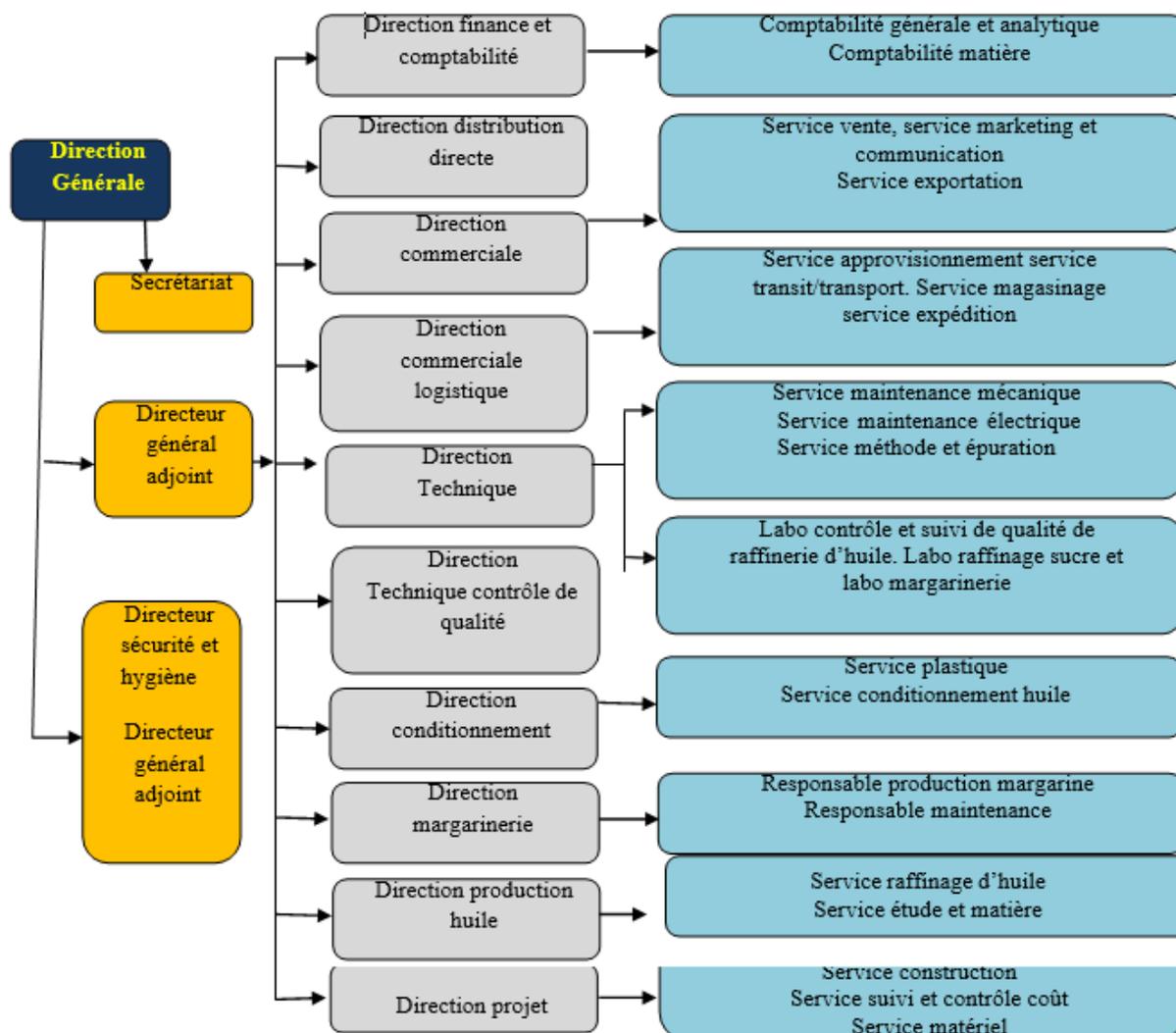
L'entreprise a lancé la gamme d'eau minérale « Lalla Khadija » de jus et de boissons gazeuses avec une capacité de production de 3000 000 bouteilles par jour, la part de marché national est de 85 % pour Jus de fruits et l'eau minérale.

1.3 Organigramme de CEVITAL

La structure organisationnelle du complexe repose sur un modèle hiérarchique fonctionnel. Elle est représentée par l'organigramme de la figure suivante:

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Figure 6 : L'organigramme de l'entreprise Cevital



Source: fourni par l'organisme d'accueil l'entreprise CEVITAL

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

1.4. La direction export et la direction logistique de Cevital

Nous nous limitons à ces deux directions car notre stage a été effectué à leur niveau, la structure organisationnelle complète de l'organisme est donné dans

1.4.1. La direction export (Transit)

C'est une direction gérée par une équipe spécialisée comprenant essentiellement neuf cadre en continuelle coordination et en parfaite communication pour une meilleure efficacité, il s'agit de :

- **Chef département export :**

Il contribue à développer les ventes du sucre de l'entreprise Cevital à l'étranger. Il a en charge une équipe de commerciaux export qu'il forme et manage. Responsable des dossiers du début à la fin (du premier contrat à la livraison finale des produits), il analyse les besoins des clients, leur fait des propositions commerciales, négocie les contrats et traite les commandes et programme les expéditions.

- **Chef service fret :**

Il organise et gère le stockage et la prise en charge physique des marchandises en magasin de leur arrivée à leur départ. Poste en horaire décalé et l'agent de fret travaille dans les magasins situés en zone de fret.

- **Chef service back-office :**

Le métier du responsable back-office consiste à contrôler les flux, s'occupe de faire le connaissement (bill of lading), le certificat d'origine et le booking.

- **Approvisionneur :**

Son rôle est l'obtention d'une autorisation en douane et police afin de mettre les conteneurs à bord du bateau, ainsi le suivi du tableau de bord export et la coordination de la mise à quai.

- **Chef Service Facturation :**

Est le responsable du règlement de tous les frais d'exportation, établit les bons de livraison sur le SAGE et le suivi des attestations de rapatriement.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

- **Chef service de quai :**

A pour rôle principal la mise à quai, coordonner le scellement et déposer des autorisations en douane et police.

- **Agents transit :**

Son rôle est le scellement et la mise à quai. Ils reçoivent la liste des conteneurs puis s'occupe de l'opération de scellement en coordination avec la liste afin de les enregistrer dans le connaissance.

- **Agent de liaison :**

S'occupes du suivi de la mise à disposition au niveau des parcs à conteneurs.

- **Agent relex :**

Prépare et effectue la distribution de tous les courriers dans l'entreprise, distribue les factures, récupère les B/L (Bill of Lading). Il a aussi pour mission de déposer des chèques auprès des banques et des armateurs.

1.4.2. La direction logistique de Cevital

La direction logistique a été créée en janvier 2003, elle est considérée comme le pilier de l'entreprise car elle joue le rôle de support pour les autres directions, en leurs fournissant les ressources matérielles, financières et d'information nécessaire. Elle se divise en trois services

- **Service approvisionnement**

Sa mission est d'assurer l'approvisionnement en matières premières ; il constitue également un soutien logistique et technique pour les autres structures puisqu'il les approvisionne en matière de fournitures de bureau et d'équipement.

- **Service magasinage**

Il s'occupe du stockage et du magasinage des produits consommables et fournitures ainsi que des matières premières.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

- **Service expéditions**

Il est chargé de :

- L'expédition des huiles, de la margarine, du sucre et prochainement des céréales ;
- La gestion des fichiers ;
- L'établissement des bons de consignment ;
- La restitution des palettes ;
- L'achat de nouvelles palettes et intercalaires.

La direction logistique de l'usine Cevital agroalimentaire comprend plusieurs départements, y compris celui du transport, la plateforme (centre d'activité logistique de l'usine) et celui de la planification. La coordination entre ces différents départements est essentielle pour le bon déroulement des opérations logistiques. Cevital a mis en place cette organisation afin d'assurer que la direction logistique puisse pleinement remplir ses fonctions, notamment :

- ✓ Suivre les relations avec les administrations, organismes et sociétés.
- ✓ Veiller à la bonne application des règles de sécurité ;
- ✓ Veiller à la bonne image de marque de l'entreprise ;
- ✓ Elaborer les objectifs et programme de travail, budgets et bilans ;
- ✓ Veiller à la discipline du personnel ;
- ✓ Elaborer et mettre en œuvre le plan de formation, de perfectionnement et de promotion du personnel ;
- ✓ Gérer et contrôler l'ensemble des activités relevant de la fonction logistique ;
- ✓ Evaluer en permanence les performances et la qualité ;
- ✓ Elaborer les procédures de gestion et normes de travail ;

En pratique, la filiale a atteint son premier objectif en répondant aux demandes du marché local en matière de production de sucre blanc. Cevital bénéficie d'un statut, d'une image de marque et d'une réputation considérables à la fois au niveau national et international.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Section 02 : Les étapes du processus d'exportation au sein de Cevital

Le processus d'exportation des produits est une démarche primordiale pour le développement d'une entreprise. La transformation des produits destinés à l'exportation occupe revêt une importance particulière relativement au contexte international, à savoir des cultures, des normes, des mesures juridiques et des circonstances économiques différentes. Dans cette section, nous définissons pratiquement les étapes d'exportation du sucre blanc par Cevital vers la France.

2.1. Présentation de la démarche d'exportation

Pour exporter durablement et éviter les erreurs coûteuses, l'entreprise Cevital, avant tout, élabore une démarche cohérente à l'exportation, Une fois que le complexe Cevital a défini la stratégie à l'export et les études préalables réalisées, l'entreprise entamera la prospection des marchés, pour réussir l'exportation et garantir une implantation durable sur les marchés, l'entreprise doit repérer les marchés d'exportation cibles et estimer aussi précisément le potentiel d'exportation possible de ses produits sur ces marchés

2.1.1. Les études des marchés internationaux par Cevital

L'étude de marché est l'une des principales préliminaires. Elle permet à l'entreprise de déterminer quels marchés étrangers présentent le meilleur potentiel pour un produit particulier. Cevital quand elle s'est lancée dans l'exportation, elle a visé un petit nombre de marchés étrangers en tenant compte de l'environnement démographique et physique, politico légal, économique et socioculturel ainsi que l'accessibilité du marché et le potentiel du produit.

La réalisation des études de marché au sein de l'entreprise Cevital est effectuée par le chargé des exportations qui se déplace dans le marché cible afin de collecter des informations plus précises et de garantir leurs fiabilités. Ses dernières sont axées notamment sur la réglementation en vigueur, la demande du marché concernant les produits offerts par l'entreprise, les concurrents, les prix pratiqués, les habitudes des consommateurs... etc.

Ces études du marché permettent au chargé d'exportation d'établir une stratégie de prix à l'exportation et qui consiste notamment en la détermination des prix de pénétration du marché

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

2.1.2. Les modes de prospection utilisés par Cevital

Dans sa démarche de prospection des marchés étrangers, l'entreprise Cevital a recours à différents modes de prospection tels que :

- La participation à différentes manifestations commerciales notamment foires et salons internationaux;
- Les missions de prospection effectuées, par le chargé des exportations, sur les marchés étrangers ;
- L'invitation des clients à forts potentiels dans le but de leur faire découvrir l'entreprise et sa gamme de produits ;
- La prospection sur Internet : Cevital a recours aux nouvelles technologies d'information et de communication

Ce travail de prospection permet également à l'entreprise de fixer le mode de présences et de commercialisation de ses produits sur les marchés étrangères. Ce mode est fonction du client et du pays de destination. Cevital exporte ses produits soit via des importateurs/distributeurs qui importent les produits de l'entreprise en tant que produits finis et se chargent de leurs commercialisations sous la marque « Cevital», ou bien, à des entreprises industrielles qui les utilisent en tant que matières premières dans leur processus de fabrication comme Ferrero rochet

2.1.3. Les risques liés à l'exportation et leur couverture

En vus d'être vigilante dans le choix de ses clients étrangers, l'entreprise Cevital a recours à une technique de paiement sécurisante qui est la lettre de crédit irrévocable et confirmée dans ses transactions commerciales internationales. Ce qui induit que l'entreprise est confrontée très rare aux différents risques, le principal risque que l'entreprise rencontre lors de son activité c'est le risque pays.

2.1.4 Les étapes de l'opération d'exportation du sucre

Les étapes de l'opération d'exportation de l'entreprise CEVITAL se résument dans le tableau suivant :

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Tableau 3 : Les étapes de l'opération d'exportation de l'entreprise CEVITAL

Les étapes du processus d'exportation	Direction et structures concernées	Opération à effectuer
Négociation et conclusion des contrats de vente	Entreprise SKOR international	-Calcul de la cotation -Etablissements de la facture Pro Forma avec date de validité de 10 jours -négociation et conclusion de contrat de vente
Réception du contrat et envoi de la notice	Service commodité d'Alger	-Réception du contrat de vente - Transmission de la notice à toutes les partie intervenantes (logistique export, transite, labo, expédition...) de Bejaia
Ouverture d'une L/C par le client	La direction finance et comptabilité	-Envoi de la lettre de crédit à la direction commerciale -Domiciliation de la facture définitive transmis par la direction commerciale
	La direction commerciale	-Vérification et confirmation des conditions mentionnées sur la L/C conformément au contrat et/ou à la facture pro forma -Vérification de la liste des documents exigés par le client -S'assurer que les termes sont respectés -Établissement et envoi la notice pour le département export -Lancement de l'opération auprès de toutes les directions concernées.
	La direction logistique export et transit	-Etablissement d'un programme prévisionnel selon les notices et les sorties des navires -Demande de réservation des camions et des conteneurs vides
Préparation de la production	La direction marketing	-Etablissement des maquettes relatives aux étiquettes exigées par le client et les soumettre à la direction concernée pour l'impression
	Raffinerie de sucre	-Commande des emballages et étiquettes, en considérant les spécifications exigées par le client -Lancement de la production - Respecter les délais engagés

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Suivi la qualité	Laboratoire raffinerie de sucre	-Contrôle de la conformité des normes physicochimiques relatives aux fiches techniques; -Établissement des certificats demandés par le client, à savoir: certificat d'analyse, de santé, phytosanitaire, de qualité et d'emballage
Préparation de l'expédition	Logistique plateforme transit expédition	« Booking liste » -Rapprochement des conteneurs vide vers la plateforme, avec l'aval de la douane -Inspection et contrôle -Nettoyage et habillage -superviser l'opération d'emportage -Scellement des conteneurs, en présence d'un douanier -Etablissement des autorisations (police, douane...) -respecter les délais d'emportage
Expédition de la marchandise	Logistique transite export	Assurer le suivi des opérations transit auprès des institutions douanières et maritimes -procède à la déclaration d'exportation sur un système d'information et de gestion -Remettre l'ensemble des documents transit au département export (D11, certificat d'origine, packing list...) - mise à quai et chargement des conteneurs par l'agent de quai -Récupération des Bill of Lading
Rapatriement des fonds	Le département export	-Remise des documents à la direction des finances et comptabilités conformément à la L/C
	Direction des finances et comptabilités	-Confirmation du transfert des fonds - transmission au département au département export Bejaia et à la direction transit

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de CEVITAL

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

2.2. Etude d'une opération d'exportation du sucre blanc vers la France

Nous présenterons les étapes d'une opération d'exportation d'un cas réel, les étapes effectuées par la société CEVITAL lors de l'expédition du sucre blanc 346Tau pour le compte de SKOR Internationale SA Genève vers la France le 4 avril 2022 L'intermédiation de l'entreprise CEVITAL se fait par l'intervention des traders, Les traders font un travail de veille, en suivant les cours de bourse quotidiennement est de faire des expéditions de prospection afin de savoir l'offre, dans chaque pays. CEVITAL passe par les traders à cause de manque d'informations sur les clients. Ils commandent des quantités importantes, quand à CEVITAL, préfère exporter ses produits aux traders, que d'exporter à des clients finaux qui exigent des petites quantités. Aussi, ils évitent le risque de non-paiement.

2.2.1 L'étape de la négociation et prise de commande

C'est la première étape, le contact du représentant CEVITAL au niveau de l'entreprise avec le client final pour négocier le contrat de vente et déterminer les termes du contrat. Le contrat de vente est transmis à Alger pour véhiculer les instructions de l'unité de production dans les différentes directions situées à Bejaïa pour la livraison du produit et la facture commerciale.

2.2.2 La facture commerciale

C'est une confirmation de la commande d'exportation. Muni de cette facture, l'exportateur déclare au niveau des douanes algériennes afin d'obtenir l'autorisation d'expédition. (Annexe N° 1).

2.2.3 L'ouverture de la lettre de crédit par le client

La banque émettrice émet la lettre de crédit et remplit la facture pro-forma. SKOR International reçoit le Swift de la banque émettrice, qui sera envoyé par e-mail à la banque notificatrice, qui doit vérifier et confirmer que les conditions mentionnées sur la lettre de crédit sont conformes au contrat et à la facture pro-forma. Ce dernier avisera CEVITAL SWIFT de son arrivée. Dès que ce dernier recevra SWIFT, il autorisera la production de la quantité demandée, soit 346,50T.

2.2.4 La notice d'expédition

Le service Commodité à Alger enregistre la commande de son client et la transforme en un document appelé "notice d'expédition". Cette notice est envoyée par courrier électronique au service export de Bejaia ainsi qu'à tous les autres services impliqués dans cette opération. Le document déclencheur de l'opération d'exportation est le numéro SCWS20025/35 daté du 4/01/2022. Tous les détails de l'expédition sont consignés dans cette notice. (Annexe N°2).

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

À savoir :

- **Le nom et l'adresse de l'acheteur** : Nom : ANTEI International, Adresse : 24 RUE DE CAROUGE 1205 GENEVE – SUISSE.
- **La qualité du produit** : le client à passé une commande de sucre blanc dont les spécifications sont Minimum 99.8 polarization, maximum 45 Icumsa, maximum 0.04 ashes, maximum 0.06 moisture.
- **La quantité et le type de conditionnement** : le client à passé une commande de 346.50T de sucre blanc dans des big bags de type 1.1MT.
- **Les conteneurs de l'armateur** : le nombre de conteneur (40') utilisé est de 15 TCS, la compagnie maritime choisie est CMA.
- **L'incoterm utilisé** : la vente se fera en CFR, CEVITAL va s'acquitter des droits de douane et taxe à l'export et le client ANTEI INTERNATIONAL va s'acquitter des droits de taxe à l'import.
- **Le mode de paiement** : le transfert libre payable à l'avance et la lettre de crédit.
- **La liste des documents contractuels demandés par le client** : les documents sont B/L « bill of lading » (annexe N°3), ou le connaissement, certificat d'origine (Annexe N°4), certificat sanitaire, certificat de santé, certificat d'analyse, certificat auprès de la société de la surveillance SGS, liste de colisage (Annexe N°5).

2.2.5 La mise à disposition des conteneurs vide (booking)

Pour réserver des conteneurs destinés à l'entreprise CEVITAL, une demande est soumise aux services des douanes algériens. Une fois la commande arrivée, le service export entre en contact avec les compagnies maritimes pour conclure un contrat d'affrètement. Pour mettre à disposition les conteneurs vides, le chef du service Back-offices utilise le site de réservation pour fournir des informations telles que le numéro, le volume, le prix, le nombre, la destination et le temps de transit des conteneurs choisis à la compagnie maritime sélectionnée, ainsi que la durée de l'expédition. Un bon de mise à disposition des conteneurs vides est ensuite signé afin de déplacer les conteneurs choisis vers la plate-forme et de les trier selon un ordre adéquat pour une meilleure organisation.

2.2.6. La préparation des conteneurs

Une fois les TCs réservés, le service chargement et manutention se charge du nettoyage et de l'habillage de l'intérieur des TCs pour protéger les sacs du sucre. (Annexe N°6)

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

2.2.7. L'emportage et scellement

Une fois que les conteneurs ont été préparés, la plate-forme logistique fournit au service export la liste des conteneurs, y compris leur numéro, leur quantité et leurs références. Avant de charger un conteneur vide, celui-ci doit être vérifié par la société de surveillance et un agent des douanes algériennes pour leur mise en place. La douane scelle ensuite les conteneurs et chaque scellé est numéroté en correspondance avec le numéro du conteneur. La société de surveillance SGS place un autre scellé sur les conteneurs. (Annexe N°7).

2.2.8 La mise à quai

L'autorisation des douanes algériennes est nécessaire pour obtenir un bon de mise à quai. Ce document, qui contient le nom de l'expéditeur, le nom de la compagnie maritime (MSCA) et le pays de destination, est accompagné d'une liste de numéros de série des conteneurs. Le chargeur doit signer une déclaration confirmant ces informations et la remettre à la société avant toute livraison de marchandises sur le quai. (Annexe N°8).

2.2.9. Les formalités douanières

À la fin de toutes les opérations, CEVITAL procède au dédouanement, elle doit effectuer plusieurs démarche, pour quelle puissent livrer au lieux convenus dans le contrat :

- Dépôt de la demande d'emportage et de scellement des conteneurs chez la direction des douanes ;
- La préparation d'un dossier pour la déclaration en douane, comportant :

-La facture domiciliée ;

-Une liste de colisage;

-La note de poids VGM ; (Annexe N°9)

-Le connaissement ;

-Le certificat d'analyse ;

-Le certificat d'origine ;

- une déclaration d'exportation définitive 1100 dites « la D11 » sur le système d'information de gestion automatisé de douane SIGAD établie par le déclarant en douane. (Annexe N°10)

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

- Après avoir signé l'engagement de rapatriement des fonds de la facture en question, par la banque domiciliataire, c'est le service d'inspection principale aux secteurs (IPS) qui donne l'autorisation de déposer le dossier.
- Un agent de la brigade commerciale (en douane) récupère le dossier auprès d'Inspection principale des Opérations commerciales (IPOC), introduit la demande d'emportage et de scellement dans le dossier en question et sous instruction du chef de la brigade commerciale.
- le circuit douanier, c'est une procédure de contrôle et de vérification avant de valider l'opération de dédouanement qui est désigné par le service de recevabilité ; dont il existe trois circuit sont présenter comme suite :
 - **circuit vert** : ne sont pas soumise à un contrôle immédiat ni physique ni documentaire lors de l'enlèvement de la marchandise; ce circuit est démontrer par rapport à la nature de la marchandise,
 - **circuit rouge** : contrôle documentaire,
 - **circuit orange** : contrôle physique obligatoire plus le contrôle documentaire,

Après avoir reçu la lettre validée par l'agent de douane (vues, empotées et scellées, nombre de TCs avec le nombre des scellés), l'inspecteur vérificateur (IPCOC) procède à la liquidation du dossier sur le système SIGAD, afin que le déclarant puisse récupérer le bon à enlever, pour entamer les opérations de chargement des marchandises à bord du navire dans le cas du transport maritime.

2.2.10. L'embarquement des conteneurs

Après l'arrivée du navire au quai, l'agent de l'armateur doit formaliser une autorisation d'embarquement et la transmettre à l'agent de service de la BMT ainsi qu'au commandant de bord, au moins 48 heures avant la date d'arrivée prévue du navire. Cette autorisation est requise pour permettre le chargement des conteneurs à bord du navire.

2.2.11. Le paiement

CEVITAL utilise le crédit documentaire (Credoc) pour les transactions commerciales internationales, car il s'agit d'une méthode fiable et sécurisée. Cette approche permet à l'entreprise de se protéger contre le risque de non-paiement et offre également l'avantage d'être rapide.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

2.2.12. Le rapatriement des fonds

Après que le consignataire du navire a signé le connaissement pour la livraison de la marchandise au transporteur, la DFC (Direction de Finance et Comptabilité) confirme le transfert de fonds pour le service de transit ainsi que pour la direction commerciale. (Annexe N°11)

3. Les documents demandés par le client

Quelques documents exigés par l'importateur :

3.1. La facture commerciale

La facture contient diverses informations telles que le numéro d'expédition, la date d'embarquement, la compagnie maritime et l'adresse de livraison. Elle décrit également la marchandise, spécifie le type de paiement, le prix unitaire, l'incoterm et la quantité, entre autres détails.

3.2. La déclaration en détail

Consiste à déterminer l'exportateur, l'importateur, le prix, l'adresse, les quantités, l'incoterm et la valeur. (Annexe N°10).

3.3. Certificat d'origine

Le certificat d'origine est utilisé pour identifier les produits d'origine algérienne lors de l'exportation, et le transitaire de CEVITAL le présente aux autorités douanières lors de l'exportation de sucre. Ce certificat est accompagné d'une déclaration sur l'honneur qui certifie le taux d'intégration du produit, permettant ainsi à l'entreprise de bénéficier d'avantages tarifaires dans le cas de l'Union européenne. (Annexe N°4) (Annexe N°12).

3.4. Le connaissement ou (Bill of Lading) B/L

Le connaissement est un document important qui sert de "passeport" pour les marchandises transportées à bord d'un navire. Il permet au commandant de bord de prouver la nature des marchandises transportées auprès des douanes du pays importateur. Le connaissement est un lien contractuel entre la compagnie maritime et l'exportateur. (Annexe N°3)

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Section 03 : L'évaluation d'opérations d'exportations du sucre Au niveau de CEVITAL

Dans cette section, nous allons tenter de comprendre l'activité d'exportation de Cevital en étudiant l'évolution des volumes exportés pendant ces dernières années. Nous examinerons également les caractéristiques du mode de transport maritime sélectionné par l'entreprise, ainsi que ses décisions stratégiques à l'échelle internationale.

3.1. Evolution de la structure export au sein de Cevital

3.1.1. L'évolution des ventes globales de Cevital



Source : Document interne Cevital.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

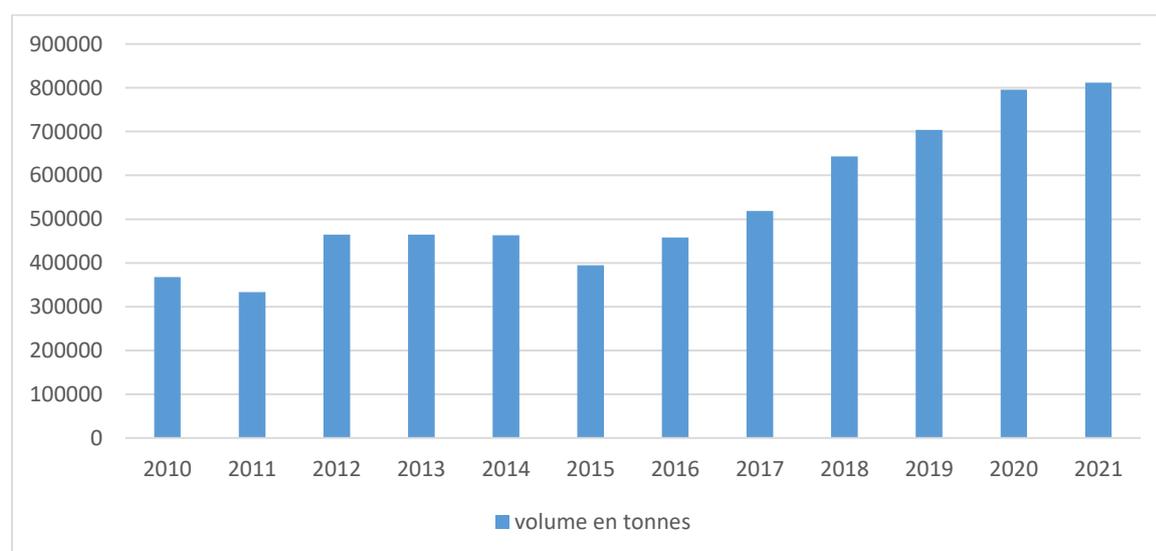
Les exportateurs les plus performants dans le secteur agroalimentaire sont ceux qui parviennent à maîtriser de manière efficace et optimale les coûts et les charges, tout en offrant le meilleur rapport qualité-prix. L'analyse de l'évolution des exportations de l'entité accueillante a été effectuée en termes de quantité et de chiffre d'affaires, couvrant la période allant de 2019 au premier trimestre de 2022.

Tableau 4: Evolution des ventes de sucre blanc de Cevital (volumes en tonnes)

Année			2018	2019	2020	2021
Sucre	Blanc	Pré-élingué (Sac)	226 791	249 900	337 850	431 968,00
		Conteneurs	320 528	376 319	424 314	379 833,76
		Camions	95 730	78 070	33 585	-
Total général			643048	704289	795749	811 801

Source : Réalisé à partir des données de CEVITAL

Figure 7: Evolution des ventes de Cevital de 2010 jusqu'à 2022 (volumes en tonnes)



Source : Réalisé à partir des données de CEVITAL

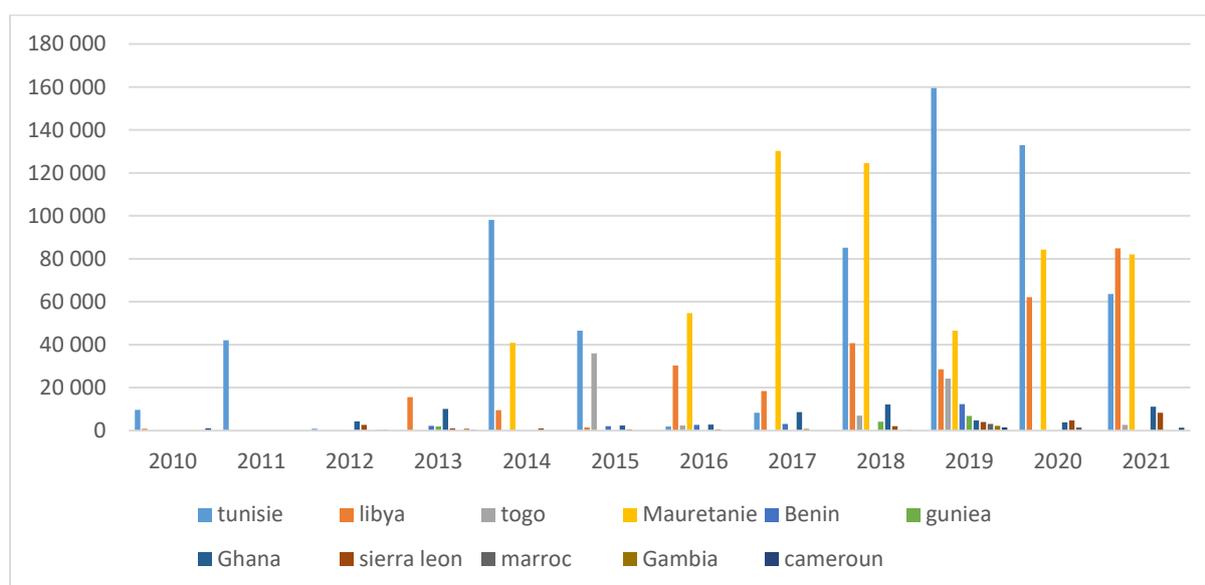
CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

D'après la figure 6, on peut constater une augmentation constante des exportations de sucre blanc de CEVITAL depuis 2016. En 2016, les exportations ont atteint 458393 tonnes, puis ont augmenté à 518416 tonnes en 2017, à 643048 tonnes en 2018, cette augmentation continu jusqu'à atteindre 811801 tonnes en 2021. Néanmoins Cela montre une croissance significative des exportations de sucre blanc pour CEVITAL au cours des dernières années (2010-2021). Il est important de noter que cette augmentation est due à l'efficacité de la logistique internationale de l'entreprise, ainsi qu'à la demande croissante de sucre blanc sur les marchés internationaux.

3.1.2. L'évolution des ventes globales de Cevital selon différents destination

L'étude sera focalisée sur la répartition du sucre blanc exporté à travers différentes régions du monde, (Europe, Asie, Afrique), en quantités exportées par pays et par continent

Figure 8 : Evolution des quantités exportées en Afrique (volumes en tonnes)



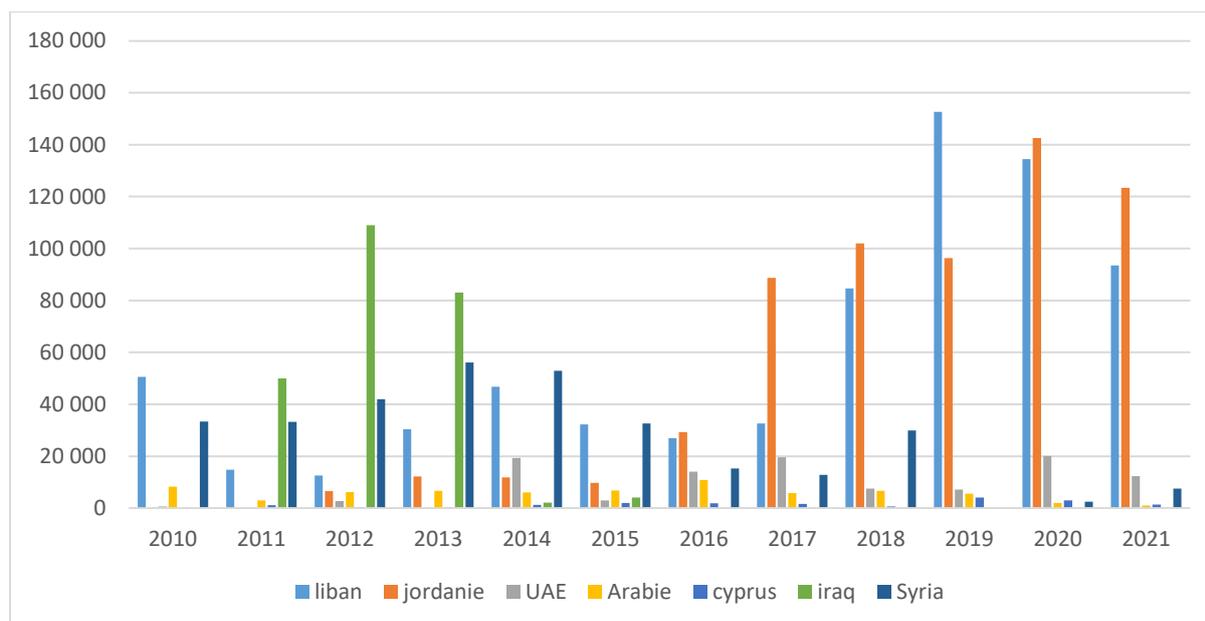
Source : Réalisé à partir des données de CEVITAL

On constate que la plus grande partie de la part d'exportation est représentée par la Tunisie avec **159573 tonnes en 2019**, ce graphique met en évidence une variation importante des quantités exportées d'une année à l'autre, avec des augmentations marquées en **2011, 2014, 2018 et 2019**, suivies de diminutions en **2012, 2013, 2015, 2016, 2020 et 2021**, en deuxième position c'est la Maurétanie avec **130 150 Tonnes en 2017**, En 2013, Cevital a exporté 125 tonnes de sucre vers la Maurétanie. En 2014, ce chiffre a considérablement augmenté pour atteindre 40 800 tonnes. En 2015, il n'y a pas eu d'exportation de sucre vers la Maurétanie cette année. En 2016, la quantité exportée a augmenté pour atteindre 54 600 tonnes. En 2017, il y a eu une forte

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

augmentation pour atteindre 130 150 tonnes. En 2018, la quantité exportée a légèrement diminué pour s'établir à 124 491 tonnes. En 2019, il y a eu une diminution marquée pour atteindre 46 500 tonnes. En 2020, la quantité exportée a de nouveau augmenté pour atteindre 84 250 tonnes. En 2021, la quantité exportée est restée stable à 82 000 tonnes, pas grand-chose pour les autre pays comme le Maroc et la Gambie le total des tonnes exporté ne dépassent pas 5000 tonne

Figure 9: Evolution des quantités exportées en L'Asie/ Moyen Orient (volumes en tonnes)



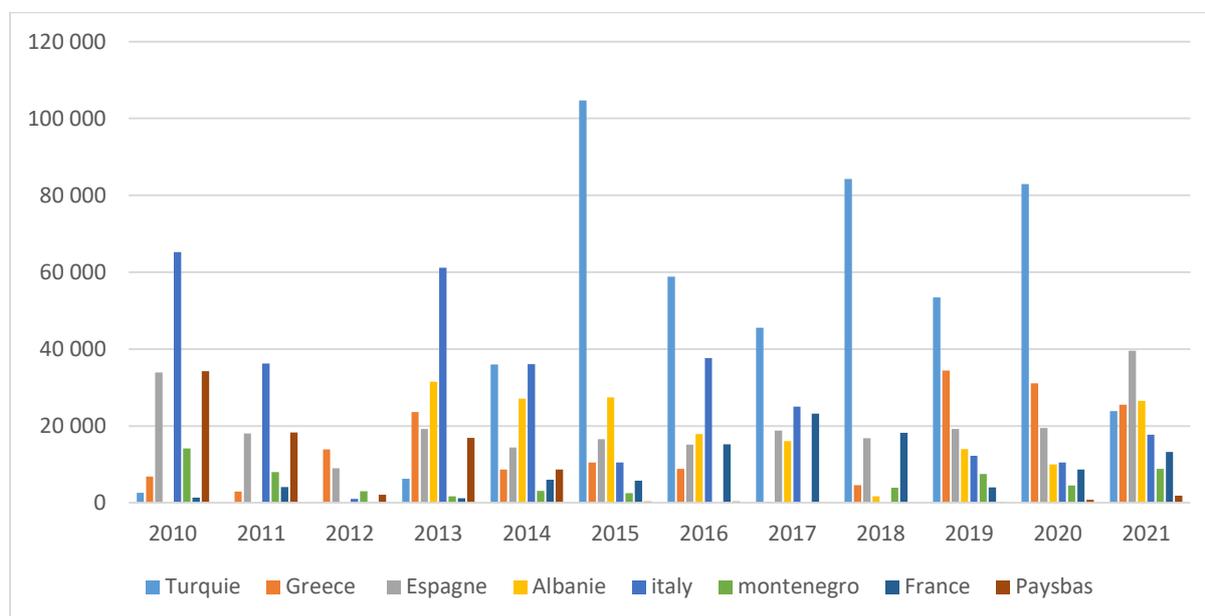
Source : Réalisé à partir des données de CEVITAL

En deuxième position, on retrouve l'Asie ou la plus grande part est consacrée aux pays du Moyen Orient comme le Liban avec **152614 tonnes en 2019**, le liban depuis 2010 représente en moyen 10% des exportations global de Cevital, ce graphique met en évidence une variation significative du volume de sucre exporté par Cevital vers le Liban au cours de la période considérée. On observe des augmentations notables en **2012, 2013, 2014, 2018 et 2019**, suivies de diminutions en **2011, 2015, 2016, 2020 et 2021**. En 2012, Cevital a exporté 6 500 tonnes de sucre vers la Jordanie. En 2013, ce chiffre a augmenté pour atteindre 12 225 tonnes. En 2014, il y a eu une légère diminution pour s'établir à 11 881 tonnes. En 2015, puis 9 738 tonnes. En 2016, il y a eu une augmentation significative pour atteindre 29 344 tonnes. En 2017, la quantité exportée a connu une forte augmentation pour atteindre 88 663 tonnes. En 2018, elle a continué d'augmenter pour atteindre 102 010 tonnes. En 2019, il y a eu une légère diminution pour s'établir à 96 282 tonnes. En 2020, la quantité exportée a connu une augmentation marquée pour atteindre 142 546 tonnes. En 2021, elle a légèrement diminué pour s'établir à 123 355

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

tonnes. Enfin on remarque des parts marginales pour l'Iraq et les émirats arabes unis. Et une baisse des exportations vers la Syrie et l'Arabie saoudite.

Figure 10 : Evolution des quantités exportées en Europe (volumes en tonnes)



Source : Réalisé à partir des données de CEVITAL

Pour l'Europe la grande part est accaparée par la Turquie (**104674** tonnes en **2015**) On observe des augmentations notables en **2013, 2014 et 2015**, suivies de diminutions en **2016, 2017 et 2019**. Ces données révèlent une tendance globalement stable des exportations de sucre de Cevital vers l'Espagne au cours de la période donnée. Les chiffres les plus élevés ont été enregistrés en 2010, avec 33 897 tonnes exportées, et en 2021, avec 39 576 tonnes exportées. Il y a eu quelques variations annuelles, mais globalement, les volumes d'exportation sont restés relativement stables autour de la barre des 19 000 tonnes par an, à l'exception des années 2010 et 2021 où les chiffres étaient plus élevés. On remarque aussi une augmentation globale vers la France sur la période considérée. Les chiffres les plus élevés ont été observés en 2017 avec 23 216 tonnes exportées et 13 226 tonnes en 2021. La variation annuelle varie, avec des augmentations importantes en 2011, 2014, 2016 et 2021 et des diminutions importantes en 2012 et 2019. Globalement, les exportations de sucre vers la France augmenteront sensiblement entre 2010 et 2021.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

3.2. Le transport maritime dans l'entreprise Cevital

Le transport maritime consiste à déplacer des marchandises par voie maritime, même si, occasionnellement le transport maritime peut prendre en charge le préacheminement ou le post-acheminement (par exemple, positionnement d'un conteneur chez le chargeur et son acheminement dans le cadre de ligne régulière ou d'un contrat d'affrètement dans le cadre d'un service de tramping, lorsque les tonnages sont importante).

3.2.1. La tarification de transport maritime

Il n'existe pas de règles communes pour l'établissement des tarifs des conférences en dehors des conférences des Etats-Unis (qui doivent respecter les réglementations du pays), et des conférences des Etats ayant adhéré au code de conduite du 16 octobre 1983 qui définit les règles de base de la tarification. Pour les expéditions en conventionnel (sacs, caisses, fûts...), le fret est généralement établi pour un voyage donné à l'Unité Payante (U.P.). Dans ses relations du commerce international, le choix de solution transport maritime prédomine les autres solutions du transport. La solution de transport maritime a la part de 100% des échanges de l'entreprise Cevital à l'international, autant quand elle exporte des produits finis et semi-finis, quand elle importe la matière première ou les équipements.

3.2.2. Comparaison des volumes du sucre exportés selon les compagnies maritimes

Cette comparaison concerne la quantité du sucre blanc exporté en tonnes entre les deux années 2020 et 2021

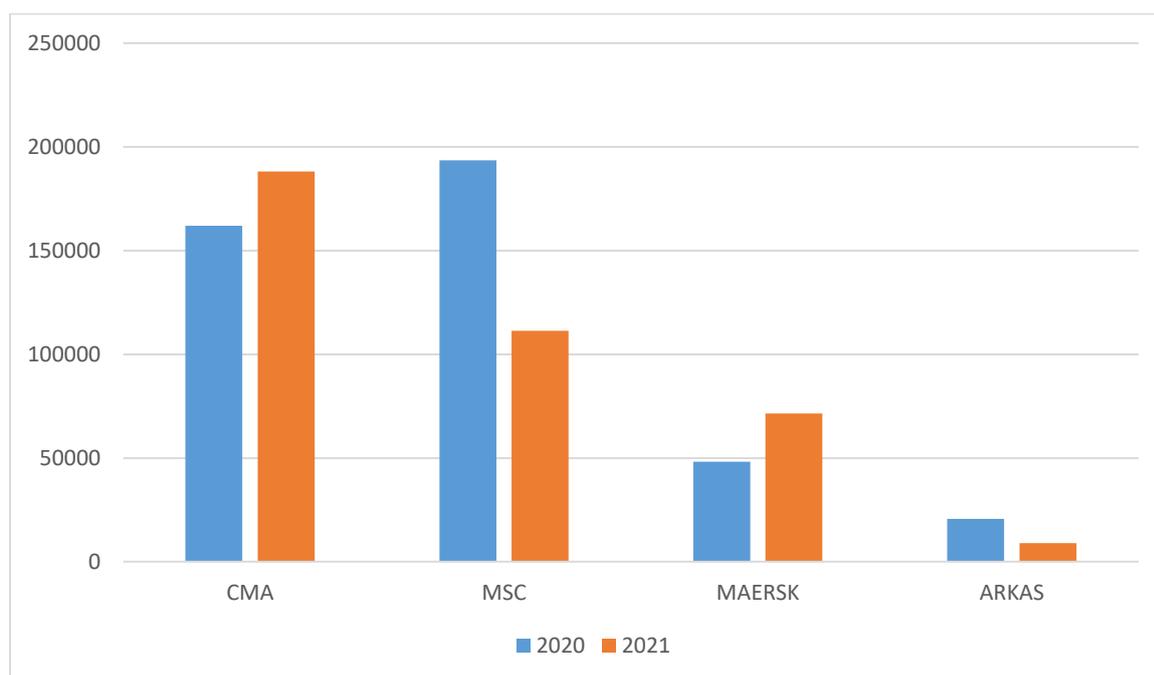
Tableau 5: Les volumes du sucre exporté en 2020 et 2021 selon les compagnies maritimes

Conteneurs/ligne	Tonnes		%	
	2020	2021	2020	2021
CMA	161 908	188 073,24	38%	49,51%
MAERSK	48210	71 522,00	11%	18,83%
MSC	193506	111 273,52	46%	29,30%
ARKAS	20635	8 965,00	5%	2,36%
Total général	379 833,76		100%	

Source : Réalisé à partir des données de CEVITAL

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Figure 11 : La comparaison entre les deux années 2020 et 2021



Source : Réalisé à partir des données de CEVITAL

La comparaison entre les deux années

On constate que Cevital diversifie et travaille avec plusieurs compagnies maritimes et selon les besoins qu'elle veut satisfaire et selon l'offre de ces compagnies maritimes qu'est le nombre de lignes régulières quelle couvre, le coût, et le délai, On remarque que le nombre de tonnes transportés est très proche entre les deux armateurs CMA (38%) et MSC (46%), et un peu moins de celui de MAERSK enregistre (11%), et beaucoup moins pour ARKAS avec (5%), seulement. Le nombre global de Tonnes exporté est passé de 424313tn en 2020 à 379 833,76tn en 2021 soit une baisse de 10,48% On constate une baisse considérable pour le nombre global de tonnes de sucre blanc exporté entre 2020 et 2021. Qui est due principalement aux conditions du marché international de sucre et à cause du fret ou le délai de livraison et la quantité et le prix à l'international, Cette baisse est due également au prix de la matière première qui est toujours en fluctuation, l'entrée des nouveaux concurrents sur le marché international, la satisfaction de la production nationale de certain pays importateurs de sucre et enfin, la règle de l'offre et de la demande qui n'est pas très favorable pour Cevital à l'international.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

3.2.3 Entretien avec le responsable du transit export

L'entretien avec le responsable du transit export de Cevital offre une occasion précieuse de discuter des activités clés de cette entreprise dynamique l'or de l'exportation, L'objectif de cet entretien est de mieux comprendre les défis et les opportunités liés au transit export chez Cevital, ainsi que les stratégies mises en place pour garantir le succès de ces opérations. Nous avons procédé par un entretien guidée avec 7 question.

-Question 1 : avez-vous des objectifs à atteindre chaque année ?

Les objectif sont basé sur les bilans prévisionnel chaque année, les objectifs sont conditionner par l'état, l'entreprise cevital atteint toujours ces objectifs

-Question 2 : atteindrez-vous toujours les objectifs proposés au début?

L'entreprise cevital atteint toujours ces objectifs

-Question 3 : pouvez-vous toujours satisfaire les besoin des clients étrangers ?

Avant l'entreprise pouvait satisfaire les besoins de ces client mais actuellement avec le blocage des exportations par l'état c'est plus difficile, mais en termes de capacité l'entreprise peut satisfaire les besoins de ces client étrangers.

-Question 4 : rencontrez-vous des problèmes d'exportations ? Si oui, quel genre de problèmes?

L'entreprise cevital à rencontrer des problèmes l'or de l'exportation, c'est le blocage des exportations par l'état

-Question 5 : trouvez-vous que la part de marché de l'entreprise est en augmentation ou diminution?

La part de marché de l'entreprise est toujours en augmentation du moment que l'entreprise arrive toujours à atteindre ces objectifs

-Question 6 : trouvez-vous que les méthodes de logistique et exportations influence la performance d'entreprise? Si oui, comment positive ou négative?

Les méthodes influence la performance de l'entreprise car des pratiques exports efficaces renforcent la compétitivité de l'entreprise la réputation de l'entreprise et la rentabilité, par contre que des méthodes inefficaces peuvent entraîner des retards, des coûts supplémentaires et une insatisfaction des clients.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

-Question 7 : quelle sont vos proposition pour améliorer les exportations et la performance d'entreprise

La levée du blocage de la part de l'état algérien, et offrir plus de facilité douanier à l'entreprise lors de l'export (circuit vert)

3.2.4 Synthèses des résultats

Selon l'entretien et le stage effectué au niveau de CEVITAL nous sommes en mesure d'obtenir des réponses à nos questions. Au niveau des services de transit-export, comme les procédures d'importation et d'exportation, les différents modes de transport.

L'objectif de toute entreprise cherchant à vendre ses produits à l'étranger est de satisfaire les exigences de ses clients et de renforcer son image. Cevital est une entreprise performante qui réussit toujours à atteindre ces objectifs.

La méthode la plus utilisée du complexe CEVITAL est le fret maritime, qui joue un rôle très important dans l'entreprise, où plus de 99% de ses exportations sont réalisées par voie maritime; ce choix a été fait en raison de la proximité géographique Cela permet de réduire divers coûts liés au transport des marchandises, au volume de ces exportations et à la maîtrise de la logistique.

CEVITAL fait face à certaines difficultés internes et externes au niveau de ses activités d'exportation qui échappent à son contrôle (blocage des exportations par l'état), Difficultés de transport dues à un niveau insuffisant de remboursement des frais de transport dans le cadre du FNSPE (Fonds National Spécial pour la Promotion des Exportations), longs délais de remboursement, transports nationaux peu compétitifs (difficultés de planification, annulations, prix élevés, offre insuffisante, etc.), et difficultés des services douaniers Ou longs délais d'intervention et de contrôle (cette situation est très mauvaise pour les produits périssables) et manque d'information (les douanes ne communiquent pas avec les exportateurs) ce qui peut ralentir son processus d'exportation et allonger les délais.

Le port de Béjaïa est saturé. CEVITAL peut exporter plus d'1 million de tonnes de sucre blanc par an, mais n'exporte que 500 000 tonnes par an. C'est uniquement parce que le port de Béjaïa est saturé que tous les navires n'accostent pas et ne peuvent accéder à l'exportation. Les ancrages lui coûtaient du fret et des surestaries supplémentaires.

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

CEVITAL ne dispose pas de manutentionnaires qualifiés pour la manipulation et chargement des marchandises, c'est pour cela qu'elle fait appel à des prestataires de service (hors CEVITAL).

Malgré tous les obstacles et les obstacles que CEVITAL a rencontrés dans son activité à l'exportation, elle reste une entreprise ambitieuse et déterminée à développer davantage son activité à l'international et à élargir encore son champ d'action.

3.3 Quelques recommandations

Avec ces suggestions, nous pouvons suggérer des solutions possibles :

- Le développement du service "supply chain" en intégrant toutes ses fonctions semble plus important que jamais, et CEVITAL peut ainsi faciliter une meilleure interaction entre les services transport, expédition et logistique export afin de limiter les défaillances liées à la programmation des chargements et des expéditions.
- L'accès au traitement semble essentiel. Par exemple, une entreprise pourrait conclure un bail prolongé pour avoir une manutention suffisante en tout temps, ce qui limiterait les délais de chargement.
- Le recrutement d'opérateurs qualifiés et/ou la formation du personnel aux techniques d'exploitation apparaît indispensable.
- Pour éviter tout retard dans la livraison, l'accostage ou l'embarquement des conteneurs, une bonne entente et collaboration entre la société portuaire et CEVITAL est essentielle.
- Utilisation de systèmes informatisés de gestion logistique : La mise en place de systèmes informatisés de gestion logistique, tels que les systèmes de gestion des stocks et les logiciels de suivi des expéditions, peut améliorer l'efficacité et la traçabilité des opérations. Cela permettra à Cevital d'avoir une meilleure visibilité sur ses flux de marchandises et de prendre des décisions plus éclairées.

L'intégration de l'intelligence artificielle dans la gestion des opérations au sein des entrepôts et même pour bien gérer les opérations d'exportation et

CHAPITRE III : ETUDE DE CAS SUR LES EXPORTATION DE SUCRE BLANC

Conclusion

L'entreprise Cevital exporte ses produits vers plusieurs pays du monde, ce qui fait d'elle un important producteur et exportateur privé en l'Algérie. L'atout fondamental de l'entreprise est son implantation à l'arrière port de Bejaia, un emplacement stratégique par rapport à ses opérations avec le reste du monde. Le moyen de transport le plus approprié et le plus utilisé par l'entreprise Cevital et le transport maritime, Cevital essaye de diffuser son image de marque par sa politique marketing et à travers ses expéditions de prospections afin d'explorer de nouveaux pays.

CEVITAL exporte sont excédent de production dans les pays voisins et européens. Sa réussite lui a permis de :

- Se tailler, en 16 ans, une part de marché dominante des produits alimentaires de base en Algérie;
- S'assurer une compétitive affirmée sur le marché régional (Afrique du nord) sur les produits alimentaires de base et ce, grâce à la maîtrise de ses coûts, de la technologie utilisée et d'une couverture appropriée du marché tant national que régional;
- Envisager de s'ouvrir à d'autres activités industrielles. En effet le succès enregistré dans le domaine agroalimentaire dénote d'une stratégie et d'une capacité managériale certaine qui peut encourager le groupe à initier d'autres investissements d'envergure.

Conclusion générale

L'importance du commerce extérieur d'un pays se mesure par les performances des entreprises y intervenant. En effet, les exportations permettent de mettre en évidence les ressources et les capacités productives de l'entreprise, ce qui lui permet de se retourner vers le marché extérieur et de se forger une place.

L'internationalisation consiste à amener une entreprise au-delà des frontières nationales. La raison de ce développement international est que l'entreprise exploite ses avantages concurrentiels pour conquérir de nouvelles parts de marché, accroître sa popularité, son influence, son chiffre d'affaires et diversifier ses canaux d'approvisionnement et de vente. Les entreprises qui souhaitent exporter font face à plusieurs risques liés à leur internationalisation. Afin d'éliminer tout risque, il est nécessaire de maîtriser votre stratégie d'exportation.

L'un de ces risques, et ce qui fait notre objet d'étude, est la non maîtrise de la fonction logistique. Le développement de la fonction logistique est devenu une nécessité économique elle présente un maillon primordial pour une meilleure efficacité, fluidité et flexibilité des entreprises à l'international.

A l'international, le transport est un élément essentiel dans la chaîne logistique, il permet d'acheminer les marchandises de l'exportateur vers l'importateur. En effet, le transport maritime est un marché lié au développement du commerce international. 90% des échanges mondiaux et des économies des pays passent par le trafic maritime

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

En Algérie, CEVITAL est l'une des entreprises privées les plus performantes aussi bien à l'échelle nationale qu'à l'international. Il s'agit du premier exportateur privé, Depuis l'année 2007, le groupe exporte plusieurs produits, dont le sucre, vers plusieurs pays dans le monde.

Notre travail de recherche au sein de CEVITAL, par l'analyse de rôle de la logistique dans la performance de l'entreprise à l'international. Suite aux données récoltées durant le stage ainsi que l'entretien avec le responsable du service, on arrive à confirmer les trois hypothèses proposées, la première hypothèse, est confirmée car la fonction logistique est considérée comme un outil de coordination, Une logistique bien gérée permet à Cevital de minimiser les retards, de réduire les coûts de transport et d'optimiser la disponibilité des produits sur les

marchés internationaux, ce qui favorise la satisfaction des clients et renforce sa compétitivité. La deuxième hypothèse est aussi confirmée car Cevital, en tant qu'entreprise exportatrice, doit veiller à ce que ses produits soient acheminés efficacement vers les marchés internationaux. Sa maîtrise de la logistique du transport international lui permet de choisir les itinéraires les plus appropriés notamment l'Afrique et le moyen orient (la Jordanie représente 15% ou plus des exportations global de en sucre blanc de CEVITAL), de sélectionner les modes de transport les plus efficaces (maritime, aérien, terrestre), et de coordonner les opérations de transport pour assurer des livraisons rapides et fiables. La troisième hypothèse « le transport maritime occupe une place importante dans les exportations Cevital », cette hypothèse est également confirmé, on constate que le transport maritime représente plus de 50% des moyen de transport utilisé lors de l'exportation par l'entreprise , nous pouvons suggérer des solutions possibles comme le développement du service "supply chain" en intégrant toutes ses fonctions semble plus important que jamais, et CEVITAL peut ainsi faciliter une meilleure interaction entre les services transport, expédition et logistique export afin de limiter les défaillances liées à la programmation des chargements et des expéditions, l'accès au traitement semble essentiel. Par exemple, une entreprise pourrait conclure un bail prolongé pour avoir une manutention suffisante en tout temps, ce qui limiterait les délais de chargement.

Bibliographie

Ouvrage :

- Alexandre Kamyab Samii. *stratégie logistique : fondements, méthode, application*. paris: édition DUNOD, 2ème Ed, 2001.
- Baglin Gérard. *management industriel et logistique*. paris: 3eme édition, 2001.
- Billaudot B.(1995) : « de la productivité globale des facteurs à la productivité globale de répartition », note de travail de l'IREPD, n°39, août, 38p
- Colin Jacques. *La logistique : histoire et perspective* . Vol 4, N°02,, 1996.
- DORNIER, Philippe et FENDER Michel. *La logistique globale, édition Organisation*. paris: édition Organisation, 2001.
- Estampe, Dominique. *Performance de la supply chain et modèles d'évaluation*. 2015.
- Ghislaine.LEGRAND, Hubert MARTINI. *Le petit export logistique contrats risques financements*. paris: édition DUNOD, s.d.
- Ghislaine.LEGRAND. et Hubert MARTINI. *Management des opérations de commerce international*. paris: édition, DUNOD, 2000.
- Jacques, Paveau. *Exporter pratique du commerce international*. Ed Foucher, 24ed, 2013.
- Lièvre, Pascal. *Le développement de la logistique d'entreprise* . 2007.
- LIONNET, Barbara et SENKEL Marie-Pascale. *la logistique*. paris: édition DUNOD, 2015
- LORINO, Philippe. *Méthode et de la performance*. paris: 3eme édition, édition d'organisation, 2003.
- Ghislaine.LEGRAND. et Hubert MARTINI. *Gestion des opérations Import-export*. paris: DUNOD, 2008.
- Marchal, André. *logistique globale : Supply Chain Managemen*. paris: édition ellipses, 2006.
- MEDAN, Pierre et GRATACAP Anne. *logistique et Supply Chain management : intégration, collaboration et risque dans la chaine logistique globale*, . paris: édition DUNOD, 2008.
- Marie-Madeleine, Damien. *transport et logistique* . paris: Ed DUNOD, 2011.
- Moine, Rémy le. *supply chaine management*. paris: édition DUNOD, 2017.
- NOUMEN, Robert. *éléments de base de la logistique internationale* . éditions Menaibuc, 2004.
- Paché, Colin et. *La logistique simplement*. 1988.

- Pendaries, Michel. *PILOTER LA PERFORMANCE ORGANISATIONNELLE* . s.d
- PHILIP, (Vallin). *la logistique modèle et méthodes du pilotage des flux*. paris: 3eme édition, 2003.
- PIMOR, Yves et FENDER Michel. *la logistique : Production, distribution, soutien*. paris: édition DUNOD, 5eme édition, 2008.
- projet, AFITEP Association francophone de management de. *Dictionnaire de management de projet*. Editions AFNOR, 2010.
- Robert S. Kaplan, David P. Norton. *Comment utiliser le tableau de bord prospectif*. Editions d'Organisation, 2001.
- VENTURELL, Nadine et MIANI Patrick. *transport et logistique*. paris: édition Le génie des glaciers, 2011.
- Wackermann, Gabriel. *La logistique mondiale : transport et communications*. paris: Ed Ellipses, 2005.
- Yves Simon, Patrick Joffre. *Encyclopédie de gestion*. 1997.
- YVES, Pimor et MICHEL Fender. *la logistique : production, distribution, soutien*. paris: 5ème édition, DUNOD, 2008.

Autres documents :

- al, Chowget et. «Definition de la performance logistique.» *journal de distribution et logistique management*, 1994: 23.
- AMRANI-ZOUGGAR, Aicha. «Impact des contrats d’approvisionnement sur la performance de la chaine logistique, Modélisation et simulation.» Bordeaux: ECOLE DOCTORAT DES SCIENCES PHYSIQUES ET DE L'INGENIEUR, 2009
- Bitton, M. «méthode de conception et d’implantation de systèmes de mesure de performance pour organisations industrielles.» *thèse de doctorat*. Bordeaux: Université de Bordeaux, 1999. 220
- Caplice, C., Sheffi, Y. «A review and evaluation of logistics metrics.» *the international journal of logistics Management*, 1994: 11-28.
- «document ISO830/1981.» s.d
- Évaluation des impacts simultanés de la localisation, de l'efficacité et du type de produits fabriqués sur les perf Anicia LAGIER-JAEGLER 29 septembre 2011. thèse soutenu pour obtenir le grade de Docteur de l'École Nationale Supérieure des Mines de Saint-Étienne 29 septembre 2011.
- Hassine, Lassaad ben. *Environnements du commerce international* . s.d.
- Joelle Morana, Jesus. «Les indicateurs de performance.» *Thèse doctorat*. lyon: Université de Lyon, 2010.
- Les INCOTERMS® 2020 de l’International Chamber of Commerce (ICC).

- LAURAS, Mathieu. «Méthode de diagnostic et évaluation de performance pour la gestion de chaînes logistiques.» *Thèse doctorat en France*. Toulouse: L'institut National polytechnique de Toulouse, 2004
- «Méthodes de diagnostic et dévaluation de performance pour la gestion de chaînes logistiques.» Toulouse, 2004
- Mentzer J.T, Dewitt W., Keebler J.S, Min S., Nix N.W, Smith C.D, Zacharia Z.G. « Defining the supply chain management.» *Journal of Business logistics*, 2001: 1-20.
- MOULOUA, Zerouk. «Ordonnements coopératifs pour les chaînes logistiques.» *thèse de doctorat en informatique*. Lorraine: Ecole doctorale IAEM, 2007. 13
- OelleMorana, Jésus Gonzalez-Feliu. «Thèse doctorat université de lion.» Lyon, France, 2010.
- YIMIAO, WANG. *Etude d'un projet innovant au sein de la Supply Chain, le cas Schneider Electric, thèse de doctorat en science de gestion*. Paris: l'université de Grenoble, 2012.

Site internet :

- *Flux de la Supply Chain – définition*. s.d..aloer.fr/glossary/flux-de-supply-c/ .
- Charkaoui, Abdelkebir. *La Logistique a une Histoire*. s.d.
<https://www.acharkaoui.com/la-logistique/histoirelogistique/>.
- ddslogistics. *Quel est le rôle de la logistique dans une entreprise ?* s.d.
ddslogistics.com/logistique-dans-une-entreprise.
- *Définition de Logistique internationale*. s.d. cevalogistics.com/fr/glossaire/logistique-internationale.
- Lamia, Sari Triqui. *Chaînes logistiques*. s.d. elearn.univ-tlemcen.dz .
- *Les métiers de la logistique et des transports*. s.d.
logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Metiers-logistiques.htm.
- supplychaininfo. *Quels sont les objectifs de la Supply Chain ?* s.d.
supplychaininfo.eu/faq/quels-objectifs-supply-chain/.

La liste des annexes

- **Annexe N°01** : facture commerciale ;
- **Annexe N°02** : notice d'expédition ;
- **Annexe N°03** : Bille of lading – le connaissement ;
- **Annexe N°04** : Certificat d'origine ;
- **Annexe N°05** : Liste de colisage ;
- **Annexe N°06** : Mise a disposition des conteneurs vide;
- **Annexe N°07** : L'empotage et scellement ;
- **Annexe N°08** : Bon de mise a quai ;
- **Annexe N°09** : VGM ;
- **Annexe N°10** : Déclaration 1100 ;
- **Annexe N°11** : Attestation de rapatriement ;
- **Annexe N°12** : La déclaration sur l'honneur ;

Annexe N°01 : facture commerciale

CevitalSpa

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

Gulf Bank Algérie

Domiciliation Des Exportations

AGENCE DELY BRAHIM

162301/2022.1/CT/00022/USD

Date: 13/01/2022

COMMERCIAL INVOICE

Invoice n°: **SCWS20025/35**
Date : 13/01/2022
Client : **Antei International SA**
Address: Rue Prévost Martin 5, 1205- Geneva Switzerland

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 15x40FT Containers	Metric Ton	346,50	
TOTAL CFR LE HAVRE			USD 1 875 S

The present invoice is issued for the amount of:

**One Hundred Eighty One Thousand Eight Hundred Twenty Five US Dollars
875 Cents**

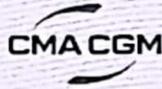
Loading port: Bejaia
Country of origin: Algeria
Port of Discharge: **Le Havre**
Country of Destination: **France**
Shipment period: **January, 2022**
Method of Payment: **100% Cash Transfer**
Condition of Payment: **Within 150 days from the date of the bill of lading**
Beneficiary: CEVITAL SPA, Nouveau Quai, Port de Bejaia, 06000 Bejaia, Algeria
Bank details: **GULF BANK ALGERIE**
Address: **Agence Dely Brahim Route de Cheraga,
BP N° 26 Bis Dely Brahim, ALGER**
Account: [REDACTED]
SWIFT code: **AGUBDZAL**



Annexe N°02 : notice d'expédition

NOTICE OF EXPEDITION		SCWS20025/35	Date: 04/01/2022
Client:	Antei International SA Geneva (Final receiver: NUTRISET)		
Address :	Rje Prévost Martin 5, 1205 Geneva, Switzerland		
Executed by:	Hichem Lakel	Phone ext:	301705
Commodities:	White Refined Sugar		
Specifications:	Min 99.8 pol. Max 45 icu. Max 0.04 ashes Max 0.06 moist		
Tonnage:	346,50	Bag type:	1.1 MT
Total unit:	315	Unit/40' FT	21
40' FT :	15	Tonnage/40 FT :	23,10
Markings:	Trilingual	Pallets:100 x 120	Fumigated
Surveyors:	SGS	Delivery:	Containers
Nomination date:		Shipment period:	January, 2022
Sailing week:	Week 02	Sailing incoterm:	CFR
POD:	LE HAVRE	Destination:	France
Shipping line:	CMA-CGM	Vessel/Voyage #:	TBN
Documentary instructions:			
Type of Document	Entities	Original #	Copies #
B/L	CMA-CGM	3	4
FT Certificate	CMA-CGM	1	3
COO	CCI	1	4
Packing list	Manufacturer	1	3
Phytosanitary	Manufacturer	1	3
Non Radioactivity	Officials	1	3
CWQP	SGS	1	3
Inspection Report	SGS	1	1
Shipping instructions:			
Goods description:	346,50 MT OF WHITE REFINED SUGAR		
B/L Marked:	Shipped on board Agent at destination 21 Free days at destination		
Shipper:	Cevital Spa		
Consignee:	TO ORDER OF NUTRISET		
Notify N°1 only for the B/L:	HBI 3 RUE LOUIS EUDIER 75016 LE HAVRE Contact:LEVAILLANT Magali Tel 0235 53 51 52 Tel 06 43 18 87 73		
Notify N°2 :	SEALOGIS 76600 LE HAVRE, FRANCE QUAI DE L'EUROPE LE HAVRE		
Remarks:	<u>"Une personne du service qualité doit être présente pour contrôler le stuffing de chaque sac et conteneur"</u> <u>Et aussi merci de veiller à la qualité des big bags utilisés ainsi qu'aux manipulations lors du chargement.</u>		
Consultation & modification : Yamina KHIDER			

Annexe N°03 : Bille of lading – le connaissement



**ORIGINAL
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
0AN7WN1MA
BILL OF LADING NUMBER
BEJ0105419

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
	BEJAIA		THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
ONTSHIP ACE	BEJAIA	LE HAVRE			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
BEKUS488587 SEAL 2200832	1 x 40EC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BEKUS623922 SEAL 2200842	1 x 40EC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BEKUS807452 SEAL 2200834	1 x 40HC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BEKUS910096 SEAL 2200836	1 x 40HC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BGBU6818812 SEAL 2200831	1 x 40EC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BGBU9383190 SEAL 2200833	1 x 40HC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BLLU7547228 SEAL 2200844	1 x 40BC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BLLU7779732 SEAL 2200839	1 x 40HC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BRHU5594286 SEAL 2200841	1 x 40HC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BRHU6719475 SEAL 2200845	1 x 40HC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000
BRHU8262752 SEAL 2200835	1 x 40EC	21 BAGS	23149.350	3700	50.000

FREIGHT PREPAID

DISCHARGE PORT AGENT:

Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 3

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

343. In the event that this Bill of Lading is a Paperless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms and Conditions available on the CMA CGM website (<https://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/tbl-clauses>) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo carried under a Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading has been surrendered to the Carrier on the eBusiness platform and after payment of any outstanding Freight and charges.

358. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore, in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the

Carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof.
362. Merchant's attention is drawn on the strike currently affecting the port of Bejaia. These events may prevent/delay the gate-in of containers or prevent/delay the loading of the containers on board and Carrier hereby remind that the terms and conditions of clause 10 - Matters Affecting Performance - and that export demurrage tariff will remain fully applicable. All additional costs, including but not limited to storage and terminal handling charges, and all export demurrage charges, shall be for Merchant's account and payable prior to loading. Carrier shall not be liable for any delay or suspension of the carriage.

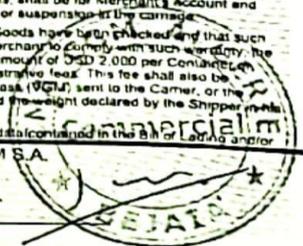
366. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container (for Goods (for non-containerized cargo) as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage.

372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or

PLACE AND DATE OF ISSUE BEJAIA 10 FEB 2022

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM ALGERIE/BEJAIA
as agents for the carrier CMA CGM S. A.



Annexe N°03 : Bille of lading – le connaissement (2)



**ORIGINAL
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
0AN7WN1MA
BILL OF LADING NUMBER
BEJ0105419

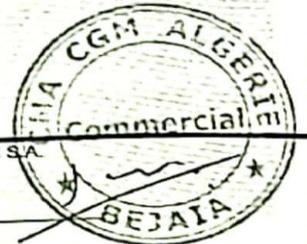
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		BEJAIA	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CONTSHIP ACE	BEJAIA	LE HAVRE			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

CMA CGM AGENCES FRANCE SAS
 1 QUAI COLBERT
 CS67007
 LE HAVRE
 FRANCE
 TEL: +33 (0) 232741600 FAX: +33 (0) 232741817
 Shipped on Board CONTSHIP ACE 10-FEB-2022 CMA CGM ALGERIE/BEJAIA
 As agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 15 CONTAINER(S) Continued From Previous Sheet Sheet 3 of 3 347240.250 55500 750.000
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

related to the performance of the Carriage of the Goods with third parties, including but not limited to digital supply chain platforms.



PLACE AND DATE OF ISSUE	BEJAIA	10 FEB 2022	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ALGERIE/BEJAIA as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER			
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			

Annexe N°03 : Bille of lading – le connaissement (3)

SHIPPER CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA. BEJAIA ALGERIA		ORIGINAL BILL OF LADING			VOYAGE NUMBER 0AN7WN1MA						
CONSIGNEE TO ORDER OF NUTRISET					BILL OF LADING NUMBER BEJ0105419						
NOTIFY PARTY. Carrier not to be responsible for failure to notify SEALOGIS 76600 LE HAVRE, FRANCE QUAI DE L'EUROPE LE HAVRE					CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arenç - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille						
PRE CARRIAGE BY*		PLACE OF RECEIPT*		FREIGHT TO BE PAID AT		NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING					
VESSEL		PORT OF LOADING		PORT OF DISCHARGE		FINAL PLACE OF DELIVERY*					
ONTSHIP ACE		BEJAIA		LE HAVRE							
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS		NO AND KIND OF PACKAGES		DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN		GROSS WEIGHT CARGO		TARE		MEASUREMENT	
				15x40'STC: 346.50 MT white refined sugar. NUMBER OF CONTAINERS: 15 Gross weight: 347.240 M/T Net weight: 346.500 M/T Number of big bags: 315							
CMAU6460501 7 SEAL 2200843		1 x 40EC 21 BAGS				23149.350		3700		50.000	
CMAU6516750 SEAL 2200838		1 x 40HC 21 BAGS				23149.350		3700		50.000	
CMAU7603090 SEAL 2200837		1 x 40HC 21 BAGS				23149.350		3700		50.000	
SCXU5308004 SEAL 2200840		1 x 40EC 21 BAGS				23149.350		3700		50.000	
Continued on Next Sheet				Sheet 1 of 3							
ADDITIONAL CLAUSES											
1. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility i. FCL 17. THC at destination payable by Merchant as per line port tariff 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004. 202. Demurrage and detention shall be calculated and paid as per general tariff available on the web site www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency. However if special free time conditions are granted, then rates applicable as per general tariff shall start from the day following the last free day. 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge. 222. Following to the strike affecting the French ports, cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. All						additional costs, including but not limited to storage, demurrage at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be for Merchant's account and payable upon delivery 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel. 224. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 50 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.					
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder or carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)											
PLACE AND DATE OF ISSUE		BEJAIA		10 FEB 2022		SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ALGERIE/BEJAIA as agents for the carrier CMA CGM S. A.					
SIGNED FOR THE SHIPPER		*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING									



Annexe N°04 : Certificat d'origine

<p>الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية République Algérienne Démocratique et Populaire - Democratic and Popular Republic of Algeria الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie- Algerian Chamber of Commerce and Industry N° : 059/22 رقم Date: 06/02/2022... شهادة منشأ Certificat d'origine/ Certificate of origin</p>	
1. Expéditeur (nom, adresse, pays) /Consignor / المرسل CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA	2. Producteur (nom, adresse, pays) / Producer/ المنتج CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA
3. Destinataire (nom, adresse, pays)/ consignee إليه/ المرسل إليه SEALOGIS 76600 LE HAVRE, FRANCE QUAI DE L'EUROPE LE HAVRE	4. Pays d'origine/ Country of origin / بلد المنشأ BEJAIA / ALGERIA
5. Détails de transport / Transport details/ تفاصيل الشحن EXPEDITION BY SEA	6. Remarques/ Remarks / ملاحظات
7. وصف السلع ; العلامة التجارية، عدد ونوع و ارقام الطرود N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises Item number; marks, numbers, numbers and kinds of packages; description of goods 346.50 MT white refined sugar. NUMBER OF CONTAINERS: 15 23.1 M/T Per Container Gross weight: 347.240 M/T Net weight: 346.500 M/T Number of big bags: 315	8. الوزن او الكمية Poids brut ou quantité weight or quantity 347 240.00 Kg
9. رقم و تاريخ الفاتورة N° et date de la facture/ Invoice's number and date	
10. تصديق الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة Certificat de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie / Certificate of the Algerian Chamber of Commerce & Industry	11. Déclaration de l'exportateur / Exporter declaration / تصريح المصدر / Le soussigné déclare que/ The undersigned declare that: بصرح الموقع أننا نعلن التفاصيل والمعلومات الواردة أعلاه صحيحة، أن كل السلع أنتجت في: les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en/ the particulars and information above is accurate, that all these goods were produced in: ALGERIA (Pays/country / البلد) موجهة للتصدير نحو Et destinées à être exportées vers/ And intended to be exported to FRANCE (Pays/country / البلد) المكان والتاريخ، توقيع المبرمج Lieu et date, signature du signataire habilité/ Place and date, signature of authorized signatory BEJAIA LE : 02/02/2022..... Siham AIDOU Chargé Documentation
06 FEV. 2022	
Date et signature/ Date & signature / التاريخ و التوقيع	

ceVital Spa
☒ Ilot D n° 6 Zhun Garidi II Kouba – Alger- Algérie

PACKING LIST

Date: February 02th, 2022

Vessel MV/ CONTSHIP ACE - 0AN7WN1MA

Load Port: Bejaia – Algeria.

Discharging Port: LE HAVRE / FRANCE

Notifv: SEALOGIS

76600 LE HAVRE, FRANCE

QUAI DE L'EUROPE

LE HAVRE

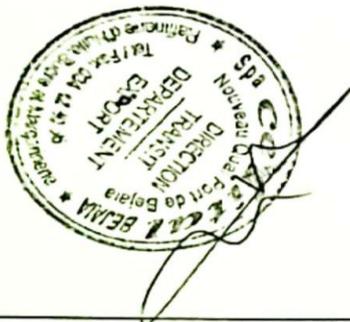
Cargo description:

- 315 BIG BAGS of white refined sugar / Gross weight 1102.35 kgs – Net weight 1100.00 kgs - loaded in 15 x 40' containers as attached list.

The quantity of the cargo shipped / loaded is:

- Net weight: 346 500.00 KG.
- Gross weight: 347 240.00 KG.

CEVITAL Spa,



Cevital Spa

☒ Ilot D n° 6 Zhun Garidi II - Alger

☎ + 213 23.56.38.02/10 - 📠 +213 23.56.38.20

Annexe N°06 : Mise a disposition des conteneurs vide

CEVITAL AGRO 	BON DE MISE A DISPOSITIN DES CONTENEURS VIDES	N° Ref.:	F-TRT- 001			
		Date de Révision	10/10/2018			
		Version	2			
Date : <u>27-01-2021</u>		Armateur : <u>CMA 20</u>	N° du bon: <u>09</u>			
I- Critères obligatoires de tri et selection: Lors de la pré-sélection, tout TC faisant objet d'un des critères ci-dessous doit être Systématiquement éliminé :						
N°	Critere*	Standard*				
1	Etanchéité	Présence de joint conforme sur les portes, non déchiré, Absence d'entaille, de déchirure, d'gratinure profonde				
2	Aspect	Pas de zone tordue ou enfoncé ✓				
3	Accesoire	Présence de bras et de montant, présence de boite d'aération ✓				
4	Odeur	Toutes odeurs désagréable, nuisible provoquant des nausées				
5	Propreté	Absence totale de chaux , graisses, corps étrangers sevères (verre) et clou > nombre de 10				
6	Sources humides	Absence totale de toutes sources humide : eau ou autre liquide				
7	Rouille	Absence totale de rouille sur le toit, et absence de trace de rouille sur une serpillière * ✓				
*: Au moment du tri et le contrôle des critères déjà enoncéés, l'agent responsable de contrôle doit veiller au respect du mode opératoire de contrôle.						
II- Evaluation des critères nécessitant un nettoyage a sec						
N°	Critère à contrôler avant nettoyage à sec	Conforme		Non conforme		Commentaire*
		TC1	TC2	TC1	TC2	
1	Présence d'étiquettes et/ou pictogramme ✓	✓	✓			
2	Odeur, mais qui n'est pas désagréable ✓	✓	✓			
3	Propreté : Poussière, débris et déchets de papier, bois et pierre et légumineuses ✓			✓	✓	
4	Aération bloquée ou obstruite par un scotch ✓	✓	✓			
III- Traçabilité :						
Nom du Chauffeur	Immatriculation	N° du TC	Observation			
<u>SITALE</u>	<u>128532</u>	<u>170MU557, 31218</u>	✓			
<u>SITALE</u>	<u>128532</u>	<u>170MU307, 110610</u>	✓			
Visa Expéditeur (Transit)	Visa Reception (PF. TC) /	Visa sécurité				

Annexe N°07 : L'emportage et scellement

CONTAINER LIST ATTACHED TO PACKING LIST. CONTRAT SCWS20025/35

N°	Container NR	Type	Big Bag	Net weight	Gross weight
01	CMAU6460501	40'	21	23 100,00	23 149,35
02	CMAU6516750	40'	21	23 100,00	23 149,35
03	CMAU7603090	40'	21	23 100,00	23 149,35
04	GCXU5308004	40'	21	23 100,00	23 149,35
05	SEKU5488587	40'	21	23 100,00	23 149,35
06	SEKU5623922	40'	21	23 100,00	23 149,35
07	SEKU5807452	40'	21	23 100,00	23 149,35
08	SEKU5910096	40'	21	23 100,00	23 149,35
09	TGBU6818812	40'	21	23 100,00	23 149,35
10	TGBU9383190	40'	21	23 100,00	23 149,35
11	TLLU7547228	40'	21	23 100,00	23 149,35
12	TLLU7779732	40'	21	23 100,00	23 149,35
13	TRHU5594286	40'	21	23 100,00	23 149,35
14	TRHU6719475	40'	21	23 100,00	23 149,35
15	TRHU8262752	40'	21	23 100,00	23 149,35
TOTAL			315	346 500,00	347 240,25



Annexe N°08 : Bon de mise a quai



Cevital Agro Industrie
Nouveau Qual-Port de Béjala
Tél: 034 20 20 00 / Fax: 034 21 27 73

25/04

BON DE MISE A QUAI N° 002213 / 21

23.01.22

Chauffeurs	Immatriculation	N° TC	Observations
	09218. 586.06	TEMA	113845.3.

PRIVE

Visa
chef du pointeur

Visa responsable
des opérations
ceVital spa
Raffinerie Huile Sucre et Margarine
Nouveau Qual-port de Béjala
DIRECTION TRANSIT EXPORT
Département Plate-Forme C.A. pour
SERVICE EXPLOITATION

Visa sécurité

23 JAN 2022

PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC OF ALGERIA

THE VERIFIED GROSS MASS OF A CONTAINER CARRYING CARGO
STATEMENT OF COMPLIANCE



This statement supplements the Bill of Lading

Issued under the provisions of the

INTERNATIONAL CONVENTION FOR THE SAFETY OF LIFE
AT SEA, 1974, as modified by the Protocol of 1988 relating thereto

Under the authority of the People's Democratic Republic of Algeria

By *[Person or port/terminal facility or weighing facility duly designated]*

Bill of Lading Number [BL] *Sous 20.02/135*
 Shipper [SH] *SPA REVITAL*
 Carrier [CA] *RMA* Voyage number
 Vessel Name *COMSHIP IRE* Call sign *...* IMO Number
 Port of loading *BEJATA ALGERIE*
 Port of discharge *FRANCE*
 Place of transshipment

Approval Verification Method Number by Competent National Authority *[SM 1]*

N°	Container ID	SEAL NUMBER	Verified Gross Mass [VGM]	Verification Date and Time [VDT]
01				

The party that has verified the weight (e.g. the operator of the weighing facility) Contact details (Name, Address, Tel, Email)	Method of weighing (Crane, scale, weighbridge or lifting equipment)
--	---

Place and Date

13.03.2023

Signature



Djamel MAOUCHE
Agent de Transit



* If the VGM of packed container is obtained by weighing the container while it is in a hoist position, the hoist factor as indicated on their registration document should be subtracted. The mass of any fuel on the tank of the vessel should also be subtracted. Also, article 7 paragraph 1

DECLARATION				LIBELLE				FEUILLET				TOTAL / articles				EXEMPLAIRE DECLARANT																			
CODE 1100 - EXPORTATION DEFI				IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL MA CHEVREZ				N° 2022-001874 (VALIDANT)				ENREGISTREMENT				CACHET DU BUREAU																			
DATE - HEURE 2022-03-01 10:21				DATE - HEURE 2022-03-01 10:21				CODE - BUREAU 79 BEJA A-PORT				TYPE D'OPERATION				MONTAGE				CONDIV				NAT/TRANS											
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL NIEL INTERNATIONAL SA DE PREVOST MARTIN 5-1205 GENÈVE				PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N.C.) MONTANT				MONNAIE				AUTRES FRAIS				MONTANT				MONNAIE				ASSURANCES				MONTANT							
PAYS ACHAT VENTE				PAYS DEST. DEF				RELAT VENTE/ACHAT				COEF AJUST				SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N.C.)				TAUX DE CHANGE 140.28060				DECLARANT				N° AGREEMENT 1999/771014				LIC-REP 61			
DECLARANT EVITAL SPA BEJAIA BOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA 06000				CODE MANIFESTE N° DECLARANT				LIGNE ROUMIER DATE				N° des totat (Code Déclaré)				TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER IDENTIFICATION				POIDS TOTAL BRUT 347608.80				TRANSPORT INTERIEUR IDENTIFICATION				LOCALISATION W/OES				PAYS PREMIER DEST			
ARTICLE 5001				DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COUS) Autres sucres blancs				REGIME FISCAL				ORIGINE				CODE STATISTIQUE				POIDS NET 346500.00				VALEUR EN DA				TAR. PREF				QUANT. COMPLE 346500			
ARTICLE				DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COUS)				REGIME FISCAL				ORIGINE				CODE STATISTIQUE				POIDS NET				VALEUR EN DA				TAR. PREF				QUANT. COMPLE			
PIECES JOINTES :				LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADVERSE SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE				DELAI				TAUX/BRUP				MONNAIE				PLUS-VALUE				MONTANT											
MARQUE				GENRE				INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERS				ANNÉE				MONTANT CAUTION :				MONTANT REMISE :															
CODE TAXE				QUOTITE				ASSIETTE				MONTANT				CODE TAXE				QUOTITE				ASSIETTE				MONTANT							
MODE DE PAIEMENT				TRANSIT / SCHELEMENTS APOSES				AUTORISE PAR :				N° :				DU :																			
COMPTANT				COMBON				ENGLA PAYER				N° CREDIT				NOMBRE				MARQUES				OBSERVATIONS											
TOTAL				DATE (LIMITE)				BULFRONT				DUR DEST				ENGAGEMENTS SOUSCRITS																			
CONSIGNATION PENALITES				QUITTANCE CONSIGNATION				N° :				DU :				A. Je soussigné, sollicite sous les primes de droit, l'application du présent régime douanier aux marchandises désignées dans cette déclaration.																			
				QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES				N° :				DU :				Le Déclarant																			
				QUITTANCE PENALITES				N° :				DU :				BADIS BOUMEDIENE TALEB Déclarant en douane																			
				DATE :				SIGNATURE DU CAHIER				DEPARTAMENT EXPORT				- 1 -																			

Annexe N°10 : Déclaration 1100

Réf : 001RP230090042

ATTESTATION DE RAPRIEMENT

Nous soussignés Gulf Bank Algérie, au capital de 20.000.000.000 DZD, représentée par l'Agence **DELY BRAHIM**, sise à **BP BIS ROUTE DE CHERAGA DELY BRAHIM**, Attestons par la présente avoir reçu un montant identifié comme suit :

- *Faveur* : SPA CEVITAL
- *Montant* : 
- *Monnaie* : USD
- *Donneur d'ordre* : ANTEI INTERNATIONAL SA
- *Motif* : REGLEMENT OPERATION EXPORT DOM N 162301-2022-1-CT-00022USD
- *N° facture* : SCWS20025/35
- *Date* : 07-02-2023
- *N° de compte* : 
- *C/V en DZD* : 
- Cette attestation est délivrée à la demande du client pour servir et faire valoir ce que de droit.

Fait à **DELY BRAHIM**, Le 07/02/2023

MADANI Lotfi
Directeur d'Agence

MEROUANI Fatma
Chef de Service



Annexe N°12 : La déclaration sur l'honneur



DIRECTION COMMERCIALE COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA
Nouveau Quai Port de Bejaia, Béjaia, Algérie. Tél : +213.(0) 34.20.20 00 Fax : +213.(0)34.22.80.56
Chef Service Back Office : nadia.cherchari@hotmail.com

Bejaia, le 06/02/2022

DECLARATION SUR L'HONNEUR

Nous soussignés SPA CEVITAL, déclarant sur l'honneur que la marchandise objet de la facture N° SCWS20025/35 et qui consiste en l'export de 346.50 tonnes de sucre blanc, à destination de **FRANCE** est d'origine Algérienne.

Le taux d'intégration est à plus de 40%

HS CODE : 1701991900

Cette présente déclaration est faite pour servir et valoir ce que de droit.

Le Département Export

Fallah SLIMANI
Chef Service
Facturation Import/Export

Siège Alger :

✉ : Hôt N°6 – ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE.
☎ : 00 213(0) 21 56 38.02 /80/90-56.37.10/56 37.80 / 📠 : 00.213(0)21.56.38 24/56 37.55/56 38.20/56 38.14

Table des matières

Listes des figures	5
Liste des Tableaux.....	6
Liste des abréviations	7
SOMMAIRE	8
Introduction général :	1
CHAPITRE I :.....	1
Introduction	1
CHAPITRE I : DE LA LOGISTIQUE A LA CHAINE LOGISTIQUE	2
Section 1 : historique évolutions et définitions de la logistique	2
1. Origine du mot logistique :	2
2. Approche historique et évolutions de la logistique	3
2.1. Origine militaire	3
2.2.Évolutions de la logistique :	4
3. Définitions de la logistique :.....	6
4. Les différents types de la logistique :.....	8
5. Le rôle de la logistique :	10
Section 02 : Gestion de la chaine logistique	11
1. La Supply Chain management.....	11
1.1Définitions :	11
1.2. Objectifs de la Supply Chain Management	13
1.3. Les flux de la Supply Chain :	13
1.4. Type de chaines logistique :	14
2. Les enjeux de la chaine logistique.....	15
2.1. Les prix / les coûts :	15
2.2. La qualité des produits :	15
2.3. Le délai :	15
2.4. La flexibilité :	16
2.5. Le niveau de service :	16
2.6. Les risque :	16
2.7. Potentiel de progrès :	16
3. Les fonctions de la chaîne logistique :	17
3.1. L’approvisionnement :	17
3.2. La production :	17

3.3. Le stockage :	17
3.4. Distribution et transports :	18
3.5. La vente :	18
4. Niveau de décision dans une chaîne logistique :	18
4.1. Niveau stratégique :	18
4.2. Niveau tactique :	19
4.3. Niveau opérationnel :	19
Conclusion :	20
CHAPITRE II :	21
Introduction	22
Section 01 : la logistique internationale	23
1. Définition de la logistique internationale :	23
2. les intervenants dans la logistique internationale	24
2.1. Le transporteur	24
2.2. Le transitaire	24
3. Les incoterms	25
3.1. Définitions :	25
3.2. La classification des incoterms :	26
4. les opérations de transport	30
4.1. Le choix de transport	30
4.2. Préparation du transport	30
4.3. Les modes de transport	32
4.4. L'assurance transport	33
5. Le dédouanement	33
5.1. La déclaration en détail	33
5.2. La procédure de dédouanement	34
5.3. Les régimes douaniers	34
Section 02 : La performance de la logistique internationale	35
1. Notions de la performance logistique	35
1.1. Définitions	35
1.2. L'évaluation de la performance dans la logistique	36
2. Les critères de base de l'évaluation d'un système de performance logistique:	37
2.1. L'efficacité :	37
2.2. L'efficience :	37
2.3. L'effectivité :	37
3. comment améliorer la performance :	38

4. Les différentes méthodes d'évaluation :	38
4.1. La méthode ABC/ABM (Activité bas costing et activité bas management)	38
4.2. Le modèle BSC (Balanced Score Card)	39
4.3. Le modèle SCOR	39
4.4. La méthode ECOGRAI	40
5. les indicateurs de performance	42
Conclusion	44
Chapitre III :	45
Etude de cas sur les exportations de sucre blanc	45
Introduction	46
Section 1 : présentation de l'entreprise CEVITAL	47
1.1. Présentation du complexe CEVITAL :	47
1.1.1. Création et évolution de Cevital	47
1.1.2. La situation géographique de Cevital	48
1.2. Les principaux produits de Cevital	49
1.3 Organigramme de CEVITAL	50
1.4. La direction export et la direction logistique de Cevital	52
1.4.1. La direction export (Transit)	52
1.4.2. La direction logistique de Cevital	53
Section 02 : Les étapes du processus d'exportation au sein de Cevital	55
2.1. Présentation de la démarche d'exportation.....	55
2.1.1. Les études des marchés internationaux par Cevital	55
2.1.2. Les modes de prospection utilisés par Cevital	56
2.1.3. Les risques liés à l'exportation et leur couverture	56
2.1.4 Les étapes de l'opération d'exportation du sucre	56
2.2. Etude d'une opération d'exportation du sucre blanc vers la France.....	59
2.2.1 L'étape de la négociation et prise de commande	59
2.2.2 La facture commerciale	59
2.2.3 L'ouverture de la lettre de crédit par le client	59
2.2.4 La notice d'expédition	59
2.2.5 La mise à disposition des conteneurs vide (booking)	60
2.2.6. La préparation des conteneurs	60
2.2.7. L'emportage et scellement	61
2.2.8 La mise à quai	61
2.2.9. Les formalités douanières	61
2.2.10. L'embarquement des conteneurs	62

2.2.11. Le paiement	62
2.2.12. Le rapatriement des fonds	63
3. Les documents demandés par le client	63
3.1. La facture commerciale.....	63
3.2. La déclaration en détail.....	63
3.3. Certificat d'origine	63
3.4. Le connaissement ou (Bill of Lading) B/L	63
Section 03 : L'évaluation d'opérations d'exportations du sucre Au niveau de CEVITAL	64
3.1. Evolution de la structure export au sein de Cevital.....	64
3.1.1. L'évolution des ventes globales de Cevital	64
3.1.2. L'évolution des ventes globales de Cevital selon différents destination	66
3.2. Le transport maritime dans l'entreprise Cevital	69
3.2.1. La tarification de transport maritime	69
3.2.2. Comparaison des volumes du sucre exportés selon les compagnies maritimes	69
3.2.3 Entretien avec le responsable du transite export	71
3.2.4 Synthèses des résultats	72
3.3 Quelques recommandations.....	73
Conclusion	74
Conclusion générale	75
Bibliographie	77
La liste des annexes	80
Résumé	99

Résumé

Si une entreprise souhaite garder une longueur d'avance sur la concurrence, la logistique doit être une priorité absolue. Le placement et le moment appropriés d'un produit, tout en maintenant son prix abordable, sont essentiels au succès.

Ont ces efforcée d'évaluer les aptitudes logistiques de CEVITAL en fouillant dans la littérature disponible et en effectuant un stage au sein de l'entreprise. À la lumière de nos conclusions, nous avons constaté que CEVITAL utilise un éventail de mesures pour améliorer la performance à l'international. Cela nous a permis de répondre de manière satisfaisante à notre enquête centrale.

Pour garantir l'efficacité, une entreprise du monde des affaires doit évaluer la performance logistique à l'international et atteindre les objectifs tout en minimisant les coûts. Il s'agit d'une idée multi-concept, et les indicateurs sont cruciaux pour vérifier les réalisations objectives.

Abstract

If a company wants to stay ahead of the competition, logistics must be a top priority. The proper placement and timing of a product, while maintaining its affordability, are essential to success.

We have endeavored to assess CEVITAL's logistical capabilities by delving into the available literature and conducting an internship within the company. Based on our findings, we have observed that CEVITAL employs a range of measures to enhance international performance. This has allowed us to adequately address our core investigation.

To ensure efficiency, a business enterprise must assess international logistics performance and achieve objectives while minimizing costs. This is a multifaceted concept, and indicators are crucial for verifying objective accomplishments.