

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique  
Université A. MIRA – BEJAIA



Faculté de Sciences Economique, Commerciales et des Sciences de Gestion  
Département des Sciences COMMERCAILE

# ***MEMOIRE DE FIN D'ETUDES***

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Science Commerciales

**Option**

*Logistique et distribution*

**Thème**

**La logistique d'internationale du sucre blanc au sein de  
CEVITAL**

**Présenté par:**

**BOURENNANE Juba**

**CHACHOUA Ferhat**

**Encadré par :**

**Mme : HALOUANE**

**Promotion 2022/2023**



---



## Remerciement

*Avant tout nous tenons à remercier Dieu le tout puissant pour nous avoir donné la force et la patience pour mener à terme ce travail.*

*Nous remercions nos familles qui nous ont toujours encouragés et soutenus durant toutes nos études.*

*Nous adressons notre reconnaissance à Mme HALOUANE d'avoir accepté de nous guider dans ce travail. Nous tenons à la remercier sincèrement pour sa disponibilité, sa gentillesse, et sa patience. Grâce à elle ce mémoire a pu être mené et réalisé dans d'excellentes conditions.*

*Nous remercions aussi le personnel du département transit et export de CEVITAL en particulier notre promoteur Mr.IDRISSOU Samir et Fellah qui nous a consacré du temps malgré la surcharge de son travail, en mettant à notre*

*Disposition les informations et les explications nécessaires pour l'accomplissement de notre cas pratique.*

*Notre sincère gratitude va vers tous ceux qui ont participés de près ou de loin à ce travail*





---



## Dédicaces

*Je dédier ce travail à :*

*Mon père bazize et A ma très chère mère qui m'a guidé durant les moments les plus pénibles de ce long chemin, A mes chers frères sifaç et gulussa, a ma chère sœurs dihia, qui ont été à mes côtés et m'ont soutenu durant toutes ses années et A mon oncle rachid et sa famille, mes tentes qui n'ont jamais cessé de me soutenir.*

*Mes très chères amis fares, samir, et mon binôme ferhat qui m'ont permis d'avoir confiance en moi et d'apprendre des choses que personne ne pourra me les apprendre.*

*Toute la famille **BOURENNANE** sans exception.*

*Tous mes camarades du groupe logistique et distribution et tous les enseignants.*

*y/bourennane*



---





## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail de fin d'étude aux personnes les plus chères à mon cœur :*

*À Mon cher père. Ma fierté et ma force dans cette vie.*

*Ma chère mère que j'aime beaucoup. Que Dieu leur prête bonheur et longue vie.*

*A' mes chers deux frères Bilal et Lounis, A 'mes chères sœurs Massida et Dihia, Ma chère amie qui m'a encouragée et soutenue depuis le début, que Dieu le garde pour moi –Elena- Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'aboutissement de ce travail.*

*Sans oublier mon binôme Juba.*

*f/chachoua*



## Liste des Figures

<b>Figure N° 01:</b> Les différents flux de la chaîne logistique.....	16
<b>Figure N° 02:</b> historique de CEVITAL.....	52
<b>Figure N° 03 :</b> organigramme de CEVITAL.....	57
<b>Figure N°04 :</b> Les différents services intervenant au département transit export.....	64
<b>Figure N° 05 :</b> Organigramme de la direction logistique.....	65
<b>Figure N° 06 :</b> Présentation de volume d'exportation de sucre de 2018-2022.....	69
<b>Figure N° 07 :</b> les exportations de chaque région en 2022.....	70
<b>Figure N° 08:</b> répartition de l'exportation du sucre blanc par pays.....	70
<b>Figure N° 09 :</b> Présentation de transport maritime.....	72

## **Liste des Tableaux**

<b>Tableau N°01:</b> Les obligations des chargeurs et du transporteur sont les suivantes.....	38
<b>Tableau N°02 :</b> les avantages et les inconvénients des modes de transport.....	41
<b>Tableau N°03 :</b> Les sept phases des opérations de transport.....	43
<b>Tableau N° 04:</b> Exportations de sucre de CEVITAL (en tonnes) .....	68
<b>Tableau N° 05:</b> La répartition des exportations de sucre blanc par région en 2022.....	69

## **Liste des abréviations**

**ASLOG** : Américain Marketing Association

**PIB** : produit intérieur brut

**BMT** : Bejaia Méditerranéen Terminal.

**CFR**: Cost and freight (Coût et fret).

**CSC** : container service complet

**CIF**: Cost, insurance and freight (coût, assurance et fret).

**CIP**: Carriage and Insurance Paid to (Port payé, assurance comprise, jusqu'à).

**CPT**: Carriage paid to (Port payé jusqu'à).

**DFC** : direction finance et comptabilité

**DAP**: Delivred at place

**DAT**: Delivered at terminal

**DDP** : Delivred duty paid (Rendu droits acquittés).

**EPB**: Enterprise Portuaire Bejaia.

**EXW**: Ex Works (Sortie d'usine).

**FAS**: Free alongsid ship (Franco le long du navire).

**FCA**: Free carrier (Franco transporteur).

**FOB**: Free on board (Franco bord)

**FNSPE** : fonds national spécial pour la promotion des exportations

**IPS**: Inspection Principale aux sections.

**CMA** : Compagnies Maritime d'affrètement

**PAF**: Police des Aires et des Frontières.

**SIGAD**: Système d'Information et de Gestion Automatisée des Douanes.

## Sommaire

Liste des Figures

Liste des Tableaux

Liste des abréviations

Introduction générale .....1

Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique

    Section 01 : Présentation de la logistique .....5

    Section 02 : Présentation de la chaîne logistique .....14

Chapitre 02 : La logistique internationale

    Section 01 : Généralités sur l'exportation.....22

    Section 02 : Le transport international.....32

Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

    Section 01 : Présentation du groupe CEVITAL .....50

    Section 02 : La logistique et l'environnement international du groupe CEVITAL66

    Section 03 : Procédures d'exportation du sucre blanc de CEVITAL.....73

Conclusion générale .....86

Bibliographie

Table des matières

Les annexes

Résumé

# **Introduction générale**

# Introduction générale

---

## Introduction générale

La logistique est un processus complexe qui orchestre la synchronisation de nombreuses opérations, telles que le transport, le stockage, la manipulation des marchandises, la gestion des commandes, et les formalités douanières. Elle joue un rôle vital pour maintenir un flux efficace des produits, de leur point de fabrication jusqu'à leur destination finale, le consommateur. Lorsqu'elle s'inscrit dans un contexte international, la logistique revêt une dimension supplémentaire, car elle implique le déplacement de marchandises au-delà des frontières, avec des règles et des besoins spécifiques propres à chaque pays. Malgré les similitudes, il est important de noter que la nature même de la logistique peut varier considérablement d'une entreprise à l'autre, et que le champ d'application technique du terme "logistique" diffère d'une source à l'autre, que ce soit dans la littérature spécialisée ou les programmes universitaires.

Au niveau universitaire, il est possible d'identifier deux courants principaux dans le domaine de la logistique, bien qu'il soit important de reconnaître les défis inhérents à la délimitation précise de ces courants. D'une part, il y a un courant qui met l'accent sur la recherche opérationnelle et qui recourt à des modèles économiques, en particulier pour optimiser les processus de transport. Ce courant est particulièrement influent dans les écoles d'ingénieurs et les universités américaines renommées, telle que le MIT. D'autre part, il y a un courant qui accorde une place importante à la dimension marketing, considérant la logistique comme un élément complémentaire au traditionnel mix marketing. Ce courant applique les notions de valeur pour le consommateur et de services associés aux produits, se penchant souvent sur les problèmes de logistique liés à la distribution.

Le secteur agroalimentaire, quant à lui, est confronté à des enjeux complexes dans le domaine de la logistique internationale, en particulier en ce qui concerne le transport et la distribution des produits alimentaires à l'échelle mondiale. La chaîne logistique, qui représente l'ensemble des processus, acteurs et ressources impliqués dans la livraison d'un produit depuis sa source jusqu'à sa destination finale, est cruciale pour optimiser les flux de marchandises, réduire les coûts et satisfaire les attentes des clients en termes de délais de livraison et de qualité des produits.

## Introduction générale

---

Dans ce contexte, CEVITAL, l'un des plus grands groupes industriels d'Algérie, se démarque par son expertise dans la logistique internationale liée à l'exportation du sucre. La production de sucre occupe une place importante dans ses activités, et l'entreprise est fortement engagée dans l'exportation de ce produit vers divers marchés internationaux. Pour garantir une logistique efficace et rentable, l'entreprise a développé une expertise approfondie dans ce domaine.

La logistique internationale d'exportation du sucre exige la gestion complexe d'une série de processus, de la planification à l'exécution, en passant par le stockage, le transport et la gestion des documents. CEVITAL s'efforce de veiller à ce que ces processus soient exécutés de manière optimale, pour répondre aux besoins spécifiques de chaque marché de destination. Cela implique la coordination de multiples acteurs, tels que les producteurs de sucre, les transitaires, les compagnies maritimes, les douanes et les distributeurs.

En résumé, la logistique internationale d'exportation du sucre au sein de CEVITAL constitue un élément clé de son activité commerciale. Grâce à son expertise approfondie, l'entreprise est en mesure de relever les défis logistiques associés à l'exportation de sucre, garantissant ainsi un approvisionnement fiable et de qualité sur les marchés internationaux.

Le présent travail a pour objectif d'analyser la logistique internationale d'exportation au sein de CEVITAL, en mettant particulièrement l'accent sur celle du sucre. Cette étude vise donc à répondre à la problématique suivante :

quelle est la démarche logistique d'exportation suivie par CEVITAL ?

Pour répondre à cette question, nous avons exploité diverses ressources, notamment des ouvrages, des sites internet et des mémoires, afin de développer un cadre théorique et méthodologique solide en rapport avec notre thématique. De plus, nous avons effectué un stage pratique d'un mois au sein de CEVITAL, ce qui nous a permis de recueillir des documents variés et d'obtenir des explications directes de l'entreprise sur ses opérations d'exportation. Notre méthodologie repose principalement sur une recherche bibliographique, qui guide la partie théorique de notre travail, ainsi qu'un entretien avec le responsable du département logistique chez CEVITAL, dont les réponses ont servi de base pour élaborer l'étude de cas pratique. Pour mener à bien notre recherche, nous structurerons notre travail en trois chapitres : le premier

## **Introduction générale**

---

chapitre traitera des aspects généraux de la logistique et de la chaîne logistique, le deuxième chapitre se penchera sur la logistique internationale, tandis que le troisième chapitre se consacrera à l'étude de la démarche logistique d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL.

**Chapitre 01 :**  
**Généralité sur la logistique et la**  
**chaîne logistique**

## **Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique**

### **Introduction**

Au fil des années, le terme "logistique" a gagné en fréquence d'utilisation, et sa portée s'est élargi au-delà du domaine militaire pour devenir un élément essentiel de la gestion d'entreprise. En effet, la logistique joue un rôle central dans les systèmes modernes de production et de distribution, ainsi que dans l'approvisionnement des troupes pour maintenir leur capacité opérationnelle sur le long terme. Les deux piliers fondamentaux de la logistique résident dans la gestion des stocks de biens et d'armements, ainsi que dans leur acheminement. C'est pourquoi la logistique moderne a pris naissance chez les transporteurs et les grossistes. Cependant, avant d'explorer son aspect contemporain, il est important de retracer ses origines.

Ce chapitre se penche sur les notions générales entourant le concept logistique et la chaîne logistique. Il sera divisé en deux sections distinctes. La première abordera les concepts fondamentaux liés à la logistique au sein des entreprises. La seconde se concentrera sur la notion de chaîne logistique.

### **Section 01 : Présentation de la logistique**

Au sein de l'entreprise, la logistique englobe l'ensemble des structures, des méthodes et des techniques de gestion des flux de matières premières et de produits finis. De manière plus concrète, elle implique d'avoir à disposition les moyens et les ressources nécessaires au moment opportun et au lieu adéquat, c'est-à-dire assurer la présence des bonnes choses au bon endroit et au bon moment.

Dans cette section, nous allons présenter diverses définitions et concepts liés à la logistique et à la chaîne logistique, tout en abordant les activités ainsi que les enjeux inhérents à cette dernière

#### **1.1. Historique**

L'origine de la logistique remonte au secteur militaire, où elle était essentielle pour gérer les déplacements massifs de troupes et de matériel. Dès le 19<sup>ème</sup> siècle, les industriels ont saisi l'utilité de cette fonction, car elle coordonne et harmonise les différentes parties de l'organisation. Au fil du temps, ses méthodes ont considérablement progressé.

# Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique

---

Le terme "logistique" tire ses racines du grec "logistikos", signifiant "relatif à l'art du raisonnement". Le premier sens attribué par le dictionnaire de l'Académie française au mot "logistique" est la "science du calcul". Platon fut l'un des premiers à utiliser le terme "logistikos" pour distinguer le calcul pratique (logistique) de l'arithmétique théorique. Cette notion persiste encore aujourd'hui, avec de nombreux travaux académiques et préoccupations d'entreprises visant à l'optimisation (de trajets, de chargement de palettes, de coûts, etc.).

L'origine du terme "logistique" remonte également au milieu militaire, associé au rôle d'un officier responsable du "logis" des troupes en combat. Napoléon Ier instaura une gestion de l'approvisionnement en vivres et en munitions. Le titre de "major général des logis" était attribué à un officier chargé de loger ou de camper les troupes, de les déployer sur le terrain. Ce logisticien militaire s'occupait du transport, du ravitaillement et de l'hébergement des troupes.

Le terme "logistique" a commencé à être utilisé dans le langage courant au début des années 1990, lors de la première guerre du Golfe. Depuis lors, il s'est démocratisé en évoquant le "soutien logistique" dans les contextes militaires et humanitaires. Un moment clé dans l'histoire logistique fut la coordination du débarquement allié en Normandie en juin 1944 pendant la Seconde Guerre mondiale, qui a largement contribué à diffuser le savoir-faire logistique dans les entreprises, d'abord aux États-Unis puis en Europe.

Le développement de la fonction logistique au sein des entreprises européennes était également influencé par des facteurs économiques et contextuels qui ont favorisé son émergence. <sup>1</sup>

## 1.2. Définition de la logistique

Plusieurs définitions sont associées au terme "logistique" pour en rendre compte :

La logistique peut être définie comme un ensemble des techniques et des moyens visant à obtenir une gestion optimale des flux de produits, des flux d'individus, des flux financiers et des flux d'informations, en organisant, rationalisant, hiérarchisant, régulant et coordonnant l'ensemble de ces flux de manière à réduire au maximum leur nombre, leur durée et leur coût. Elle est aujourd'hui de plus en plus considérée comme une fonction stratégique transversale de l'entreprise. <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> BARBARA LYONNET, MARIE-PASCALE SENKEL, la logistique, édition, paris, 2005, page 9, 10.

<sup>2</sup> Marie-Madeleine Damien, transport et logistique, édition DUNOD, Paris ; 2001 ; Page 294.

## Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique

---

➤ Par l'association Américaine du marketing en 1948 : « *La logistique concerne le mouvement et la manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation* »<sup>3</sup>. Comme on peut le constater dans Cette définition, la logistique ne concerne que les activités physiques dans la phase de distribution.

### ➤ L'ASLOG

Définit la logistique comme « *l'art et la manière de mettre à disposition un produit donné au bon moment, au bon endroit, au moindre coût et avec la meilleure qualité* ». D'après cette définition L'enjeu pour le responsable de l'organisation est donc de satisfaire les attentes et besoins du client tout en optimisant les coûts générés par les flux d'information et les flux physiques (notamment les produits).<sup>4</sup>

➤ Le comité européen de normalisation propose la définition suivante : « *la logistique est une fonction "dont la finalité est la satisfaction des besoins exprimés ou latents, aux meilleures conditions économiques pour l'entreprise et pour un niveau de service déterminé. Les besoins sont de nature interne (approvisionnement de biens et de services pour assurer le fonctionnement de l'entreprise) ou externe (satisfaction des clients). La logistique fait appel à plusieurs métiers et savoir-faire qui concourent à la gestion et à la maîtrise des flux physiques et d'informations ainsi que des moyens* ».<sup>5</sup>

En examinant les diverses définitions précédentes, il devient évident qu'il existe deux catégories de flux logistiques:

- **Flux logistique interne** : englobe la gestion des déplacements, du stockage et de la distribution des matières premières et des produits à l'intérieur d'une entreprise. Son but est d'optimiser les opérations en réduisant les coûts et en maintenant un approvisionnement adéquat pour la production

- **Flux logistiques externes** : concernent le déplacement, le stockage et la distribution des produits finis de l'entreprise vers les clients. Cela englobe la planification de l'expédition, les partenariats avec les transporteurs et vise à garantir une livraison ponctuelle et efficace tout en minimisant les coûts,

---

<sup>3</sup> P .MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chain management », DUNOD, Paris, 2008, p9.

<sup>4</sup> D.TIXIER, H.MATHE ET J.COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et Enjeux, DUNOD, PARIS, 1983, p 12.

<sup>5</sup> Barbara Lyonnet, marie-pascale senkel, la logistique, édition DUNOD 2015, p35.

## 1.3. L'objectif de la logistique

L'objectif de la logistique est de gérer de manière efficace et stratégique le flux de biens, d'informations et de ressources tout au long de la chaîne d'approvisionnement, depuis la production jusqu'à la livraison finale au client. La logistique vise à optimiser les processus et les activités liées à la planification, au transport, au stockage, à la distribution et à la gestion des ressources afin de réduire les coûts, d'améliorer la qualité des services et de garantir la satisfaction des clients. En résumé, l'objectif principal de la logistique est d'assurer une gestion fluide, rentable et coordonnée de toutes les étapes nécessaires pour mettre à disposition les produits ou services là où ils sont nécessaires, au bon moment et dans les bonnes conditions.<sup>6</sup>

Cette volonté de rationaliser les flux permet aux entreprises d'améliorer :

- leur gestion de stock, en cherchant perpétuellement à l'amoindrir ;
- Leur compétitivité, en optimisant continuellement leur coût d'approvisionnement, leur coût de production, leur coût de distribution.
- La massification de leur flux ainsi à des gains de productivité.
- Leur capacité d'adaptation grâce aux prévisions et à une bonne gestion des flux d'information,

On peut conclure les objectifs de la logistique dans les points suivants :

- Meilleure coordination des flux internes et externes;
- Suppression des gaspillages
- Éviter les goulots d'étranglement et tout dysfonctionnement
- Meilleur contrôle global des circuits
- Optimisation des opérations de flux
- Meilleure rentabilité, compétitivité
- Satisfaction des clients
- Réduction des coûts

---

<sup>6</sup> Joël SOHIER, La logistique, 3eme édition, édition Vuibert, France, 2003, p 24-25.

- Tendre vers les 5 zéros.

### **1.4. Les activités de la logistique**

Les activités de la logistique englobent un large éventail de processus et d'opérations liés à la gestion efficace des flux de biens, d'informations et de ressources dans le but de répondre aux besoins des clients tout en optimisant les coûts et les délais. Voici quelques-unes des principales activités de la logistique.

- Les activités directement rattachées à la production interne des biens et des services (approvisionnement, fabrication, distribution, retours)

- Les activités de gestion des moyens de transport des personnes ou des biens vers l'extérieure de l'entreprise (souvent séparées des précédentes car elles incluent en partie la gestion de la maintenance)

- Les activités indirectes ou activités de soutien (sans un lien direct avec la production, mais nécessaires pour le déploiement des opérations).

#### **1.4.1. La logistique des biens et services :**

La logistique des biens et services se répartie en :

##### **➤ La logistique d'approvisionnement**

Il s'agit de la coordination de l'achat et de la réception des matières premières, des composants et des produits finis nécessaires à la production ou à la distribution. Cela implique la négociation avec les fournisseurs, la gestion des contrats et la garantie d'un approvisionnement continu.<sup>7</sup>

##### **➤ La logistique des chaînes de fabrication**

Consiste mettre en œuvre les activités de planification des besoins en composants ; gestion des stocks des encours de production et de produits semi-finis ; gestion des données techniques de la production ; ordonnancement et planification de la production ; manutentions entre unités de fabrication.

##### **➤ La logistique de distribution**

---

<sup>7</sup> ZEROUK MOULOUA, Thèse sur l'ordonnancement coopératif pour les chaînes logistique, école doctorale IAEM Lorraine, année 2007, p 13.

# **Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique**

---

Elle rassemble les activités mises en œuvre pour ravitailler les consommateurs en produits finis. Elle intègre donc : l'administration des ventes; la tenue des stocks et des magasins de produits finis ; la préparation des commandes; l'expédition et enfin la gestion des réseaux de distribution.

## **➤ La logistique de retour ou Reverse**

Aussi connue sous le nom de reverse logistics, cette activité concerne le processus de gestion des retours de produits défectueux, endommagés ou non conformes. Cela peut impliquer des processus de réparation, de reconditionnement, de recyclage ou de remboursement.

### **1.4.2. La logistique du transport**

Cette activité englobe la planification, l'organisation et le suivi des mouvements de marchandises entre les fournisseurs, les entrepôts, les centres de distribution et les clients. Elle inclut le choix des modes de transport (route, rail, mer, air), la tarification, la gestion des itinéraires et la coordination des livraisons

### **1.4.3. La logistique du soutien**

On retrouve dans cette catégorie, l'ensemble des activités pilotées par les services généraux de l'entreprise :

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

## **1.5. Enjeux de la logistique**

La gestion de la logistique représente une considération cruciale pour les entreprises. De nos jours, la réussite et parfois même la survie de l'entreprise sont étroitement liées à sa capacité à maîtriser les opérations logistiques. Les aspects stratégiques, la croissance et la flexibilité de l'entreprise sont directement liés à sa gestion des flux de matériaux et d'informations. Cet enjeu ne se limite pas seulement à l'entreprise elle-même, il englobe également son impact sur les niveaux local, national et international.

### **1.5.1. Les enjeux pour l'entreprise**

## **Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique**

---

La logistique joue un rôle essentiel dans l'amélioration de divers aspects des opérations et de la performance d'une entreprise. Voici quelques-uns des principaux domaines dans lesquels la logistique permet aux entreprises d'améliorer leurs activités :

**Efficacité opérationnelle** : La logistique permet d'optimiser les processus de transport, de gestion des stocks et de distribution, ce qui conduit à une plus grande efficacité opérationnelle. Cela se traduit par des coûts réduits, des délais de livraison plus courts et une utilisation plus efficace des ressources.

**Réduction des coûts** : Une gestion logistique efficace permet de réduire les coûts liés au transport, au stockage et à la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Cela peut se traduire par une amélioration significative de la rentabilité de l'entreprise.

**Service client amélioré** : Une logistique bien gérée permet de livrer les produits aux clients plus rapidement et plus efficacement, ce qui se traduit par une meilleure satisfaction client. Des délais de livraison plus courts et une gestion efficace des retours contribuent à renforcer la relation avec les clients.

**Gestion des stocks** : La logistique aide à maintenir des niveaux de stocks optimaux, évitant ainsi les coûts de stockage excessifs et les ruptures de stock. Cela permet à l'entreprise de répondre plus rapidement à la demande du marché.

**Expansion géographique** : Grâce à une logistique bien planifiée, une entreprise peut plus facilement s'étendre vers de nouveaux marchés géographiques, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale.

**Gestion des déchets et de l'environnement** : La logistique peut contribuer à réduire le gaspillage en optimisant les itinéraires de transport, en minimisant les pertes de produits et en favorisant l'utilisation de modes de transport plus écologiques.

**Innovation et adoption de nouvelles technologies** : La logistique est un domaine propice à l'adoption de nouvelles technologies telles que l'automatisation, la traçabilité des produits via l'Internet des objets (IoT), la gestion des données en temps réel et l'intelligence artificielle (IA).

**Gestion des risques** : Une logistique bien gérée peut aider à anticiper et à atténuer les risques liés aux interruptions de la chaîne d'approvisionnement, aux perturbations météorologiques, aux pannes de transport, etc.

# **Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique**

---

Conformité aux réglementations : La logistique permet de s'assurer que l'entreprise respecte les réglementations en matière de transport, de sécurité et de douanes, ce qui évite des sanctions potentielles.

En résumé, la logistique est un élément crucial de la gestion des opérations d'une entreprise, et son amélioration contribue à renforcer la compétitivité, la rentabilité et la satisfaction de la clientèle tout en réduisant les coûts et les inefficacités <sup>8</sup>

## **5.1.2. Les enjeux pour l'environnement de l'entreprise**

La logistique a un double impact sur l'environnement de l'entreprise, influençant à la fois son environnement local, c'est-à-dire le développement régional, et son environnement national. Plus précisément :

- Dans le secteur des transports, le développement de la logistique provoque des changements importants et des réorganisations au sein des acteurs du secteur des transports. Ces évolutions peuvent les amener à revoir leurs politiques et leurs modes de gestion de leurs activités.

- En ce qui concerne le développement régional, les entreprises ont tendance à s'implanter plus fréquemment dans les régions dotées d'une infrastructure logistique solide. Cela contribue à stimuler leur essor économique et à favoriser leur développement.

- Les politiques économiques sont également influencées par la croissance de la logistique. Cette prise en compte accrue du rôle de la logistique incite l'État et les collectivités locales à intensifier leur intervention de plusieurs manières, notamment en améliorant les réseaux routiers pour désenclaver et dynamiser les régions défavorisées, en mettant en place des politiques de transports et en orientant la transformation du secteur des transports.

## **1.6. Le système d'information logistique**

Le système d'information logistique (SIL) est une composante essentielle de la gestion logistique d'une entreprise. Il s'agit d'un ensemble de technologies, de processus et de systèmes informatiques utilisés pour collecter, stocker, traiter et diffuser des informations essentielles

---

<sup>8</sup> Loïc malinge, « La logistique : nouvelle fonction de l'entreprise », cours master 1 LEA université de Lille, France, 2005/2006, p 7

## **Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique**

---

pour la gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement et des opérations logistiques. Voici quelques points importants à connaître sur le système d'information logistique.<sup>9</sup>

**Collecte de données :** Le SIL collecte des données provenant de diverses sources, telles que les fournisseurs, les entrepôts, les transporteurs, les points de vente, etc. Ces données peuvent inclure des informations sur les stocks, les commandes, les livraisons, les niveaux de demande, les coûts de transport, et bien plus encore.

**Stockage des données :** Les données collectées sont stockées dans des bases de données ou des entrepôts de données, où elles sont organisées et archivées pour une utilisation future. La gestion efficace de ces données est cruciale pour prendre des décisions éclairées.

**Traitement et analyse des données :** Les données stockées sont traitées et analysées pour fournir des informations utiles aux gestionnaires logistiques. Cela peut inclure des analyses de tendances, des prévisions de la demande, des évaluations de la performance et des recommandations pour l'optimisation des opérations.

**Communication et partage d'informations :** Le SIL facilite la communication en temps réel entre les différentes parties prenantes de la chaîne d'approvisionnement, y compris les fournisseurs, les transporteurs, les entrepôts et les clients. Cela permet une coordination plus efficace des activités logistiques.

**Automatisation des processus :** Le SIL permet l'automatisation de nombreuses tâches logistiques, telles que le suivi des stocks, la gestion des commandes, la planification des itinéraires de livraison, la facturation et bien d'autres. Cela contribue à réduire les erreurs humaines et à améliorer l'efficacité.

**Intégration avec d'autres systèmes :** Le SIL est souvent intégré à d'autres systèmes informatiques de l'entreprise, tels que les systèmes de gestion de la relation client (CRM) et les systèmes de gestion des ressources humaines (RH), pour assurer une cohérence des données et des processus.

**Sécurité des données :** La sécurité des données est une préoccupation majeure dans la gestion des systèmes d'information logistique. Les entreprises doivent mettre en place des mesures de sécurité robustes pour protéger les informations sensibles.

---

<sup>9</sup> Nathalie Fabbe-Costes et Pascal Lièvre, Ordres et désordres en logistique, Edition Hermès Sciences publication, p75.

# Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique

---

Évolutivité et flexibilité : Les SIL doivent être évolutifs et flexibles pour s'adapter aux besoins changeants de l'entreprise et de la chaîne d'approvisionnement.

En résumé, le système d'information logistique est un élément clé pour optimiser les opérations logistiques, améliorer l'efficacité, réduire les coûts et renforcer la visibilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Il joue un rôle essentiel dans la prise de décisions éclairées et dans la compétitivité de l'entreprise sur le marché<sup>10</sup>

## Section 02 : Présentation de la chaîne logistique

La chaîne logistique, également appelée chaîne d'approvisionnement, représente l'ensemble des activités et des processus impliqués dans le déplacement des matières premières, des produits et des informations depuis le fournisseur initial jusqu'au client final. Elle englobe des étapes telles que la gestion des achats, la production, la gestion des stocks, la logistique de transport, la distribution et la livraison. L'objectif principal de la chaîne logistique est d'assurer la disponibilité des produits au bon endroit, au bon moment et au moindre coût, tout en répondant aux besoins des clients de manière efficace. Elle joue un rôle essentiel dans la compétitivité des entreprises et dans la satisfaction de la clientèle.

Dans cette section, nous examinerons les diverses contributions d'une chaîne logistique. Ensuite, nous aborderons les processus clés qui la composent, pour enfin conclure en explorant les différents types de flux qui caractérisent une chaîne logistique.

### 2.1 Définition de la chaîne logistique

*« La chaîne logistique englobe l'ensemble des opérations réalisées pour la fabrication d'un produit ou d'un service allant de l'extraction de la matière première à la livraison au client final, en passant par les étapes de transformation, de stockage, de distribution ».*<sup>11</sup>

Plusieurs définitions existent dans la littérature et elles s'accordent toutes sur la finalité d'une chaîne logistique. Cependant, Thierry et Bel distinguent deux approches : celles qui définissent la chaîne logistique d'un produit et celles qui définissent la chaîne logistique d'une entreprise.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Idem.

<sup>11</sup> O.KALLEL, l'impact des relations contractuelles entre donneurs d'ordre et sous-traitant sur la performance d'une chaîne logistique équitable, Thèse en vue de l'obtention du doctorat, l'université de Toulouse et de Tunis, 2012, P 23.

<sup>12</sup> Thierry C., Bel G., 2002. "Gestion de chaînes logistiques dans le domaine aéronautique : outils d'aide à la

## **Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique**

---

➤ Chaîne logistique d'un produit : « *La chaîne logistique d'un produit fini se définit comme l'ensemble des entreprises qui interviennent dans les processus de fabrication, de distribution et de vente du produit, du premier des fournisseurs au client ultime* ».

➤ Chaîne logistique d'une entreprise : « *La chaîne logistique peut être considérée comme le réseau d'entreprises qui participent, en amont et en aval, aux différents processus et activités qui créent de la valeur sous forme de produits et de services apportés au consommateur final. En d'autres termes, une chaîne logistique est composée de plusieurs entreprises, en amont (fourniture de matières et composants) et en aval (distribution), et du client final* ».

### **2.2. Les apports de la mise en place d'une chaîne logistique**

La chaîne logistique a des apports financiers, opérationnels, de services et de coordination

#### **2.2.1. Apports financiers**

Plusieurs améliorations financières sont attendues, en particulier la réduction des coûts liés au niveau élevé des stocks, aux coûts d'expéditions et aux frais d'exploitation. Ces réductions de coût sont obtenues sans réduction d'efficacité (redimensionnement), sans licenciements et sans fermeture d'usines.

#### **2.2.2. Apports opérationnels**

Les activités opérationnelles des entreprises sont améliorées ; en particulier, on constate une réduction du temps de cycle, une baisse des niveaux de stock, des ruptures de stocks moins fréquentes, une productivité opérationnelle plus grande, etc.

#### **2.2.3. Apports sur le service à la clientèle**

On constate également une augmentation de la satisfaction des clients, notamment une plus grande fiabilité des livraisons (le bon produit, au bon moment, en bonne quantité, ...), ainsi qu'une plus grande rapidité de réaction aux changements et un meilleur service après-vente.

#### **2.2.4. Apports sur la coordination**

## **Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique**

---

La coordination plus forte entre les partenaires aboutit à une amélioration de la qualité des produits et des informations et à une augmentation du partage des compétences et des risques, qui créent un avantage compétitif et une rentabilité plus grande.

### **2.3. Processus principaux de la chaîne logistique**

De manière plus générale, on peut identifier au sein d'une chaîne logistique deux processus fondamentaux:

➤ Gestion de l'approvisionnement : Planification et acquisition des matières premières et des produits nécessaires.

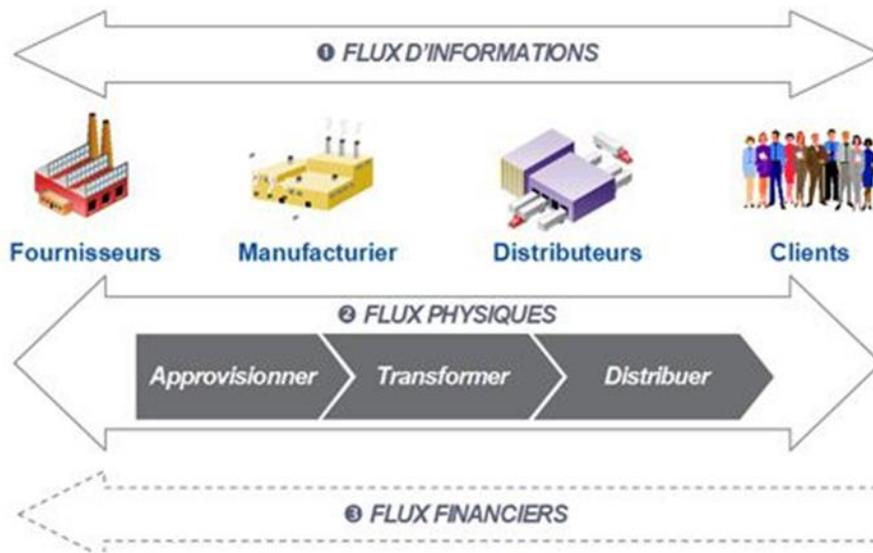
➤ Distribution : Livraison des produits finis aux clients et gestion des flux de marchandises

### **2.4. Les flux d'une chaîne logistique :**

Les flux au sein d'une chaîne logistique représentent le mouvement des matières premières, des produits et de l'information à travers différents maillons de la chaîne. Ils englobent les flux physiques (marchandises), les flux d'informations (données) et les flux financiers (transactions monétaires) qui sont essentiels pour assurer une gestion efficace de la chaîne logistique.

**Figure N° 01:** Les différents flux de la chaîne logistique

# Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique



Source : <http://manager-log.blogspot.com/2012/04/la-chaîne-logistique.html>

## 2.4.1. Les flux informationnels

Les flux informationnels dans une chaîne logistique se réfèrent à la transmission rapide et précise des données et des informations pertinentes entre les différents acteurs de la chaîne. Ils permettent la coordination des opérations, la prise de décisions éclairées et l'optimisation des processus logistiques.

## 2.4.2. Les flux physiques

Les flux physiques au sein d'une chaîne logistique englobent le déplacement physique des matières premières, des produits et des marchandises depuis leur point de production ou d'approvisionnement jusqu'à leur destination finale. Ces flux comprennent le transport, le stockage, la manutention et la distribution des biens physiques.

## 2.4.3. Les flux financiers

Les flux financiers au sein d'une chaîne logistique englobent le déplacement financier des matières premières, des produits et des marchandises depuis leur point de production ou d'approvisionnement jusqu'à leur destination finale. Ces flux comprennent le transport, le stockage, la manutention et la distribution des biens financiers.

### **2.5. Les enjeux de la chaîne logistique**

La chaîne logistique vise des enjeux dans différents domaines de l'entreprise.<sup>13</sup>

#### **2.5.1. Optimisation des coûts :**

C'est l'effort visant à minimiser les dépenses tout en maintenant un niveau de service adéquat, notamment en réduisant les coûts de production, de transport et de stockage.

#### **2.5.2. Réduction des délais de livraison :**

Cela implique de raccourcir le temps nécessaire pour acheminer les produits du fournisseur au client, améliorant ainsi la réactivité et la satisfaction du client.

#### **2.5.3. Gestion efficace des stocks :**

Il s'agit de maintenir le juste équilibre entre les niveaux de stocks pour éviter les surplus ou les ruptures tout en minimisant les coûts de stockage.

#### **2.5.4. Qualité du service client :**

C'est l'ensemble des activités visant à satisfaire les attentes et les besoins des clients, notamment en assurant une livraison ponctuelle et en répondant rapidement aux demandes.

#### **2.5.5. Durabilité environnementale :**

Il s'agit de minimiser l'impact écologique de la chaîne logistique en réduisant la consommation de ressources, les émissions de gaz à effet de serre et la production de déchets.

#### **2.5.6. Résilience face aux perturbations :**

Cela consiste à anticiper et à réagir aux interruptions potentielles de la chaîne logistique, comme les catastrophes naturelles ou les problèmes de fournisseurs, pour minimiser les perturbations et maintenir la continuité des opérations.

La chaîne logistique comporte des enjeux significatifs à la fois pour la compétitivité des entreprises et pour le développement des territoires :

Sur la compétitivité des entreprises, les défis incluent :

---

<sup>13</sup> Sylvain Convers, Les enjeux de la Logistique, CFR & CGL Consulting, P 1.

## **Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique**

---

- Augmenter la productivité dans un contexte de concurrence intense.
- Améliorer et accélérer la prestation de services.
- Réduire les coûts et les délais de production.
- Répondre aux exigences de flexibilité, de fiabilité et de rapidité.
- Optimiser les processus et les itinéraires.
- Renforcer la collaboration entre les acteurs de la chaîne logistique.
- Mutualiser les structures organisationnelles.
- Innover dans la gestion de la chaîne logistique pour obtenir un avantage compétitif.

En ce qui concerne le développement territorial, les enjeux incluent :

- Attirer et maintenir les entreprises et les prestataires logistiques.
- Réaliser des économies d'échelle grâce à la concentration d'activités.
- Contribuer à la création d'emplois au sein d'une région.
- Intégrer de manière plus efficace les opérations logistiques en milieu urbain.
- Desservir un bassin de consommateurs voisin.
- Optimiser les flux de marchandises pour réduire les délais et les congestions.
- Offrir des opportunités d'intermodalité (ferroviaire, fluviale) pour le transport de marchandises.

### **Conclusion**

En conclusion, la logistique et la chaîne logistique sont des éléments essentiels tant pour la compétitivité des entreprises que pour le développement territorial. Elles englobent des défis fondamentaux tels que l'optimisation des coûts, l'amélioration des services, la création d'emplois et la gestion efficace des flux. Ces aspects jouent un rôle vital dans le succès des entreprises et dans la croissance des régions. De plus, l'évolution rapide de la logistique, grâce aux avancées technologiques, ouvre de nouvelles opportunités et soulève des défis supplémentaires. Les entreprises axées sur l'innovation et la collaboration au sein de leur chaîne logistique sont mieux préparées à prospérer dans un environnement économique en constante mutation. De même, les régions qui favorisent un environnement logistique favorable attirent des entreprises, stimulent l'activité économique locale et contribuent au développement durable. Ainsi, la compréhension et la gestion efficace de la logistique et de la chaîne logistique revêtent une importance cruciale pour le succès à long terme des entreprises et des territoires.

# **Chapitre02**

## **la logistique internationale**

**Chapitre02 : la logistique internationale****Introduction**

L'activité d'exportation devient une exigence incontournable du monde actuel, soit pour l'Etat ou pour l'entreprise. L'exportation est le fait de céder des produits et /ou services destinés à être commercialisés et vendus sur des marchés étrangers. On distingue entre les sociétés totalement exportatrices, dont la cession porte sur l'ensemble de sa production, et les sociétés partiellement exportatrices.

Théoriquement, l'exportation constitue la forme la plus traditionnelle du développement international des firmes.

Dans ce chapitre nous allons focaliser sur deux sections, la première est consacrée à un récapitulatif général sur l'exportation, la deuxième parle sur les procédures de l'activité d'exportation.

**Section 01 : Généralités sur l'exportation**

L'exportation est le processus de vente de biens ou services d'un pays à un autre, favorisant la croissance économique, le développement des marchés et nécessitant une gestion logistique efficace pour la livraison à l'international. Elle implique des documents essentiels tels que la facture commerciale et la déclaration en douane ainsi que la compréhension des incoterms pour définir les responsabilités des parties.

**1.1. Définition de l'exportation**

« L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou services d'un ensemble économique. »<sup>1</sup>

Cette activité économique et commerciale est considérée comme étant très importante.

C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays de moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs.

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial.

---

<sup>1</sup> MICHEAL Rainelli « l'organisation mondial de commerce », la découverte, 1999, p24.

## **1.2. Les formes d'exportation**

Les formes d'exportation En fonction de la nature du contrôle que l'entreprise souhaite exercer sur la commercialisation de ses produits ou services, elle peut opter pour une exportation indirecte, directe ou concertée. <sup>2</sup>

### **1.2.1. L'exportation directe**

L'exportation directe Dans le cadre de l'exportation directe, l'entreprise est amenée à nouer des relations commerciales à l'étranger. Elle permet généralement une meilleure maîtrise de la commercialisation des produits et services exportés par l'entreprise. Celle-ci peut choisir de Vendre directement à ses clients, mais également confier la vente de ses produits et services à des intermédiaires localisés à l'étranger (agent commercial, importateur- distributeur).

-Agent commercial : est un commerçant mandaté par la société exportatrice pour négocier des affaires en son nom et pour son compte dans le pays importateur.

-L'importateur-distributeur : est un commerçant localisé à l'étranger, qui achète et vend sous son propre nom (ou sa propre marque) les produits de l'exportateur.

### **1.2.2. L'exportation indirecte (sous traitée-)**

L'exportation indirecte ou l'exportation sous traitée est un modèle pour les entreprises de sous-traiter les ventes à l'exportation. Dans ce but, elle recourt à un intermédiaire commercial qui a les ressources, les compétences, la connaissance et l'expérience du marché. L'intermédiaire se place entre l'exportateur et les distributeurs locaux. En général, il achète les produits à l'exportateur et les revend ensuite sur le marché à des conditions qu'il définit. Les risques de l'exportateur sont donc limité ; en contrepartie, il perd la maîtrise de la politique commerciale et ne contrôle pas les conditions de commercialisation des produits sur le marché

---

<sup>2</sup> Ulrike MAYRHOFER « marketing international », Ed, ECONOMICA, 2004, p58.

### **1.2.3. L'exportation concertée (associée)**

L'exportation concertée ou associée consiste à exporter en coopération avec les autres entreprises. L'association avec d'autres entreprises nationales permet de constituer un groupement d'exportateurs qui mettent des moyens en commun pour mener leur politique d'exportation. Les modalités les plus connues d'exportation concertée sont : le groupement d'exportation et le portage.

Le groupement d'exportation : est la mise en commun par plusieurs entreprises non concurrentes de tout ou partie de leur activité d'exportation.

Le portage est un système de coopération entre grandes entreprises et PME afin de faire bénéficier cette dernière du réseau international de la première, déjà implanté pour commercialiser ses propres produits

### **1.3. Les effets de développement des exportations sur un pays**

Certaines recherches se sont penchées sur l'analyse des impacts du développement des exportations sur l'économie d'un pays. Ces études ont examiné si une augmentation des exportations était liée positivement à la croissance économique, considérant les exportations comme une variable explicative qui contribue à l'augmentation du produit intérieur brut (PIB).<sup>3</sup>

#### **1.3.1. Le développement des exportations**

Le développement des exportations est facteur de croissance économique. se réfère à l'ensemble des actions et des stratégies mises en œuvre par un pays ou une entreprise pour augmenter la quantité et la valeur des biens ou des services qu'il vend à l'étranger. Cela peut inclure l'expansion des marchés internationaux, l'amélioration de la compétitivité des produits ou services exportés, la diversification des destinations d'exportation, et d'autres initiatives visant à stimuler les ventes à l'étranger dans le but de favoriser la croissance économique

#### **1.3.2. Un multiplicateur d'exportation**

Le multiplicateur extérieur est un concept en économie ouverte. Il stipule que toute augmentation des exportations entraîne une variation amplifiée du revenu national. En d'autres termes, les efforts pour augmenter les exportations stimulent la croissance économique.

---

<sup>3</sup> ROLLANDE Jennyfer « l'impact des exportations sur la croissance économique », (cas de Madagascar), mémoire pour l'obtenir d'étude approfondie, Université D'Antananarivo, 2010, p24, 25.

Les exportations génèrent des entrées de devises, ce qui crée des revenus supplémentaires. Cette augmentation des revenus engendre une demande accrue, stimulant ainsi la production nationale. Cette production supplémentaire crée à son tour de nouveaux revenus. Ainsi, en utilisant la notion du multiplicateur de Keynes, à côté du multiplicateur de l'investissement, il existe un multiplicateur de commerce extérieur qui indique qu'une variation des exportations se traduit par une augmentation du produit intérieur brut (PIB).

La libéralisation des échanges crée des opportunités d'exportation qui déclenchent un effet multiplicateur positif. Il est important de noter que cet effet est dynamique, car les taux de croissance ne sont renouvelés que par une nouvelle expansion des exportations.<sup>4</sup>

### **1.3.3. Les exportations, une source de l'innovation des entreprises**

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

Enfin, dans un pays où la main-d'œuvre est abondante, les exportations jouent un rôle important, en absorbant cette main-d'œuvre, ils permettent la création des zones franches d'exportations ; ces zones regroupent des entreprises tournées vers l'extérieur

### **1.4. Les contraintes liées à l'exportation**

On distingue trois types de contraintes à l'exportation :

#### **1.4.1 Les contraintes liées aux ressources et/ou compétences des entreprises**

➤ Les contraintes liées aux compétences managériales de l'entreprise :

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

La difficulté de l'entreprise à combiner des ressources nouvelles et disponibles ;

---

<sup>4</sup> Jean-Marc SIROEN « L'OMC et la mondialisation des économies », Edition. ECONOMICA, Paris, 1998, p30, 31.

➤ Ressources financières limitées et difficulté d'accéder aux financements  
L'exportation nécessite des besoins financiers spécifiques. En effet, même si certains besoins sont communs à l'activité domestique et à l'activité internationale de l'entreprise, ils créent un besoin en financement supplémentaire. Il faut noter à cet égard que :

Une entreprise ne disposant pas d'une surface financière suffisante, se trouve dans l'incapacité de financement des stocks supplémentaire pour répondre aux commandes venant de l'étranger.

Les ressources financières limitées de l'entreprise contraignent son développement international, dans la mesure où ce dernier engendre de nouvelles dépenses qu'il faut couvrir, notamment les frais d'approche du marché étranger et les coûts de prospection.

Le manque de ressources financières peut également empêcher la réalisation des innovations nécessaires à l'adaptation du produit, avec l'export augmentent les coûts de fourniture des services après-vente à l'étranger.

### **1.4.2 Les contraintes législatives, réglementaires et normatives**

Les contraintes légales, réglementaires et normatives varient d'un pays à l'autre, ce qui nécessite souvent des ajustements techniques ou des modifications des éléments périphériques d'un produit. Les différences entre les réglementations techniques et les procédures d'évaluation de la conformité du produit adoptées dans différents pays peuvent entraîner la création de barrières commerciales. Ces contraintes sont principalement liées aux règlements techniques, tels que les lois, les décrets et les règlements des autorités publiques, qui doivent être respectés pour pouvoir commercialiser un produit sur le marché.

### **1.4.3 Les contraintes liées à la logistique internationale**

La logistique est un levier direct sur les coûts et sur la rentabilité de l'entreprise. Quand elle n'est pas maîtrisée, la logistique internationale devient un frein à l'activité export de l'entreprise. En effet, différents coûts entravent la compétitivité internationale de l'entreprise, ces derniers peuvent être engendrés par :

- Les retards aux ports.
- La lenteur des procédures administratives notamment au niveau des douanes.
- L'entreposage inadéquat aux ports.

### **1.5. Les risques liés à l'exportation**

Les risques associés à l'exportation englobent une multitude de menaces et d'incertitudes que les entreprises doivent affronter lorsqu'elles vendent leurs produits ou services à l'étranger. Parmi ces risques, on peut citer les variations des taux de change, les obstacles commerciaux, les divergences culturelles, les retards de paiement, les problèmes logistiques, les réglementations gouvernementales, et bien d'autres encore. La gestion efficace de ces risques revêt une importance cruciale pour assurer le succès de l'expansion internationale d'une entreprise.

#### **1.5.1 Le risque pays (politique)**

Sont les dangers auxquels une entreprise est exposée lorsqu'elle opère dans un pays étranger en raison de facteurs politiques, économiques et sociaux spécifiques à ce pays.

#### **1.5.2 Le Risque commercial**

Le risque commercial est la menace associée au non-paiement par une entreprise importatrice du montant dû, que ce soit en raison de sa capacité financière insuffisante pour respecter ses obligations (insolvabilité) ou de son choix de ne pas honorer ses dettes (comportement de mauvais payeur) <sup>5</sup>

#### **1.5.3 Le Risque économique**

Le risque économique peut également englober la variation significative et anormale des coûts liés aux matières premières ou aux éléments de fabrication, comme le perçoivent les assureurs crédit. Certains organismes internationaux considèrent le risque économique comme faisant partie intégrante du risque politique, c'est-à-dire inclus dans les facteurs liés à la stabilité économique d'un pays<sup>6</sup>

#### **1.5.4 Le Risque de change**

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours,

---

<sup>5</sup> Legay. D « commerce international », Edition, Nathan, Paris, 2011, p292.

<sup>6</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini « commerce international », DUNOD, Paris, 2010, p130

quelque mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportation, importation, investissement, recettes sur l'investissement).<sup>7</sup>

### **1.5.5 Le Risque juridique**

Les risques juridiques concernent les menaces et les défis que doit relever une entreprise en raison de questions juridiques ou de conformité lorsqu'elle opère à l'échelle internationale.

### **1.6. Les avantages et inconvénient de l'exportation**

Tout à fait, les exportations sont une porte d'entrée vers l'internationalisation pour les entreprises. Pour réussir sur les marchés étrangers, une entreprise doit être ambitieuse et stratégique. En tirant parti des avantages de l'exportation, elle peut réduire les risques et surmonter les obstacles rencontrés à l'international. Cela nécessite une planification minutieuse, une compréhension des marchés cibles, une gestion efficace des risques et une adaptation aux spécificités de chaque marché. L'internationalisation peut apporter une croissance significative, mais elle demande également de l'engagement, des ressources et une capacité d'adaptation pour prospérer dans un environnement commercial mondial.

#### **➤ Les Avantages**

- augmentation du chiffre d'affaire de l'entreprise ;
- progression des bénéfices à travers l'augmentation de la marge commerciale.
- la régularité des ventes.
- la compétitivité des produits à travers l'adaptation et la politique de communication.
- gagner une autorité nationale et de la faire progresser.
- la croisement du niveau de la production en bénéficiant du rendement d'échelle.
- expansion du marché.

#### **➤ Les Inconvénients**

- les coûts supplémentaires (publicité, achat de nouveaux matériels et recrutement des nouveaux personnels).
- la lenteur des durées de réalisation des projets.

---

<sup>7</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini « Gestion des opérations import-export », DUNOD, 2008, p107.

- la différence de monnaie de règlements.
- l'accessibilité aux marchés étrangers.
- la concurrence accrue.
- risque de change.

### 1.7 La démarche export

Pour réussir les exportations il faut suivre certaines étapes essentielles. Il s'agit d'effectuer un diagnostic export et à développer une stratégie marketing.

#### 1.7.1 Le diagnostic export

Le diagnostic export est un processus d'analyse et d'évaluation approfondie effectué par une entreprise afin d'évaluer sa capacité et sa préparation à s'engager dans des activités d'exportation. Ce diagnostic englobe l'examen des ressources, des compétences, des marchés potentiels, des obstacles et des opportunités liés à l'exportation. L'objectif principal est de déterminer si l'entreprise est prête à exporter ses produits ou services et d'identifier les mesures nécessaires pour maximiser ses chances de succès sur les marchés internationaux. <sup>8</sup>

##### ➤ Le diagnostic interne

Pour évaluer sa capacité d'exporter, une entreprise doit évaluer les forces qu'elle possède et les faiblesses auxquelles elle devrait remédier afin de réussir sa démarche d'exportation.

Les forces sont des facteurs positifs internes qui lui sont propres : la qualité de ses produits, la notoriété, son expérience à l'international, son potentiel financier, le respect des normes, ...etc.

Les faiblesses sont les facteurs négatifs internes qui peuvent empêcher l'entreprise de réaliser ses objectifs s'ils ne sont pas remédiés : équipement vieillissant, capacité de production insuffisante, personnel non qualifié, ...etc.

##### ➤ Le diagnostic externe

---

<sup>8</sup> Denisa Mihaela-S, Sabine Inard-p « BTS commerce international », Studyrama, paris, 2013.

Le diagnostic externe analyse la position de l'entreprise par rapport aux opportunités et menaces d'un marché étranger.

Les opportunités sont des facteurs positifs externes de l'entreprise : conjoncture économique favorable, existence d'une demande potentielle...etc.

Les menaces sont des facteurs négatifs externes qui peuvent affecter le développement de l'entreprise sur le marché : fiscalisation importante, instabilité politique, instabilité monétaire, concurrence exacerbée...etc.

### **1.7.2 Développer une stratégie marketing**

Construire une stratégie marketing permet de placer les consommateurs comme les concurrents. La stratégie marketing se doit d'aborder les moteurs du marketing-mix :

#### **➤Produit**

La position de produit aide à élaborer une stratégie de prix, le produit est-il haut gamme, moyen ou bas. La qualité aussi est un facteur déterminant, et le service après-vente ou le service d'entretien, accompagné d'une garantie.

#### **➤Prix**

Un prix export doit être réalisé et permettre de dégager une marge bénéficiaire satisfaisante. Il doit tenir compte des coûts de production, des coûts de transports et de distribution, de la stratégie de vente du produit. Il intégrera également les aspects taux de change ainsi que l'amortissement des coûts de spécifique de l'exportation (étude de marché, assurance, couverture des risques).<sup>9</sup>

#### **➤Promotion**

Il existe de nombreuses façons de promouvoir un produit : les affiches publicitaires, internet, participation aux foires...

#### **➤Distribution**

---

<sup>9</sup> Jean-Louis Amelon. Jean-Marie cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », de Boeck, 1er édition, 2010, p202

La politique de distribution amène l'entreprise à choisir un canal de distribution (intermédiaires successif) et un circuit (ensemble des canaux utilisés). Le canal peut être court car limité à un seul intermédiaire ou long.<sup>10</sup>

### **1.8 Le contrat de vente à l'international**

Le contrat de vente est au cœur du commerce international des marchandises. Cet engagement mutuel du vendeur et de l'acheteur présente des aspects spécifiques à l'international, en particulier du fait de la rencontre de deux systèmes juridiques différents. Il importe donc qu'il soit rédigé avec beaucoup d'attention et s'intéresser au cadre juridique de la vente internationale. <sup>11</sup>

#### **1.8.1 La formation de contrat de vente à l'international**

Les quatre conditions nécessaires de formation de contrat de vente à l'international sont :

**A.** Consentement des deux parties au contrat,

**B.** Capacité de contracter (aucun des cocontractants ne doit être mineur ou majeur protégé).

**C.** Objet déterminé ou déterminable, sont hors commerce les organes humains, la drogue et choses contraires à l'ordre public. L'objet du contrat doit appartenir au vendeur, le prix doit être déterminé.

**D.** Cause généralement définie comme le mobile d'achat qui inspire chacune des parties dans leur volonté de contracter, cette cause doit exister et être licite.

#### **1.8.2 Les obligations de l'acheteur de vendeur**

##### **➤ Les obligations du vendeur**

- Livrer les marchandises conformes en quantité, qualité, délais et lieux convenus.

---

<sup>10</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini « commerce international » 3eme édition, paris, 2010, p36.

<sup>11</sup> [https://www.globalnegotiator.com/blog\\_fr/contrat-de-vente-internationale-definition-droit-applicable/](https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/contrat-de-vente-internationale-definition-droit-applicable/)  
Consulté le 11/05/2022.

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat, et remettre tous les documents utiles.

➤ **Les obligations de l'acheteur**

- Payer le prix, prendre livraison des biens et vérifier la conformité des biens,  
- Intenter une action en garantie contre les vices cachés dans un délai raisonnable après la découverte du dommage.

**1.8.3 La domiciliation bancaire**

La réalisation des opérations d'importation ou d'exportation ainsi que leurs règlements financiers sont fait sous couvert d'une domiciliation d'un titre de commerce extérieur, d'une facture commerciale ou d'une facture définitive à l'exportation.

On entend par la domiciliation, le choix par une personne physique ou morale d'un intermédiaire agréé une des banques de la place pour effectuer un transfert de devises à l'étranger, ou pour repartir des devises de l'étranger en recouvrement d'une opération d'exportation.

Conformément à l'article 30 du règlement paru au journal officiel algérien n 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération ». Ainsi la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

**Section 02 : Le transport international**

Le transport international est devenu un élément particulièrement visible des opérations logistiques, principalement en raison de l'expansion du commerce mondial. L'internationalisation de l'industrie, englobant la planification, l'approvisionnement, la fabrication et la commercialisation, a entraîné une complexification accrue du commerce et une expansion des réseaux de transport.

Les domaines de la logistique et du transport jouent un rôle crucial dans la gestion de l'ensemble des flux de matières et de produits, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à la distribution des produits finis et leur livraison au consommateur final. Ainsi, la logistique, dans son sens le plus large, englobe les activités de transport.

## **2.1 Le choix du mode de transport**

Une stratégie de transport bien pensée est essentielle pour le succès de toute opération d'exportation. Les termes définis dans le contrat de vente préciseront qui, de l'acheteur ou du vendeur, prendra en charge les frais de transport. Dans tous les cas, le coût du transport est un élément fondamental des coûts totaux du produit et influence sa compétitivité sur le marché cible.

Il est avantageux pour un exportateur de développer sa propre stratégie de transport, car cela lui permet de choisir le mode de transport, de maîtriser les coûts, de réduire les risques de perte ou de dommages et de mieux gérer le délai de transit. De plus, cela lui permettra de déterminer les moyens les plus efficaces pour pénétrer un marché étranger. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il est essentiel de franchir quatre étapes préliminaires.<sup>12</sup>

### **2.1.1 Premier point : Connaître ses propres besoins**

Lors de toute transaction internationale, l'entreprise exportatrice doit mettre en place une solution globale de transport. L'objectif est d'obtenir les coûts de transport les plus bas tout en garantissant la sécurité de la livraison, en particulier le respect des délais pour minimiser les risques de retard.

### **2.1.2 Deuxième point: Connaître les besoins et les capacités du client**

Si le client dispose de ses propres moyens de transport, comme une flotte de camions, il peut souhaiter prendre en charge une partie du transport. L'exportateur peut souvent tirer parti de l'expertise du client en collaborant avec un transitaire déjà approuvé par ce dernier. Parfois, l'acheteur peut même négocier des tarifs préférentiels auprès des compagnies de transport grâce à ses relations établies.

---

<sup>12</sup> MIVILLE-DE CHAENE KARL, Le commerce international, par contact monde, P 80.

Il est également crucial de comprendre le système de réception des marchandises du client afin de choisir le mode de transport et la présentation du produit (en vrac, conditionné, sur palette, en vrac dans la cale, en conteneur, etc.) en fonction de la nature spécifique du produit.

### **2.1.3 Troisième point : Évaluer les différents transporteurs**

Tout en se renseignant sur les tarifs de différents transporteurs, il faudra aussi s'informer de l'étendue et de la fréquence de leurs services.

### **2.1.4 Quatrième point : Obtenir le meilleur prix**

Pour calculer le coût total, l'exportateur doit considérer non seulement les tarifs de transport, mais aussi les frais supplémentaires, tels que les frais d'acheminement, les commissions des intermédiaires, les formalités douanières, les coûts d'emballage, l'assurance, et les frais de livraison finale. Il est essentiel de comparer les tarifs de transport entre différents transporteurs, tout en tenant compte des services offerts par chacun d'entre eux.

## **2.2 Modes, organisations et contrats de transport à l'international**

Le transport joue un rôle stratégique crucial dans la compétitivité du vendeur. Les entreprises orientées vers l'exportation sélectionnent leur mode de transport en évaluant des facteurs tels que le coût, le délai et la sécurité. D'autres considérations, telles que la nature du produit, sa qualité, et la destination de l'acheteur, influenceront également le choix du principal mode de transport.<sup>13</sup>

### **2.2.1 Le transport maritime**

Le transport maritime devient essentiel lorsqu'il s'agit de commerce entre continents ou pour l'expédition de volumes considérables. Les espaces de chargement des navires de transport maritime sont plus spacieux que ceux des autres moyens de transport, ce qui les rend économiquement attrayants.

De plus, les conteneurs sont devenus des outils de transport courants, simplifiant les opérations de manutention, la gestion et l'identification des cargaisons. Leur polyvalence et leur facilité de transition entre le bateau, le camion ou le train en font des éléments essentiels pour le regroupement de marchandises. De plus, les coûts de conteneurisation sont constants,

---

<sup>13</sup> KARL MIVILLE-DE CHAENE, op.cit. P 81.

correspondant à leur volume, quelle que soit leur capacité de chargement, ce qui simplifie les calculs de coûts unitaires.

Le transport maritime est également adapté au transport en vrac, avec des navires spécialisés tels que les céréaliers, les pinardiers, les minéraliers et les porte-conteneurs.

Cependant, le transport maritime, en raison de la grande quantité et de la taille encombrante des marchandises, exige une vigilance particulière. Les ports sont souvent encombrés, avec une circulation dense, et les délais d'entreposage ainsi que les procédures portuaires sont des éléments clés à prendre en compte dans le calcul des coûts. Le transport maritime est réglementé par la Convention de Bruxelles de 1924 (règles de La Haye) et, depuis 1992, par les règles de Hambourg, en fonction des pays signataires.

### **A. L'organisation**

Le transport maritime distingue deux intervenants qui participent au contrat de transport : le chargeur et l'armateur.

- Le chargeur représente la marchandise, Ca peut être l'expéditeur réel, un mandataire de celui-ci (transitaire), ou le destinataire de la marchandise.
- L'armateur (compagnie maritime) représenté en générale par un agent.

### **B. La tarification**

Il existe 3 modes d'expédition : <sup>14</sup>

- Fret conventionnel : Fret de base à l'unité payante (tonne ou m<sup>3</sup>) à l'avantage du navire, surcharge combustible (BAF) et surcharge monétaire (CAF), frais de sécurisation du fret, frais particuliers dus à l'encombrement ou aux spécificités de la marchandise.

- Fret par conteneur complet : – Tarification forfaitaire par conteneur incluant les frais d'emportage, de dépotage, les frais de mise à disposition. – Frais d'embarquement

CSC (Container Service Charges) et frais de débarquement (Terminal Handling Charge).

- Fret par conteneur de groupage : – Frais d'emportage par le transitaire au départ et de dépotage à l'arrivée – Tarification identique au conventionnel.

---

<sup>14</sup> LEGRAND.G, MARTINI.H Gestion des opérations import –export, édition DUNOD, p46.

**C. Le contrat de transport maritime**

Le transport maritime peut entrer dans le cadre de 2 types de contrat:<sup>15</sup>

- Soit un contrat de transport c'est-à-dire que le chargeur s'engage à payer un fret déterminé, et le transporteur à acheminer la marchandise d'un port à un autre.
- Soit un contrat d'affrètement par lequel les contractants conviennent de la location d'un navire pour une période de temps déterminé.

Concernant les parties du contrat :

Le chargeur doit présenter sa marchandise en temps et lieu fixé. La prise en charge est très importante puisqu'elle ouvre la période contractuelle couverte par les règles de transport. L'armateur prend en charge la marchandise pour la transporter. L'armateur est presque toujours représenté par son agent. Le transporteur délivre le document de transport maritime:

Le Connaissance maritime, qui est considéré comme la preuve du contrat passé entre le chargeur et le transporteur. C'est une pièce de justification qui représente la marchandise.

**2.2.2 Le transport aérien**

Certainement le plus rapide. Cette qualité en fera le moyen privilégié pour l'envoi des denrées délicates ou périssables. Cette excellence du service a un coût. Si le transport aérien se prête idéalement aux colis de petites tailles, mais fortement chargés de valeur commerciale, il devient vite prohibitif si la valeur marchande de la marchandise est faible en relation avec le coût du transport.

La Convention de Varsovie du 12 octobre 1929 et le Protocole de La Haye du 28 septembre 1955 uniformisent les règles du transport aérien international

L'IATA (International Air Transport Association), et l'ATAF (Association des transporteurs aériens de la zone franc) traitent des conditions de transport, des tarifs et des normes de sécurité. Leur rôle est encore très important malgré un contexte général de déréglementation, il constitue <sup>16</sup>:

- La tarification du transport aérien,

---

<sup>15</sup> Idem , p 46.

<sup>16</sup> LEGRAND.G, .MARTINI.H, le petit export, 3eme édition, DUNOD, p12.

- Le contrat de transport par air,
- La responsabilité du transporteur aérien.

### A. L'organisation

Les différents intervenants en transport aérien sont :

- L'agent de fret aérien qui organise le transport principal ;
- Le transitaire commissionnaire, mandataire, qui assure les opérations et les formalités relatives au transport.

Concernant le matériel utilisé, deux types d'appareils participent au transport international de marchandises :

- Les avions mixtes : ils transportent à la fois des passagers et du fret (ne convient pas aux produits dangereux et peut causer des retards, car la poste est prioritaire).
- Les avions cargo qui ne transportent que des marchandises.

### B. La tarification

L'IATA et l'ATAF fixent des tarifs auxquels se substitue de fait un « prix de marché » variable en fonction des destinations et des quantités de marchandises expédiées. On distingue notamment quatre types de tarification :

- Le tarif général qui fait intervenir le rapport poids volume de la marchandise ainsi que la règle du « payant-pour ».
- Tarif à l'unité de chargement (ULD) –palettes, igloos, conteneurs –qui s'appliquent de façon forfaitaire.
- Des tarifs spéciaux appelés Corates, Specific Commodity Rates, s'appliquent à une catégorie particulière de marchandises sur certaines destinations, et à l'initiative des compagnies. Les tarifs proposés sont alors avantageux. Cependant leur utilisation est de plus en plus restreinte.
- Enfin des tarifs spécifiques concernent les animaux, les livres, les journaux et les objets de valeur.

### C. Le contrat de transport aérien

**Tableau N°01:** Les obligations des chargeurs et du transporteur sont les suivantes :<sup>17</sup>

Obligation du chargeur	Obligation du transporteur
-Prévoir un emballage adapté. -Marquages des colis. -Mettre la disposition de la marchandise à contractuel. -prévoir le dédouanement des marchandises.	-Charger la marchandise. -Acheminer la marchandise en bonne état et dans les délais. -Décharger la marchandise.

### 2.2.3 Le transport routier

Le camion demeure incontestablement le choix privilégié pour le transport de marchandises lorsque l'itinéraire reste à l'intérieur du même continent et lorsque le temps et les distances le permettent.

L'atout majeur du transport routier réside dans sa grande flexibilité. Les véhicules routiers peuvent atteindre des destinations variées, offrant une solution porte-à-porte. En effet, un camion peut récupérer un colis à la porte de l'expéditeur et le livrer directement à la porte du destinataire, y compris dans des endroits éloignés.

Un autre avantage à souligner est la facilité de regrouper des expéditions. Cette pratique de regroupement est favorisée par sa rentabilité pour le transporteur et la possibilité de réduire les coûts pour l'utilisateur.

Enfin, le coût du transport routier constitue un troisième argument en sa faveur, particulièrement sur des distances moyennes, où la route offre des opportunités attractives pour les gros volumes, en plus de la possibilité de regroupement.

#### A. L'organisation

Les transporteurs sont des compagnies privées de transport et des artisans camionneurs. Ils sont classés suivant la distance de leurs itinéraires. Pour les très forts tonnages, une autorisation est exigée. Le transport routier utilise 3 types de véhicules :<sup>18</sup>

- Les véhicules d'une pièce (camions).

<sup>17</sup> LEGRAND.G, MARTINI.H Gestion des opérations import –export, édition DUNOD, P 43.

<sup>18</sup>G.LEGRAND, H.MARTINI, le petit export, 3eme édition DUNOD, p12.

- Les véhicules articulés (tracteur + semi-remorque).
- Les trains routiers articulés (camions + remorques).

### **B. La tarification**

Le principe général réside dans la négociation libre des tarifs de transport. Les transporteurs établissent leurs prix en tenant compte des zones de départ et d'arrivée, de la distance à parcourir, du poids de la marchandise et de son volume.

Il est important de noter que le rapport poids-volume est généralement de 1 tonne pour 3 mètres cubes. Par conséquent, le poids minimum à prendre en considération ne peut être inférieur au produit du nombre de mètres cubes par 330 kg. De plus, lorsque l'envoi occupe tout ou partie du véhicule sur une longueur spécifique, le poids taxable ne peut être inférieur au produit de cette longueur, en utilisant le rapport poids/mètre linéaire<sup>19</sup>

### **C. Le contrat de transport**

Le contrat de transport routier est formalisé par l'utilisation de la lettre de voiture CMR. La signature du transporteur entraîne une présomption de responsabilité en cas de perte ou de dommages. En cas de réserves émises par le transporteur, elles doivent être contresignées par l'expéditeur.

#### **2.2.4 Le transport ferroviaire**

Le transport ferroviaire est un mode de transport largement utilisé dans diverses régions du monde. Il repose généralement sur l'expédition de marchandises par le biais de wagons individuels ou de trains complets, adapté pour des volumes importants. Il convient de noter que le transport ferroviaire de marchandises n'est pas couramment utilisé dans de nombreuses régions du monde en raison de l'absence de réseaux ferroviaires transcontinentaux. Ce mode de transport offre également la possibilité d'effectuer des livraisons sur de longues distances

### **A. L'organisation**

---

<sup>19</sup> G.LEGRAND, H MARTINI Gestion des opérations import –export, édition DUNOD, P52.

La convention CIM signée en 1980, à Berne soumet le transport ferroviaire international à un ensemble de règles complétées par des règlements plus spécifiques. La lettre de voiture CIM est émise pour chaque envoi et le timbre de la gare expéditrice atteste de la prise en charge de la marchandise par la compagnie de chemin de fer.<sup>20</sup>

### B. La tarification

La convention CIM ne fixe pas de tarif standard. Chaque pays établit ses propres tarifs et conditions de service. Par conséquent, l'évaluation des coûts doit être personnalisée, et il peut être nécessaire d'explorer plusieurs itinéraires pour obtenir la meilleure solution financière.<sup>21</sup>

### C. Le contrat de transport

Le contrat de transport ferroviaire repose sur un document appelé lettre de voiture CIM. Il se présente sous deux formats : l'un pour le transport standard et l'autre pour le transport accéléré. L'original est remis au destinataire, tandis que l'expéditeur reçoit un feuillet de la liasse. Ce document est complété en partie par l'expéditeur et en grande partie par la société ferroviaire.

#### 2.2.5 Le transport fluvial

Le transport fluvial est un mode de transport de marchandises ou de passagers qui s'effectue sur les voies navigables intérieures, telles que les rivières, les canaux et les lacs. Il implique l'utilisation de bateaux, de navires ou d'embarcations spécialement conçus pour naviguer sur ces voies d'eau. Le transport fluvial est souvent choisi pour son efficacité économique, son faible impact environnemental et sa capacité à transporter des cargaisons volumineuses sur de longues distances en utilisant les réseaux fluviaux existants.

### 2.3 Les avantages et les inconvénients des modes de transport

**Tableau N°02** : les avantages et les inconvénients des modes de transport

Mode de transport	Avantages	Inconvénients
<b>Le transport Aérien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sécurité.</li> <li>- Rapidité.</li> <li>- Diminution des frais financiers et de stockage.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cout au kilo relativement élevé ;</li> </ul>

<sup>20</sup> G.LEGRAND, H.MARTINI, le petit export, 3eme édition DUNOD, P 14.

<sup>21</sup> Idem, P 14.

	-Emballage et assurances moins couteux.	- Peut adapter aux marchandises de faible valeur - Ne favorise pas les marchandises volumineuses.
<b>Le transport maritime</b>	-En matière de coût, c'est le mode de transport le mieux adapté aux produits lourds ou volumineux (par exemple, les céréales et les hydrocarbures) -Il existe de nombreuses catégories de bateaux, conçus selon la marchandise à transporter (vraquier, porte-conteneurs, méthanier) -L'utilisation du conteneur, qui constitue une unité de chargement, permet de réduire les coûts de la manutention et le risque de dommage que pourrait causer une rupture de charge.	-Les délais de livraison sont parfois aléatoires ; -Certaines lignes maritimes ne font pas le transport par conteneurs ; -Les coûts de l'emballage et de l'assurance sont généralement plus élevés que ceux des autres modes de transport.
<b>Le transport routier</b>	Permet d'acheminer les marchandises directement d'une entreprise à une autre, même sur longue distance.	Délais et sécurité variables - Coût élevé pour les destinations lointaines. - Peut adapter aux grandes quantités.
<b>Le transport ferroviaire</b>	-Il est très adapté aux longues distances et au tonnage important.	C'est un mode de transport peu adapté aux courtes distances. -Ruptures de charges.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il est aussi très bien adapté aux grosses expéditions, notamment celles qui requièrent un train entier.</li> <li>- Il est généralement fluide et les horaires sont respectés.</li> </ul>	-Nécessite un pré- et un poste acheminement.
<b>Le transport fluvial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Remarquable capacité d'emport, 300 à 2500 tonnes selon les convois.</li> <li>-faible coût.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Lenteur et donc l'immobilisation de marchandise pendant le transport.</li> <li>-Coût de pré et post acheminement</li> <li>-Ruptures de charge.</li> </ul>

Source : Corinne Pasco, 2002, p67.

#### 2.4 La mise en œuvre des opérations de transport

La mise en œuvre des opérations de transport s'échelonne en sept (7) phases. <sup>22</sup>Aussi importantes les unes que les autres, on va les présenter dans le tableau suivant :

**Tableau N°03** : Les sept phases des opérations de transport.

Phases	Opérations	Intervenant
<b>1</b>	Préparation étiquetage et emballage.	Vendeur
<b>2</b>	Remise de la marchandise au transporteur.	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm.
<b>3</b>	Contrôle de la marchandise en départ	Transporteur ou commissionnaire.
<b>4</b>	Dédouanement export	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm
<b>5</b>	Contrôle de la marchandise à l'arrivée	Destinataire

<sup>22</sup> LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édite PUBLIBOOK, Paris, 2009, P60.

6	Dédouanement import	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm
7	Le suivi	Vendeur

Source : LOTH.D, 2009, P32.

➤ **Phase 1** : la préparation de la marchandise, l'étiquetage et l'emballage

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

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

➤ **Phase 2** : La remise de la marchandise au transporteur

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

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

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

➤ **Phase 3** : Le contrôle de la marchandise au départ

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

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

### ➤ Phase 4 : Le dédouanement export

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

### ➤ Phase 5 : Le contrôle de la marchandise à l'arrivée

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

▪Documents correspondants : La signature du document de transport ou du bon de livraison attestant de la livraison. Les réserves éventuelles sont portées sur tous les exemplaires du document de transport ou sur le bon de livraison. Pour les dommages non apparents, les réserves sont faites par lettre recommandée dans le délai déterminé par la convention.

### ➤ Phase 6 : Le dédouanement import

Le dédouanement import est à la charge de l'acheteur sauf s'il s'agit d'une vente DDP.

### ➤ Phase 7 : Le suivi

Il est important que l'entreprise s'interroge sur la qualité des prestations logistiques des transporteurs auxquels elle fait appel.

## 2.5 Les incoterms

### 2.5.1 Définition de l'incoterm

Les Incoterms, ou termes du commerce international, sont des normes définies par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) qui établissent les conditions de vente internationales. Ils précisent comment les coûts et les risques sont transférés entre l'acheteur et le vendeur, en prenant en considération une localisation géographique spécifique, telle qu'un port ou un aéroport. Il est important de noter que les Incoterms ne traitent pas du transfert de propriété, qui demeure généralement lié à la notion de livraison dans la pratique commerciale.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris2008, P 6.

### **2.5.2 Présentation des onze incoterms**

#### **2.5.2.1 L'incoterm d'obligation minimum du vendeur**

- EXW (ex Works ou « à l'usine », lieu convenu)

La seule obligation du vendeur est de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur.

Ce dernier est alors responsable du chargement de la marchandise et de son transport jusqu'à la destination finale. Le transfert du risque et des frais se fait au moment de la mise à disposition de la marchandise à l'acheteur. <sup>24</sup>

#### **2.5.2.2 Les incoterms de la famille des « F », (Free)**

- FCA (free carrier ou « franco transporteur », lieu convenu)

Le vendeur délivre la marchandise à un transporteur désigné par l'acheteur à un point convenu. Le transfert du risque et des frais se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Le transport principal est à la charge de l'acheteur.

Lorsque le moyen de transport est complet (conteneur, camion, wagon), le chargement est à la charge du vendeur ainsi que le dédouanement à l'exportation. Le déchargement à la charge de l'acheteur, à ses frais et risques.

- FAS (Free Alongside Ship ou « Franco le long du navire », port d'embarquement Convenu)

L'incoterm pour le transport par bateau suivant lequel le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation et l'amène au port d'embarquement du transporteur désigné par l'acheteur où il la dépose le long du bateau.

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement: cette livraison marque le transfert de risques et de frais. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

- FOB (Free On Bord ou « Franco bord », port d'embarquement convenu)

---

<sup>24</sup> Bases du Commerce International, p03.

Le transfert du risque et des frais se fait quand les marchandises ont passé le bastingage du navire. Contrairement au FAS, c'est le vendeur qui doit dédouaner la marchandise. L'acheteur a le choix du navire et supporte le fret maritime.

### 2.5.2.3 Les incoterms de la famille des « C », (Cost or Carriage)

- CFR (Cost and Freight ou « Coût et fret », port de destination convenu)

Le vendeur effectue le chargement des marchandises sur le navire qu'il a choisi. Il procède également au dédouanement à l'exportation et paie le fret maritime jusqu'au port convenu. Le transfert du risque et des frais se fait donc comme en FOB, lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire.

- CIF (cost, insurance and freight ou « coût, assurance et fret », port de destination convenu)

Mêmes conditions qu'en CFR avec en plus, l'obligation pour le vendeur de souscrire une assurance maritime contre le risque de pertes ou de dommages aux marchandises pendant leur voyage maritime. Le transfert du risque et des frais se fait comme en FOB ou en CFR, lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire.

- CPT (Carriage Paid To ou « Port payé jusqu'à... », Lieu de destination convenu)

Cet incoterm est valable pour tous modes de transport, le vendeur se charge du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de la livraison et du chargement au lieu de départ, du transport et de la livraison jusqu'au lieu désigné par l'acheteur.

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 To ou « Port payé, assurance comprise, jusqu'à », port de destination convenu)

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours de transport.

Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

### 2.5.2.4 Les incoterms de la famille des « D », (Delivered)

- DAT « Delivered at Terminal »

Cet incoterm remplace le DEQ (« Delivered ex quay »). Il est multimodal, donc valide pour tous les types de transport. Le vendeur à dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu.

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port (Terminal désigne ici tout lieu, couvert ou non, comme un quai, entrepôt ou parc à container) ou au lieu de destination convenu.

- DDP (delivered duty paid ou « rendu droits acquittés », lieu de destination convenu)

A l'inverse du terme EXW, à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur, puisque le transfert des coûts et des risques ne s'effectue qu'au moment où les marchandises sont livrées à l'établissement de l'acheteur, les formalités de dédouanement à l'importation ayant été réglées par le vendeur. L'acheteur n'a plus qu'à décharger la marchandise chez lui.

- DAP « Delivered at Place »

Cet incoterm remplacera à partir du 1er janvier 2011 les incoterms suivants: DDU,

DES, DAF, Il est considéré comme multimodal car valide pour tous les types de transports.

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

Les formalités à l'export sont effectuées par le vendeur mais par contre celui-ci n'a aucune obligation concernant les formalités douanières à l'importation.

### **2.5.3 Choix de l'incoterms**

Le choix de l'Incoterm découle de la stratégie commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Dans le cas des ventes "départ", la livraison est prévue dans le pays d'origine, ce qui décharge le vendeur des risques liés à la logistique. En revanche, pour les ventes avec des conditions "arrivée", le vendeur prend en charge l'ensemble de l'opération logistique et assure une livraison à destination, ce qui le conduit à sélectionner un Incoterm approprié pour une livraison à l'arrivée. Les parties contractantes peuvent également opter pour des variantes, qui doivent être définies avec précision.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> LEGRAND.G, MARTINI.H, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008, P 7

**Conclusion**

Même est essentiel de retenir que le transport international et la logistique jouent un rôle fondamental dans l'économie mondiale, en facilitant le commerce mondial et en connectant les marchés à travers le globe. L'expansion du commerce international a entraîné une croissance significative des réseaux de transport et des activités logistiques.

Les entreprises doivent élaborer des stratégies de transport et de logistique efficaces pour rester compétitives sur le marché mondial. Cela inclut la prise en compte des coûts, de la sécurité, des délais, et de la qualité des services de transport. En outre, l'évolution constante des marchés et des technologies exige une adaptation continue des pratiques logistiques et de transport pour répondre aux besoins changeants des clients et des marchés internationaux.

En somme, le transport international et la logistique sont des piliers de l'économie mondiale, et leur importance ne fera que croître à mesure que le commerce international continue de se développer. Une gestion efficace de ces domaines est essentielle pour le succès des entreprises sur la scène internationale.

## **Chapitre 03**

# **Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

### **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

#### **Introduction**

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

Dans ce chapitre, nous allons présenter le groupe CEVITAL, ses différentes activités et direction à travers la première section, puis l'exposition de la procédure d'exportation utilisée par cette entreprise afin de réaliser ses échanges internationaux et suivi d'une opération d'exportation fera l'objet de la deuxième section.

#### **Section 01 : Présentation générale du groupe CEVITAL**

CEVITAL est l'une des entreprises exportatrices en Algérie dès son entrée dans l'économie de marché, elle a largement contribué au développement de l'industrie agro-alimentaire nationale, et son objectif est d'être présent au marché de l'international, ce que nous allons détailler, c'est d'abord son historique et évolution, ses différentes activités industrielles, ses principaux objectifs, et bien sûr l'organigramme de ses différents services, plus précisément l'organigramme de la gestion logistique.

##### **1.1. Présentation du groupe CEVITAL**

Le groupe CEVITAL est une société par action (SPA) dont les actionnaires principaux sont M.ISSAD REBRAB et fils créée en 1998 avec un capital privé de 68,760 milliards de DA. CEVITAL est un Groupe familial qui s'est bâti sur une histoire, un parcours et des valeurs qui ont fait sa réussite et sa renommée.

Première entreprise privée algérienne à avoir investi dans des secteurs d'activités diversifiées, elle a traversé d'importantes étapes historiques pour atteindre sa taille et sa notoriété actuelle. Porté par 18 000 employés répartis sur 3 continents, il représente le fleuron de l'économie algérienne, et œuvre continuellement dans la création d'emplois et de richesse.

##### **1.2. Historique et évolution du groupe CEVITAL**

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

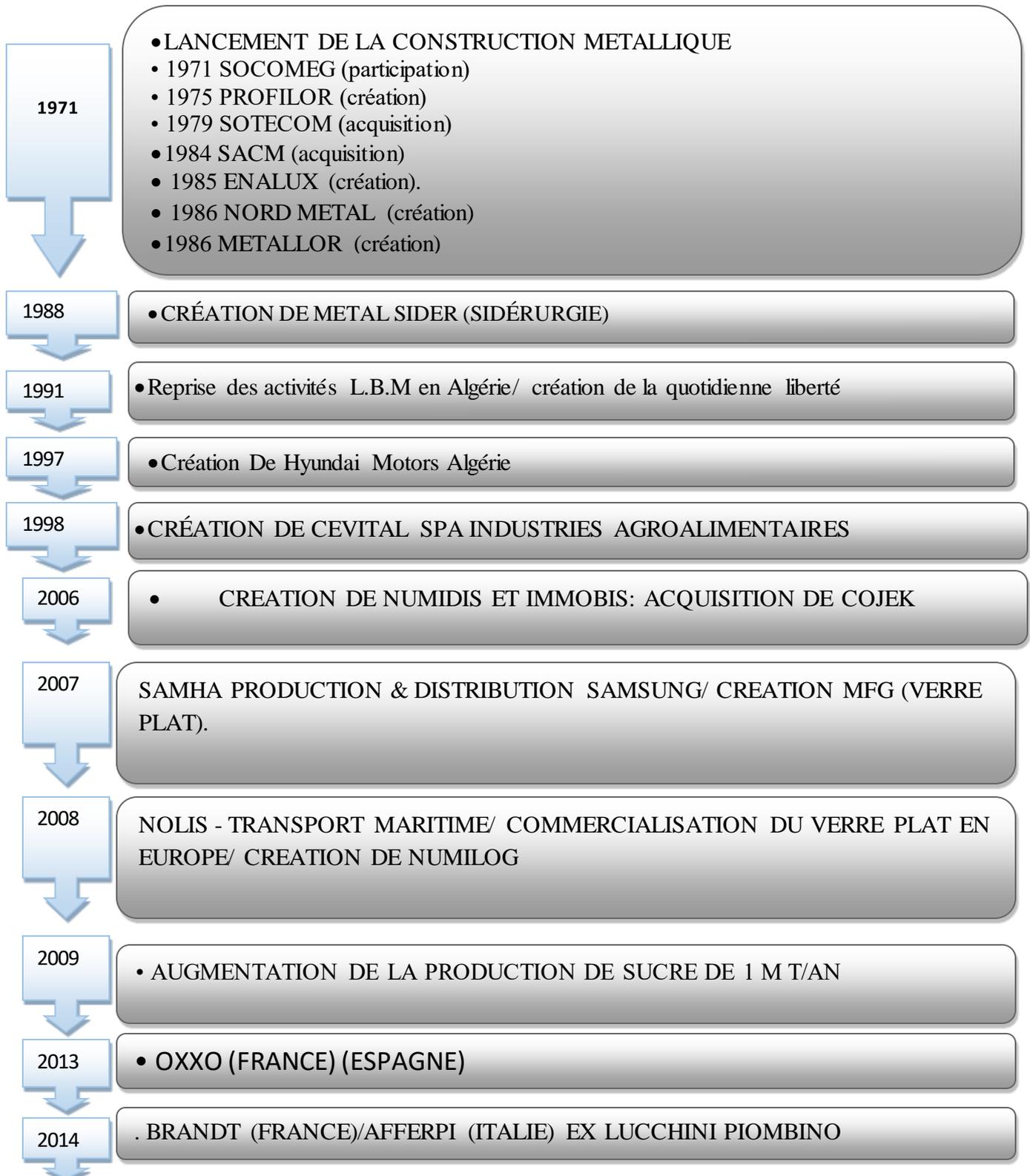
---

ISSAD REBRAB est né en 1944. Il crée son cabinet d'expert-comptable en 1968, puis se lance dès 1971 dans l'entrepreneuriat, en créant des sociétés dans la métallurgie et en 1991, dans la sidérurgie. Monsieur ISSAD REBRAB a la tête du Groupe CEVITAL, il n'a pas cessé de le faire grandir en diversifiant ses activités, pour compter aujourd'hui 26 filiales dans l'industrie, l'agro-alimentaire et la grande distribution. Depuis quelques années. Il développe ses activités à l'international, notamment en Europe (France, Italie, Espagne), en Tunisie, au Lybie et au Brésil. En France, CEVITAL négocie avec les grandes sociétés commerciales. Ces produits se vendent dans différentes villes africaines (Lagos, Niamey, Bamako, Tunis, Tripoli...)

ISSAD REBRAB a racheté en 2013 la PME Oxxo (fabricant de fenêtres haute-performance), en 2014 Brandt France, pour relancer ce leader de l'électroménager, et en 2015 un Luccini un complexe sidérurgique d'acier spéciaux. Issad Rebrab est, depuis 2008. Président du Conseil d'Administration du Groupe CEVITAL. Père de 5 enfants, ces derniers sont tous impliqués au sein du management du Groupe. En 2009, CEVITAL a élargi sa gouvernance en décidant d'ouvrir son conseil d'administration à des membres indépendants. Une décision motivée par la volonté de soutenir la croissance de l'entreprise et d'assurer sa pérennité, à l'image des grandes entreprises internationales. Issad Rebrab a été élu CEO de l'année à l'Africa CEO Forum 2015 et Personnalité de l'Année en 2016 par la région de la Toscane (Italie), suite à la reprise des activités sidérurgiques de Piombino.

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

Figure N° 02: historique de CEVITAL



## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

**Source : CEVITAL Bejaïa.**

### **1.3. Les chiffres clés de CEVITAL**

Plus de 1 500 000 tonnes de sucre produit par la filiale Cevital Agro-industrie ont été exportées dans plus de 40 pays depuis 2010

Plus de 50 000 références de produits en vente dans les 23 magasins UNO (Filiale NUMIDIS)

#### **Les chiffres clés :**

- la premier groupe agro-industriel en Afrique.
- la premier groupe privé algérien à 18000 employés.
- la 26 filiales sur 3 continents.
- 4 Mds de chiffre d'affaires.
- A groupe exportateur hors hydrocarbure +de 10 métiers.
- groupe contributeur prive au budget de l'état 30% de croissance annuelle moyenne.

### **1.4. La vision du groupe CEVITAL**

Importateur au stade exportateur, en faire le nouveau dragon de l'Afrique, une puissance économique émergente qui tire la croissance mondiale, libère les initiatives, crée de l'emploi et des richesses et se hisse au rang des nouvelles nations industrialisées.

Le temps joue contre nous. Nous serons 55 millions d'algériens en 2025 et autant de consommateurs de carburant et d'électricité, nous aurons 10 millions de nouveaux demandeurs d'emplois pour lesquels il faudrait créer 1 million d'emplois par an. Il nous reste peu de temps pour diversifier notre économie.

Le chiffre d'affaires de CEVITAL a été multiplié par 100 en 15 ans. Nous comptons le multiplier par 7 à horizon 2025 et passer de 4 milliards de dollars actuellement à 25 milliards de dollars en 2025. Pour réussir, nous avons besoin de talents. Nous allons passer de 18 000 collaborateurs aujourd'hui à près de 100 000 en 2025 et investir massivement dans la formation et le recrutement de talents. » .

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

### **1.5. Situation (positions) géographique du groupe CEVITAL agroalimentaire Bejaïa.**

CEVITAL est l'une des plus grandes entreprises de l'Algérie, le leader de secteur agroalimentaire. Son complexe de production se situe dans le nouveau quai de port Bejaïa, à 3km sud-ouest de la ville, à proximité de la route nationale 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 très proche du port et de l'aéroport de Bejaïa. Le complexe s'étend sur une superficie de 45 000 m<sup>2</sup> (le plus grand complexe privé en Algérie). Il a une capacité de stockage de 182 000 tonnes/an (Silos portuaires), et un terminal de déchargement portuaire de 200 000 tonnes/heure (réception de matière première). Comme elle possède un réseau de distribution de plus de 52 000 points de vente sur tout le territoire national.

### **1.6. Les activités de CEVITAL et leur gamme de produit**

#### **1.6.1 -Les activités de CEVITAL**

➤ L'activité de CEVITAL au niveau de la commune Bejaïa: Au niveau de la commune de Bejaïa, l'entreprise CEVITAL fait la contribution des installations suivantes (l'industrie agro-alimentaire):

- La production de la margarinerie.
- Le raffinage de sucre
- Le raffinage des huiles alimentaires.
- Silos portuaires.

➤ L'activité de CEVITAL au niveau de la commune d'EL Kseur : Au niveau de la commune d'El-kseur (Béjaïa) on trouve l'unité de production des fruits COJECK qui a été racheté par le groupe CEVITAL, .Dans le cadre de la préservation des entreprises publiques algériennes en novembre 2006.

➤ L'activité de CEVITAL au niveau de la commune Agouni Gueghane: Au niveau de la commune de Agouni Gueghane (Tizi Ouzou) dans les montagnes de Djurdjura qui culmine plus

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

de 2300 mètres, le groupe CEVITAL a inauguré en 2007 L'unité de production d'eau minérale Lalla khedidja.

### **1.6.2- Les gammes de produit**

CEVITAL est concentré sur la fabrication et la commercialisation d'une gamme très diversifiée en matières de produits agro-alimentaires: des huiles végétales, sucre, margarine, confiture, les mayennaise et ketchup ; moutarde....etc plus de é- produit agroalimentaire.

Nous illustrons quelque produit suivant :

➤Les huiles végétales: Le complexe CEVITAL produit trois types d'huile de table de différentes qualités et différents logos, elles sont connues sous les appellations suivantes:

➤Fleurial: 100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E).

➤(Elio et Fridor): ce sont des huiles 100% végétales sans cholestérol, contiennent de la vitamine

Ces huiles végétales 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.

- Capacité de production: 570 000 tonnes/ans.

- Part du marché national : 70% du marché national

- Exportations vers le Maghreb et le Moyen-Orient, en projet pour l'Europe.

#### **➤Margarinerie et graisses végétales**

Le groupe CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamine A, B,et C. Certaines margarines sont destinées à la consommation directe telle que : Matina, le beurre gourmand et fleurial et d'autres sont spécialement produites pour le besoin de la pâtisserie moderne comme Medina << smen >> Toutes ces margarines sont disponibles en plaquettes de 250 g et barquettes de 500 g à l'exception de Medina (SMEN) pots de 1,8 kg.

- Capacité de production: 180.000 tonnes/ans.

- Part du marché national est de 30% -42.

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

- sachant que l'entreprise exporte une partie de cette production vers l'Europe, le Maghreb et le Moyen-Orient.

### **➤ Sucre Blanc**

Le groupe CEVITAL offre un sucre sous le nom (SKOR) raffiné de qualité supérieure conditionné dans des sacs de 50 kg et commercialisé soit en morceaux dans des boîtes soit en sachets de (1 et 5)kg. Comme elle produit aussi du sucre liquide destinée pour les besoins de l'industrie agroalimentaire et plus précisément pour les producteurs des boissons gazeuses et les pâtisseries.

- Capacité de production: 650 000 tonnes/an avec extension à 1 800 000 tonnes/ans
- Part du marché national: 85%.

### **➤ Boissons**

Il s'agit d'Eau minérale, Jus de fruits, Soda, l'eau minérale LALLA KHEDIDJA depuis des siècles prend son origine dans les monts enneigés à plus de 2300 mètres du Djurdjura qui culminent. Elle se charge naturellement en minéraux essentiels à la vie (Calcium 53, Potassium 0,54, Magnésium 7, Sodium 5,5, Sulfate 7, Bicarbonate 162,...) tout en restant d'une légèreté incomparable, elle est directement captée à la source au cœur du massif montagneux de Djurdjura. CEVITAL a ainsi réalisé le lancement de la gamme d'eau minérale LALLA KHEDIDJA et de boissons gazeuses avec une capacité de 3 000 000 bouteilles par jour et la réhabilitation de l'unité de production de jus de fruits EL-KSEUR.

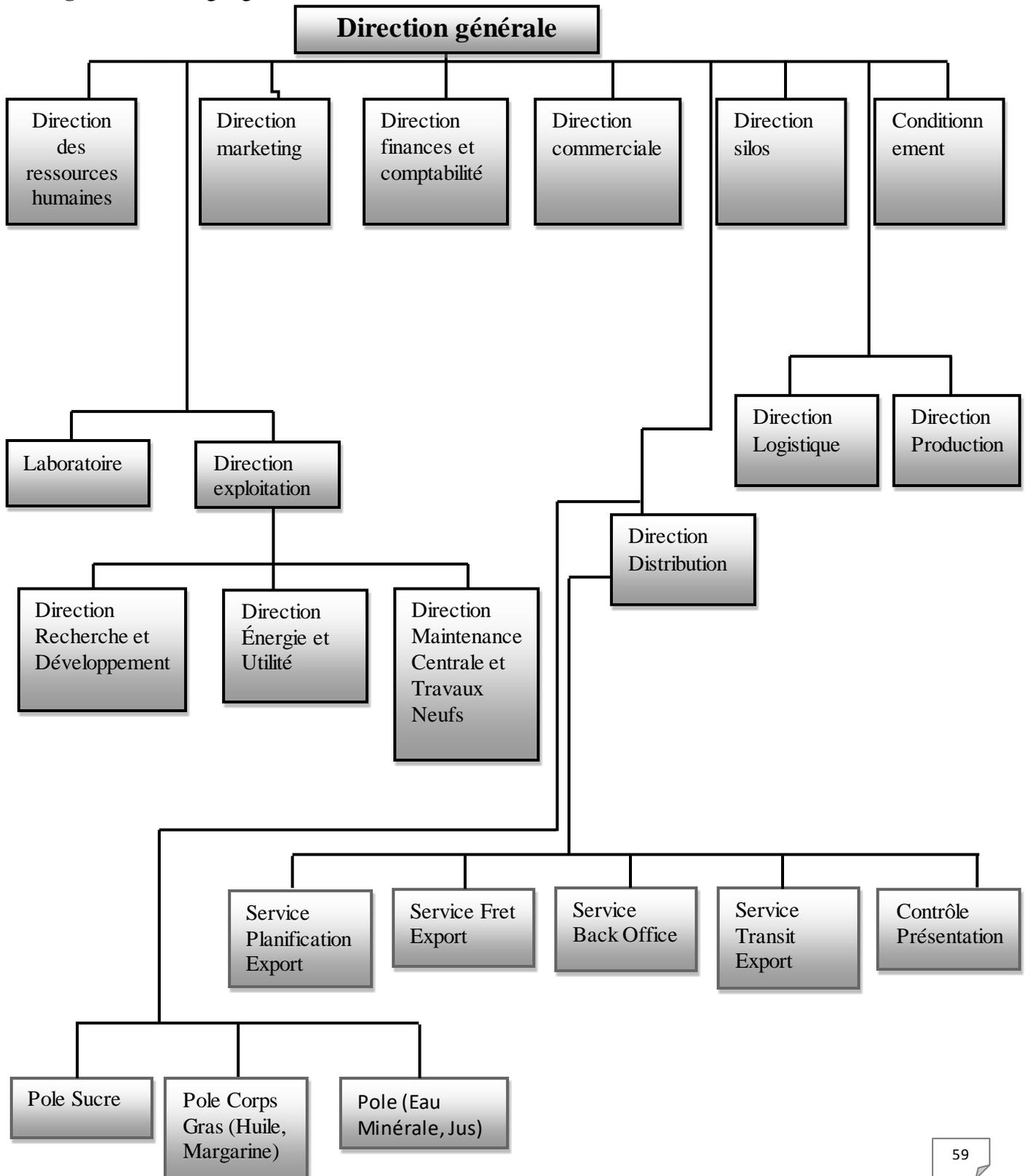
### **1.7. La structure et l'organisation du groupe CEVITAL**

L'organigramme suivant donne une vue générale sur les différents organes constituant le complexe CEVITAL.

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

---

Figure N°03 : organigramme de CEVITAL.



## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

**Source :** document interne de CEVITAL.

### **1.7.1. Illustration de quelques différentes directions de CEVITAL Bejaia. :**

#### **a. La direction générale :**

Elle est responsable de l'élaboration des plans stratégiques et des décisions de politique marketing en collaboration avec la direction du siège d'Alger.

Il est également responsable de la coordination, de la direction et de la motivation des autres départements. La direction générale est présidée par un président-directeur général, actionnaire majoritaire.

#### **b. La direction marketing :**

Pour atteindre les objectifs de l'Entreprise, le Marketing CEVITAL pilote les marques et les gammes de produits. Son principal levier est la connaissance des consommateurs, leurs besoins, leurs usages, ainsi que la veille sur marchés internationaux et sur la concurrence.

Les équipes Marketing produisent des recommandations d'innovation, de rénovation, d'animation Publi-promotionnelle sur les marques et métiers CEVITAL. Ces recommandations, validées, sont mises en œuvre par des groupes de projets pluridisciplinaires (Développement, industriel, Approvisionnement, commercial et finances) coordonnés par le Marketing, jusqu'au lancement proprement dit et à son évaluation.

#### **c. La direction des ressources humaines :**

Intimement convaincu que l'ensemble des ouvriers et responsables du Groupe sont à l'origine de ses performances et assurent son avenir, CEVITAL a défini une politique de Ressource Humaine axée sur les objectifs de développement économique, qui tient compte des attentes et aspirations des collaborateurs, sa fonction consiste en :

- La gestion administrative du personnel :
- (Le règlement des salaires, les dossiers de la sécurité sociale et les employés, les congés.)
- La gestion prévisionnelle (le recrutement et le suivi d'effectif, la formation du personnel.)

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

➤ Tous les aspects sociaux et relations humaines dans l'entreprise.

### **d. La direction finance et comptabilité(DFC) :**

La direction finance et comptabilité constitue le poumon de financement et gestion du complexe, elle soumette à :

- La détermination et la distribution des budgets financiers nécessaires à chaque direction.
- La comptabilisation quotidienne de toutes les entrées et sorties d'argent selon les pièces justificatives présenter

### **e. La direction commerciale :**

Elle gère l'ensemble des relations avec le milieu de l'entreprise, assure la commercialisation du produit fini et le suivi des clients principalement répartis dans le pays et quelques pays étrangers, il adopte la structure suivante :

- Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise
- Orientation, distribution, développement, organisation de la production pétrolière
- Coordonner les activités des autres départements

### **f. La direction raffinerie de sucre (pole sucre) :**

Le raffinage c'est le fait devenir le sucre blanc : pour cela, le sucre roux de canne est fondu et débarrassé de ses colorants par des procédés physico-chimiques dans une raffinerie, ce raffinage du sucre roux pour le transformer en sucre blanc prêt à être conditionné.

Différentes étapes sont nécessaires dans le processus de raffinage : dissolution, filtration sur résines échangeuses d'ions, cristallisation et turbinage.

### **g. La direction Approvisionnements :**

Dans le cadre de la stratégie globale d'approvisionnement et des budgets alloués (investissement et fonctionnement). Elle met en place les mécanismes permettant de satisfaire

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

les besoins en matière et services dans les meilleurs délais, avec la meilleure qualité et au moindre coût afin de permettre la réalisation des objectifs de production et de vente.

### **h. La direction conditionnement :**

Surveiller la mise en conserve les produits en générale, sa mission est la fabrication des emballages et mettre des produits sous emballages et la mise en sachet le sucre raffinée. Cette direction est Organisée en équipe de 3\*8, elle fonctionne 24/24h.

### **j. La direction système d'informations :**

➤ Elle assure la mise en place des moyens des technologies de l'information nécessaires pour supporter et améliorer l'activité, la stratégie et la performance de l'entreprise.

➤ Elle doit ainsi veiller à la cohérence des moyens informatiques et de communication mis à la disposition des utilisateurs, à leur mise à niveau, à leur maîtrise technique et à leur disponibilité et opérationnalité permanente et en toute sécurité.

➤ Elle définit, également, dans le cadre des plans pluriannuels les évolutions nécessaires en fonction des objectifs de l'entreprise et des nouvelles technologies.

### **1.7.2 La direction logistique de CEVITAL**

La direction logistique comprend toutes les activités liées à la circulation et au cheminement des produits dans les meilleures conditions nécessaires à la mise à disposition des produits sur les lieux de vente, depuis leur stade de fabrication jusqu'à leur stade de consommation et d'acquisition.

L'organisation de la direction logistique de CEVITAL est composée de cinq départements qui sont présent comme suit :

➤ Le département magasinage

Le département de gestion de stock ou magasinage était inclus dans le département expédition, il a été dissocié de ce dernier pour satisfaire la demande irrégulière qui ne cesse d'augmenter, son rôle est donc de gérer les stocks des produits finis aussi bien au sein du

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

complexe agroalimentaire « CEVITAL » que dans ses propres dépôts répartis dans plusieurs régions :

Région Est ;

- Deux dépôts dans la ville de Bejaia, un autre à AKBOU et une chambre froide à TIMEZRITH
- Sétif, Annaba

Région OUEST ;

- Oran (Chambre froide, autre commodités et de livraison pour les corps gras solides et liquides, deux sites de stockage de sucre de 80000 tonnes).

Région Centre

- Alger : deux dépôts
- Bouira

Ce département doit assurer une coordination avec la direction production, pour éviter les ruptures de stocks des produits finis tout en répondant aux besoins de la clientèle grâce à la bonne circulation entre des flux physiques et le flux d'information. C'est à ce niveau qu'intervient le département « supply chaine » que nous allons voir ci dessous.

### **➤Le département expédition**

Il travaille en coordination avec la direction commerciale ou/et le service export et la direction production, la première exprime les besoins de ses clients et le seconde va se charger de produire en conséquent, tandis que ce département se charge de transférer les produits vers les différents dépôts ou bien les affectant directement après leurs sorties de l'usine vers les clients, lorsque les dépôts ne possèdent pas les stocks nécessaires.

Son rôle consiste à exécuter toutes les opérations d'expédition des produits finis en coordonnant les tâches entre le département transport et de transit lorsqu'il s'agit d'une vente internationale. Il échange et communique les informations avec la direction de conditionnement, établit des bons de consignment et prend en charge le transfert des produits finis à partir des unités de production vers les magasins de stocks (débardage), tout en assurant le suivi des informations et la gestion des fichiers ; il s'occupe ainsi de l'achat et de la restitution des palettes et intercalaires.

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

### **➤Le département transport**

Il met à la disposition des autres services les moyens de transport et de circulation de flux physique et les matériels entrants ou sortants de l'entreprise que ce soit vers ses propres dépôts, chez ses clients ou en direction de ses fournisseurs, dans les meilleures conditions en minimisant les coûts.

CEVITAL possède sa propre flotte de transport assurant 30 à 35% de ses expéditions, elle fait appel à des prestataires à hauteur de 35% pour le reste se sont les clients eux-mêmes qui ramènent leurs moyens de transport.

### **➤Le département « supply chaine »**

Nouvellement créé, ce service est le plus récent, sa création a été incitée par un besoin de coordination et création de synergie moteur de réussite de toute entreprise. Ce département a pour mission la gestion de la matière en commençant par les approvisionnements passant par le stockage des matières premières qui vont servir à la production, puis il intervient dans la gestion des stocks des produits finis et enfin arrive au terme de sa mission qui est l'expédition des marchandises jusqu'aux clients .

### **➤Le département logistique EXPORT**

Ce département étant l'objet même de notre travail, nous lui consacrons quelques illustrations ; ce département est dirigé par un chef de département qui est chargé de coordonner les opérations avec les autres services, pour accomplir l'opération de l'exportation alors cette organisation se compose de 04 services :

#### **a. Le service programmation et suivi des expéditions**

En plus de la programmation et suivi des expéditions avec le chef de département, ce service est chargé de préparer et de fournir les différents documents demandés par le client.

Le responsable de ce service « logistique export » est l'exécution des différentes tâches selon le programme présenté, à savoir (production, qualité demandée, dédouanement, chargement, documentation ...etc.).

#### **b. Le service fret**

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

Il est chargé d'affrètements des conteneurs et/ou du navire dans le cas d'une vente CFR. Le fret des conteneurs et du navire dépend essentiellement de l'incoterm de vente. Les plus utilisés au niveau de CEVITAL sont CFR, FOB.

➤ Lors d'une vente CFR : SKORT INTERNATIONAL se charge de négocier et d'arrêter son choix sur la compagnie maritime, le service fret ouvre un « booking » qui est une demande de réservation des TC (conteneurs), il comprend le volume, le prix, le nombre de destination et le transit time (délai de livraison des conteneurs) des conteneurs. Puis, le service fret fait une demande de « la mise à disposition des TC » dite : MAD à l'armateur qui établit et la transmet aux services douaniers pour signature ; après sa réception, le service fret sera en mesure d'enlever les TC.

➤ Pour une vente FOB, c'est le client qui ouvre un booking et choisit l'armateur, ce dernier contact CEVITAL (service fret) pour confirmation du booking en question, puis mettra à sa disposition les TC à travers la demande de mise à disposition (MAD).

### **C .Le service des opérations portuaires**

En collaboration avec les différents organismes au sein du port (Douane, PAF, EPB et BMT), le responsable du service et les déclarants en douanes sous son coup, ont pour mission de :

➤ Procéder à la préparation des dossiers : en douane après acquisition de la facture domiciliée.

➤ Le dépôt des demandes pour empotage et scellement à l'inspection principales des douanes.

Introduire le dossier en douane et respecter le bon suivi jusqu'à l'obtention de BAE (Bon à enlever : pour le passage des marchandises au port).

### **d. Le service chargement et manutention**

Récemment créé, ce service a pour mission :

➤ Le chargement des marchandises : il travaille en collaboration avec le département expédition qui dispose des moyens nécessaires pour effectuer le travail matérialisé.

➤ La manutention : qui est la manipulation et le déplacement des marchandises par les manutentionnaires, une partie consiste en la préparation des TCs (vérification, nettoyage et enrobage de l'intérieure des TCs) et le chargement direct sur les quais.

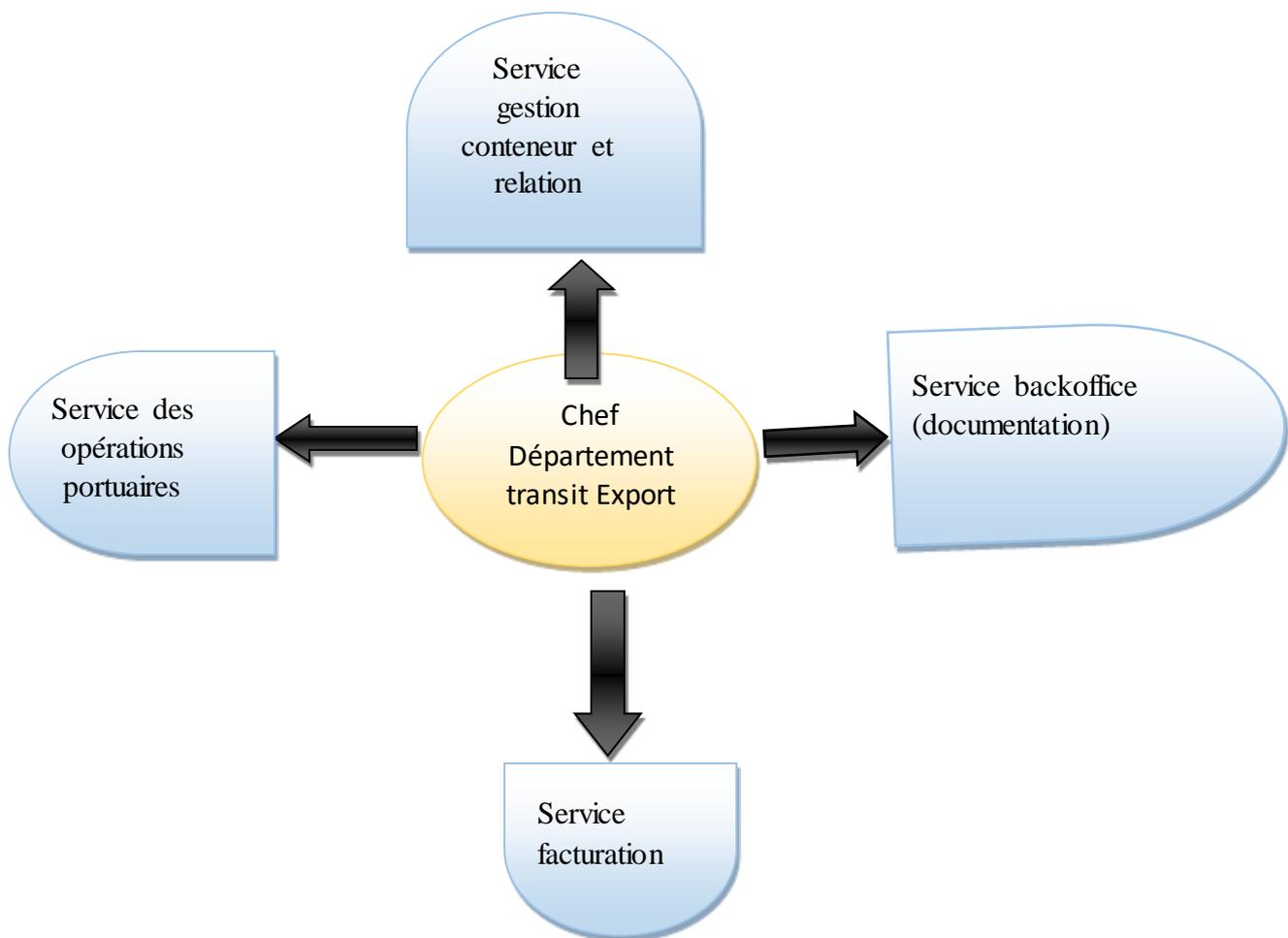
## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

---

➤ Ce service est également tenu de veiller au respect du programme de mise à quai des marchandises (24 heures avant l'arrivée du navire), pour leur embarquement par l'entreprise maritime.

Assurer la manutention et le chargement des produits finis lors de leurs transfère vers les différents dépôts de stockage de CIVETAL.

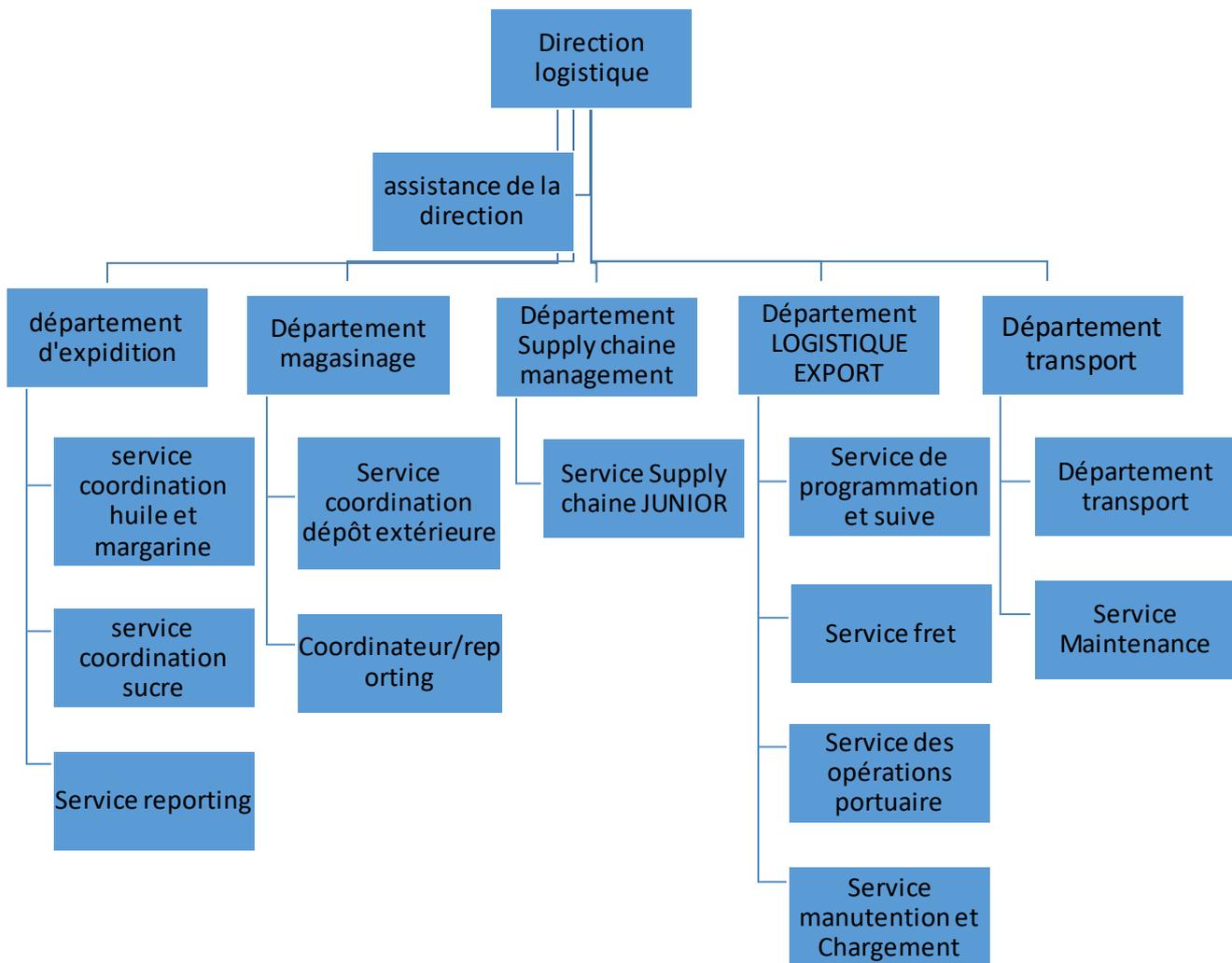
**Figure N°04 :** Les différents services intervenant au département transit export



**Source :** élaborer par nos soins à partir des donner se CEVITAL.

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

Figure N° 05 : Organigramme de la direction logistique



Source : Document interne de CEVITAL

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

### **1.8. Missions et objectifs du groupe CEVITAL Bejaia**

L'entreprise a pour mission principale de développer la production et assurer la qualité et le conditionnement des huiles, des margarines et du sucre à des prix notamment plus compétitifs et cela dans le but de satisfaire le client et le fidéliser.

Les objectifs visés par CEVITAL peuvent se présenter comme suit :

- L'extension de ses produits sur tout le territoire national.
- L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché de travail.
- L'encouragement des agricultures par des aides financières pour la production locale de grains oléagineuse.
- La modernisation de ses installations en termes des machines et techniques pour augmenter le volume de sa production.
- Le positionnement de ses produits sur le marché étranger par leur exportation.

### **Section 02 : La logistique et l'environnement international au sein du groupe CEVITAL**

La direction logistique est constituée de plusieurs départements, elle est liée avec le département de transport, la plateforme (le centre de l'activité logistique dans l'usine CEVITAL agroalimentaire) et le département planning, c'est la coordination entre les services qui intervient dans les opérations logistiques.

Dans cette section, nous allons tracer l'environnement relatif aux exportations de Cevital, en termes de produits et partenaires.

#### **2.1 La logistique et le contrôle des Operations au sein de CEVITAL agroalimentaire**

Les opérations logistiques passent par plusieurs département et services, pas uniquement le service logistique, on peut dire donc c'est la coordination entre tous les départements.

## Chapitre 03 : Étude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

---

Un bon système d'information doit être appliqué par toutes les directions afin d'assurer la bonne circulation de l'information, pour éviter la symétrie d'information, ce qui influence sur les délais de réception (retards) et d'exécution des tâches.

### 2.1.1. La gestion des stocks

Le complexe de toutes les entreprises compte des stocks consommables et des stocks de produits finis :

- **Magasin de pièce de rechange** : Ce magasin compte plus 41000 articles, il a pour objectif d'alimenter les ateliers de maintenance en différentes matières.

Il existe trois niveaux de stocks :

- Stock commandé: dit aussi stock livrable.
- Stock physique : c'est le stock existant.
- Stock théorique : il regroupe stock physique et le stock commandé.

- **Magasin des produits finis**: Le complexe CEVITAL possède des stocks de produits finis au sein de l'entreprise et des dépôts situés à l'extérieure (EDIPAL, ENAEB).

- **Les dépôts**: Pour éviter toute situation de pénurie et de même fidéliser sa clientèle en respectant les délais de livraison et réduire les coûts de transport, CEVITAL a opté pour mise en place de plusieurs dépôts situés dans différentes régions de pays.

### 2.1.2. Approvisionnement

Après avoir terminé les procédures d'achat au sein du complexe CEVITAL. Qui passe par différentes étapes qui consistent à :

- L'analyse de la stratégie de l'entreprise et définir la politique d'achat.
- Déterminer les zones d'enjeux, les risques, les contraintes liées aux achats.
- Consulter les besoins des différents services (maintenance, unité de production.).
- Programmer l'ensemble des besoins: matière première. Pièce de rechange.

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

---

➤ La recherche des fournisseurs est menée avec le plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfait au mieux les intérêts de l'entreprise de l'acquisition aux meilleures conditions (qualité, prix, délais, logistique, quantité...)

Une fois le fournisseur sélectionné, l'entreprise CEVITAL établit un bon de commande conformément à la facture retenue.

Les approvisionneurs s'occupent de:

- Suivre des commandes :
- Obtenir du fournisseur un accusé de réception du bon de commande
- La surveillance des délais de livraison en tenant compte des plannings
- La réception de la facture, celle-ci est soumise à un deuxième contrôle qui consiste à ce que les quantités doivent être conformes aux bons de commande et aux bons de livraison
- La réception de la marchandise : toutes les marchandises et matériaux et matières premières livrés au complexe, par moyen propre ou par des tiers, sont à faire réceptionnés par des personnes dûment habilitées de la structure magasinage.
  - Soit par voie maritime: correspond aux matières premières, articles de conditionnement ainsi que les outils nécessaires pour le processus de production.
  - Soit par voie routière : tout ce qui est produits locaux et produits semi-finis nécessaires pour d'autres produits.

### 2.2 Analyse des exportations de sucre au sein de l'entreprise Cevital

Pour avoir une image claire sur l'exportation du sucre de Cevital nous avons effectué une étude des données statistiques. Cette analyse est basée sur les quantités exportées de sucre, les régions d'exportation et la part de chaque pays dans les exportations.

#### 2.2.1 Evolution du volume des exportations de sucre

Grâce aux données communiquées par l'entreprise, nous avons analysé l'évolution des quantités de sucre exporté, pendant les cinq dernières années 2018-2022.

**Tableau N° 04:** Exportations de sucre de CEVITAL (en tonnes)

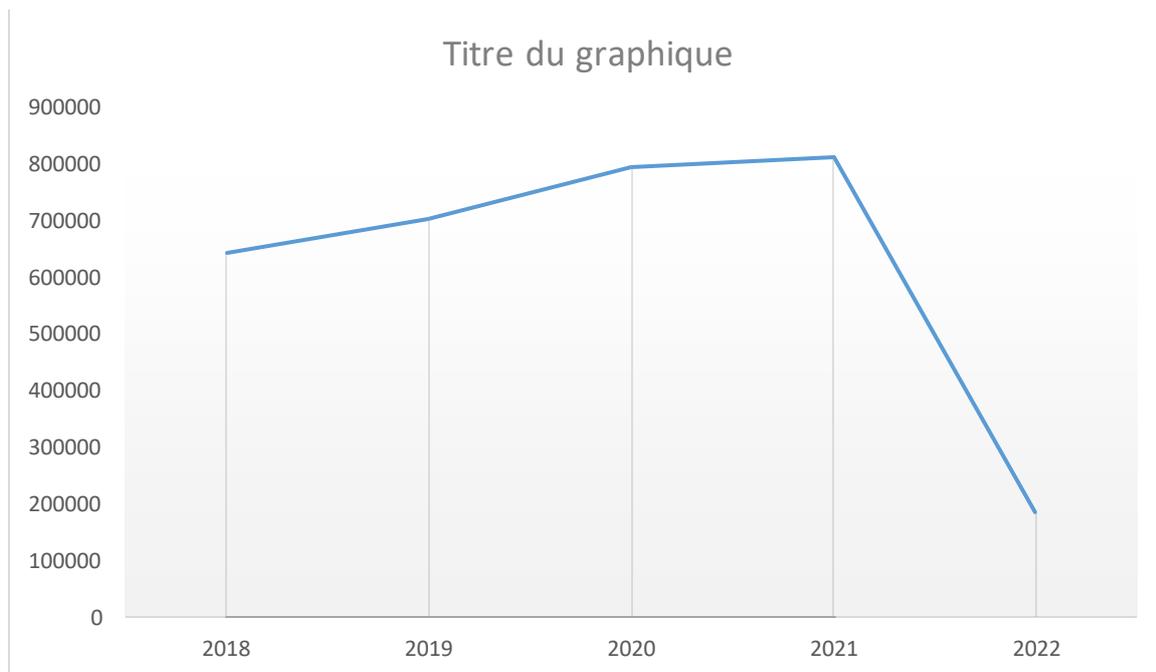
Année	2018	2019	2020	2021	2022
-------	------	------	------	------	------

## Chapitre 03 : Étude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

total des exportations	643 048	704 289	795 749	811 801	184 722.74
------------------------	---------	---------	---------	---------	------------

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'entreprise CEVITAL

Figure N° 06 : Présentation de volume d'exportation de sucre de 2018-2022



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau ci-dessus.

D'après le tableau et la graphique, nous avons remarqué que le niveau des exportations de CEVITAL a augmenté entre 2018 et 2021. En effet, la quantité exportée en 2018 était de 643 048 tonnes, et de 811 801 tonnes en 2021. Cependant, les exportations de sucre ont connu une baisse considérable en 2022. Elles ont enregistré une baisse de plus de 77.17% par rapport à 2021, Cette chute libre à cause de l'interdiction d'exportation par l'état depuis le 14/02/2022.

### 2.2.2 Les régions d'exportation de sucre de CEVITAL

L'analyse s'est approfondie à travers la part de chaque région dans les exportations totales.

Tableau N°05: La répartition des exportations de sucre blanc par région en 2022

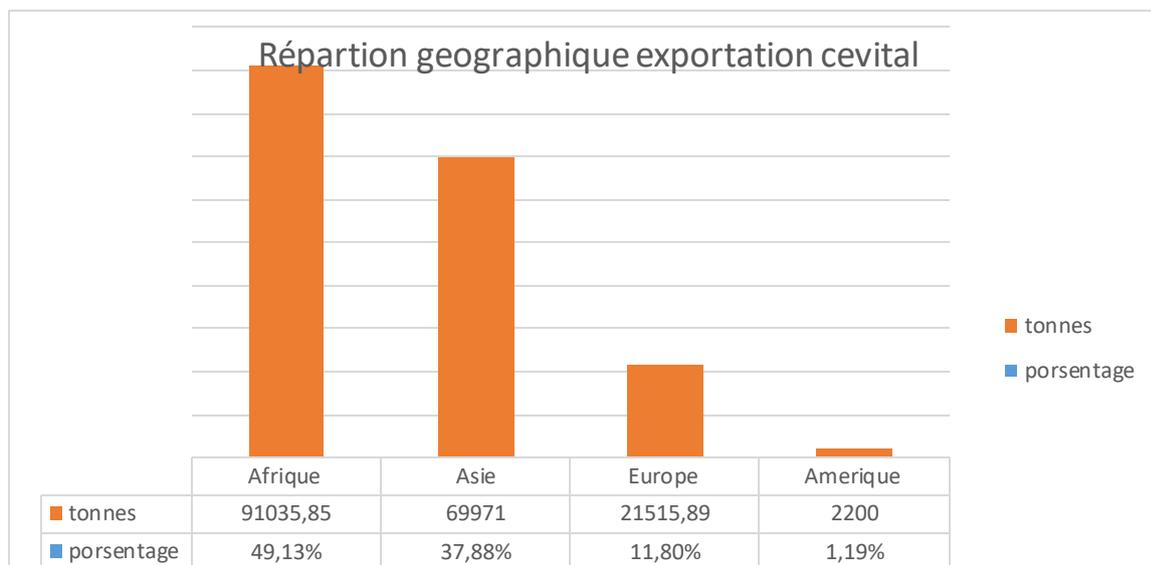
Régions	Quantité (en T)	Pourcentage
Afrique	91035.85	49.13%
Asie	69 971	37.88%

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

Europe	21 515.89	11.8%
Amérique	2 200	1.19%

Source : établi par nous-mêmes à partir d'un document interne de CEVITAL

Figure N° 07 : les exportations du chaque région en 2022

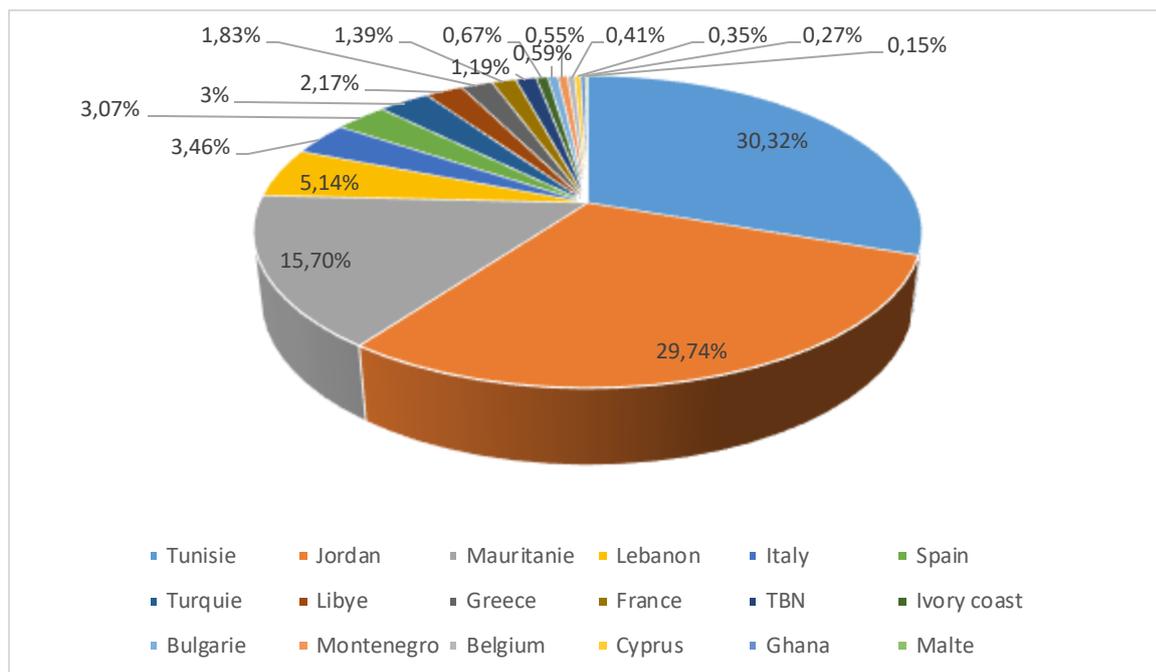


Source : élaborer par nous-mêmes à partir du tableau précédent

A partir de ce tableau, on peut dire que CEVITAL a une large répartition géographique notamment les continents du globe. Les plus grandes exportations sont vers le continent africain avec la moitié (49.13%), suivi par l'Asie avec un pourcentage de 37.88%. L'Europe se classe en troisième position avec 11.8%. Les exportations vers l'Amérique sont très minimes avec uniquement 1.19% du total des exportations.

Figure N° 08: répartition de l'exportation du sucre blanc par pays

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL



**Source** : établi par nous-mêmes à partir d'un document interne du service transit de CEVITAL

D'après le graphe ci-dessus, nous remarquons que les exportations de sucre vont principalement vers la Tunisie, la Jordanie et la Mauritanie avec 30%, 29% et 15% successivement. Ce qui nous conduit à conclure que ces trois pays sont les principaux partenaires de Cevital dans l'exportation du sucre.

A partir de ces analyses, nous constatons que l'entreprise CEVITAL a énormément de capacités et d'ambitions de conquérir les marchés de l'Afrique subsaharienne, et de concurrencer les plus grands producteurs de sucre du monde.

### 2.3. Le transport utilisé dans l'opération d'exportation par l'entreprise CEVITAL

Le transport maritime se fait de deux manières :

**La ligne régulière (conférence maritime)** : Ce type de transport se fait par des navires conteneurisés afin de transporter des produits finis, semi finis ou des matières premières.

**Conventionnel (Tramping)** : Les navires conventionnels sont aussi appelés « cargos de divers » « ou cargos mixtes » lorsqu'ils transportent les marchandises qui peuvent être en sac, en vrac, ou peuvent être emballées dans des formats non conventionnels (caisses, rouleaux de papiers) ou transportées à l'unité (voitures, grues).

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

CEVITAL est une entreprise qui s'appuie sur le transport maritime dans sa démarche d'exportations, comme nous pouvons conclure à partir des données des graphes fournis que l'entreprise préfère le transport maritime. Pour l'année 2022 l'entreprise s'est basée sur le type de navire et conteneurs avec un pourcentage de 52% l'équivalent de 96406 SHIP PED, et pré-élingué avec un pourcentage de 37% avec une somme QTY SHIP PED 68300, 4% pour les camions l'équivalent de 20000 SHIP PES.

Le type maritime MSC a un pourcentage de 29% avec un taux de 28024 tonnes, le CMA-CGM un pourcentage de 52% avec un taux de 50108 tonnes, et 19% pour le MAERSK l'équivalente de 18274 tonnes.

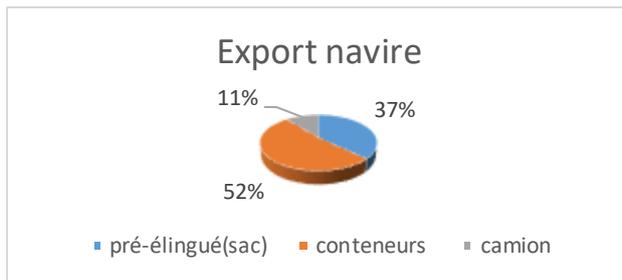
La solution de transport de marchandise la plus utilisée par l'entreprise CEVITAL

Dans ses échanges internationaux est le transport maritime, grâce à son positionnement au niveau du port de Bejaia. Ce choix permet à l'entreprise de transporter des quantités importantes de marchandise avec une réduction des coûts.

Figure N° 09 : Présentation de transport maritime

Etiquettes de lignes	de somme de QTY SHIPPED	%
Pré-élingué (Sac)	68 300,00	37%
Conteneurs	96 422,74	52%
Camion	20 000,00	11%
<b>Total général</b>	<b>184 722,74</b>	
Conteneurs/ligne	Tonnes	%
CMA-CGM	50 108,00	52%
MAERSK	18 274,00	19%
MSC	28 024,00	29%
<b>Total général</b>	<b>96 406,00</b>	

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL



**Source :** Le document interne de service d'exportation d'entreprise CEVITAL.

### 2.4 Les contraintes à l'export de CEVITAL

L'entreprise CEVITAL rencontre plusieurs difficultés à l'exportation, comme de nombreuses entreprises algériennes. Parmi ses difficultés, on peut citer ce qui suit :

- La difficulté de transport à cause de l'insuffisance du niveau de remboursement des frais de transport dans le cadre du FNSPE (Fonds National Spécial pour la Promotion des Exportations),
- Délai très long de remboursement et manque de compétitivité des transports nationaux (difficultés de programmation, annulation, tarif élevé, manque de l'offre...),
- La difficulté en matière de service douanier où le délai est très long pour l'intervention et l'inspection (cette situation est très préjudiciable pour les produits périssables) et aussi manque d'information (la douane ne communique pas avec les exportateurs).
- CEVITAL peut exporter plus d'un million de tonnes de sucre blanc par an, mais elle n'en exporte que 500 000 tonnes/an, parce que tout simplement le port de Bejaia est saturé et elle n'arrive pas à faire accoster tous ses bateaux à l'export. La rade lui cause des surcoûts de fret des surestaries.
- Les difficultés en matière des services bancaires et fiscaux où on trouve l'insuffisance de la quote-part des recettes perçues directement en devises (limitée à 50 pour cent) et lourdeur dans l'exonération de la TVA pour les matières premières destinées à la transformation puis à l'exportation.
- Le début de la structure « Supply Chain » qui n'a pas encore intégré toutes ses fonctionnalités.
- La non utilisation de logiciels et/ou progiciels informatisés de pointe (EDI, ERP,..)

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

- 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).

### **Section 03 : Procédures d'exportation du sucre blanc de CEVITAL agroalimentaire Bejaïa.**

Aux seins de cette section nous allons expliquer les étapes d'exportation du sucre blanc réalisée par l'entreprise CEVITAL agroalimentaire au sein du service transit-export ainsi que faire une présentation des documents nécessaire pour accomplir cette activité d'exportation et faire une analyse de l'environnement international aux seins du Cevital.

#### **3.1 Les étapes d'exportation du sucre blanc**

##### **3.1.1 Trouver ou cibler un client**

C'est la première étape pour toute opération à l'international, Tous les opérations du commerce international se fond sur cibler un client ou un partenaire à l'étranger et cela par des rencontres aux foires international, marcher mondial (bourse), marketing ou des publicités sur réseaux sociaux.

##### **3.1.2 La négociation du contrat**

Cette tâche est préparé par SERVICE COMMODITIES (commodité) de cevital, Il s'agit de la seconde étape de toute activité d'exportation impliquant l'intervention des traders qui sont des sociétés spécialisées dans la négociation des contrats de ventes à l'international ; leur mission est de suivre l'évolution des cours de bourse et de négocier des contrats de vente internationale ainsi trouver un client à l'étranger (en dehors du territoire algériens); leur siège est à Genève, Suisse, et leurs membres représentent CEVITAL est connecte avec le SERVICE COMMODITIES à Alger.

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

Le SERVICE COMMODITIES envoie des factures pro-forma aux clients internationaux d'ANTEI, et après négociation des conditions contractuelles, telles que : quantité, prix, délai de livraison, Incoterms utilisés, compagnie maritimes (MAERSK, CMA, MSC, SEALEND) et type de conteneur (DRY, REEFER, OPENTOP, FLATRACK, CITERNE).

### **3.1.3 L'établissement de la facture commerciale domicilié (viser par une banque)**

La facture commerciale est établie par SERVICE COMMODITIES (direction Alger), elle devra être domicilié auprès de la banque de CEVITAL agroalimentaire pour le compte du client ANTEI international SA.

### **3.1.4 L'établissement de la notice**

L'opération d'exportation de sucre blanc de Cevital commence par un document d'expédition qui comporte l'ensemble des informations, ce document est intitulé notice d'expédition qui est une partie partielle du contrat.

La notice d'expédition est diffusée à partir de la direction générale d'Alger par un courrier électronique pour l'ensemble des services concernés par l'opération d'exportation à savoir :

- Le service export.
- Service conditionnement sucre.
- Service magasinage produit fini.
- Service transport.

Cette notice porte le numéro SCWS17128/01 du 04/05/2021 qui est le document indispensable pour le déclenchement de toute opération d'exportation, elle reprend toutes les notifications afférentes à cette expédition.

### **3.1.5 programme export**

Un planning prévisionnel doit être établi par le chef départements transit export qui contient toutes les informations concernant l'exportation à savoir :

La période, lieux destination, compagnie maritime, produit a exporté, le type de conditionnement, nombre de conteneur a e)

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

Ce dernier est établi à l'aide de la notice, la conférence de placement effectué au niveau de la capitainerie (EPB) et la situation journalière de présence navire communiqué par les compagnies maritimes.

### **3.1.6 Réservation des conteneurs et mise de leurs à disposition des TCS**

Dès l'arrivée de la notice d'expédition, le service de service backoffice ouvre une demande de réservation des conteneurs au système « booking » au sein d'une compagnie maritime telle que MSC, MEARSK...etc., qui comprend le volume, le prix, le nombre Tc, la destination et le transit time des conteneurs, les compagnies maritimes sollicite les autorités douanières pour les autorisés à nous mettre à nos dispositions des conteneurs vide nécessaires l'exportions.

### **3.1.7 Mise à disposition des TCS**

Après l'accord des compagnies maritime pour le rapprochement des conteneurs, Le chef de service de gestion TC s'approvisionne de différents port sec des conteneurs nécessaires et cela après vérification la conformité des TC selon les normes exigées à l'exportation par une direction hygiène, qualité et sécurité (QHS) à savoir :

La propreté, présence des trous, l'odeur présence des étiquettes .... Etc.

Chef de service de gestion TC communique le nombre de camion nécessaire pour le rapprochement des conteneurs au service transport, et une coordination se fait entre l'agent de transit présent au parc à conteneurs ainsi que la plateforme à conteneurs au niveau de CEVITAL pour le rapprochement de ces derniers.

### **3.1.8 Dépôt de demande d'autorisation empotage, scellement et mise à quai**

Le chef de service gestion de TC et compagnie maritime ouvre une demande d'empotage et de scellement des conteneurs et sera déposé par un agent de transit de service export Cevital auprès de la direction des douanes de Bejaïa et cela pour validation de la demande et l'accomplissement des opérations douanières.

Ainsi une demande de mise à quai auprès de la PAF pour nous autorisés le transfert des conteneurs vers le port de Bejaïa pour embarquement.

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

### **3.1.9 L'emportage**

L'opération d'emportage c'est le chargement de conteneur par le produit à exporté, Après la réception des autorisations d'emportages scellement et mise à quai viser par l'inspecteur principal aux brigade des douanes, et après la préparation des conteneurs par la plateformes à savoir le nettoyage et la poses des papier kraft et le POLYANE (nylon) sur les parois des conteneurs ces derniers sont transférer au niveau des expéditions selon le types de conditionnement de sucre ,ou un agent de transit accompagné d'un douaniers ainsi qu'un agent de la société de surveillance SGS qui sont présents pour assistés a l'emportage des conteneurs ainsi que leurs scellements .

Pour des besoins de la documentation exigée par les compagnies maritimes, un document appeler VGM doit être remplis et communiquer par le département export englobant le poids réel de chaque conteneur. Ceci dit que l'emportage est conditionnées par le pesage des conteneurs.

### **3.1.10 L'opération de scellement des TCS**

Le scellement, c'est le faite de mettre un scellé qui vas bloquer l'ouverture de conteneurs pour éviter toutes manipulations sur marchandise a exporté. Ce dernier se fait par sous la présence d'un agent de douane, un agent de la société de surveillance, ainsi que l'agent de transit.

Après avoir finir l'opération de scellement, l'agent des douanes présent sur les lieux inscrit la mention (vue empotés et sceller sur site cevital) et approuve avec griffe et signature. (Annexe déjà signalé à l'autorisation).

### **3.1.11 L'accomplissement des formalités douanières**

Après la réception de la facture domiciliée faite par le service commodités, le déclarant en douane du département transit export doit obligatoirement réaliser les démarches douanières nécessaires suivantes :

- Après validation de la demande d'emportage et de scellement des conteneurs auprès de la direction des douanes de Bejaïa.
- La préparation d'un dossier pour la déclaration en douane.

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

- Saisir la déclaration en douane sur le système SIGAD (système informatisé de gestion automatisé de douane).
- Un service douanier (IPS) donne l'autorisation de déposer le dossier après avoir signé l'engagement de rapatriement des fonds de la facture en question, par la banque domiciliaire.
- Un agent de la brigade commerciale en douane récupère le dossier auprès de l'IPOC (inspection principale des opérations commerciales), introduit la demande d'emportage et de scellement dans le dossier en question et sous instruction du chef de la brigade commerciale, l'agent se présente sur site, afin d'assister à l'emportage et le scellement des TCS.
- Le service recevabilité (douanier) désigne le circuit douanier, qui est une procédure de contrôle et de vérification avant la validité de l'opération de dédouanement ; il existe trois circuits :

- le circuit vert : vérification superficielle des documents

- le circuit orange : vérification documentaire

- le circuit rouge : vérification stricte des documents et marchandises

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

### **3.1.12 La mise à quai des conteneurs TCS**

L'opération de mise à quai consiste à mettre les conteneurs plein de sucre chef de service de gestion TC blanc, au niveau du port pour l'embarquement, après l'accord de la compagnie maritimes ainsi que la BMT.

Le responsable transit export se réfère au planning d'accostage du navire pour mobiliser la flotte de camions à affecter au transport des conteneurs au port, ces derniers vont passer par le

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

contrôle de la PAF (la police des aires et des frontières), qui vont vérifier leur concordance des informations portées sur «l'autorisation de mise à quai », ainsi que le physique (le conteneurs présent pour mise à quai) annexe ( annexe déjà illustrée)

### **3.1.13 L'embarquement des TCS**

Une autorisation d'embarquement est demandée à l'armateur est transmise à la BMT et le commandant de bord (48 heures avant la date d'arrivée du navire). Le bon d'embarquement c'est le document qui va permettre d'entamer l'opération d'embarquement des TCs à bords du navire. (Annexe ... bon embarque)....

### **3.1.14 Sortie navire**

Une fois les conteneurs sont acheminés vers le port de BEJAIA et l'entreprise chargé de la manutention portuaire embarque les conteneurs sur le navire désigné par la compagnie maritime, un email de sortie de navire est communiqué au service commodities pour qu'ils prennent en comptes l'heur de sortie du navire et le rassemblement de tous les documents liés à cette expédition (connaissance, certificat d'origine, certificat d'analyse).A la sortie du navire, le service facturation procède au règlement des différentes charges liées à l'exportation, la sortie de la quantité expédiée sur un logiciel de comptabilité SAGE, suivie des attestations de rapatriement.

#### **➤ Rapatriement de fond**

CEVITAL utilise lors de ses transactions commerciales internationales le crédit documentaire (Credoc). Cette technique étant sécurisé et très sure, l'entreprise se retrouve couverte contre le risque de non-paiement du moment que l'entreprise importatrice (client) verse 70 % du montant à la confirmation de la commande de la marchandise et 30% à sa livraison.

### **3.1.15 Préparation de la documentation nécessaire au client et sorti du navire**

Les documents contractuels préparés pour le client sont les suivants:

- **La facture commerciale** : est établie par le service TRADE à Alger pour entamer l'exécution du contrat ; elle devra obligatoirement domiciliée auprès de la banque de CEVITAL.

## Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL

---

- **Certificat d'origine** : CEVITAL remplit une déclaration sur l'honneur genre d'un formulaire atteste sur l'origine de ses produits approuvées et signées par la chambre de commerce.
- **Bill of lading (le connaissance)** : c'est le document essentiel puisqu'il est à la fois un titre de propriété de la marchandise, et un contrat de transport et une preuve de chargement.
- **Packing liste (la liste de colisage)** : fiche technique des marchandises dans les conteneurs (leur poids, le nombre des TCs, le nombre de big bags ).

### 3.2 Etude d'une opération d'exportation de sucre blanc vers l'Espagne

Afin de mieux comprendre notre activité, nous avons examiné une situation concrète impliquant une opération d'exportation réalisée par Cevital. Il s'agit spécifiquement de l'expédition de sucre blanc vers l'Espagne. Les différentes phases de cette opération sont les suivantes :

#### 3.2.1 L'établissement du premier contact avec le client

L'entreprise exportatrice opère à travers sa filiale de négociation, "SKOR INTERNATIONAL SA", basée à Genève, en Suisse. Cette entité joue un rôle essentiel en collaborant fréquemment pour identifier de nouveaux clients et explorer de nouveaux marchés, tout en évaluant les risques et opportunités disponibles. Avant d'émettre une offre sous forme de facture pro-forma, l'équipe Trade s'assure de la faisabilité de la vente pour la période requise en consultant le service de planification export. Cette vérification inclut la confirmation de la disponibilité des marchandises et des moyens de transport nécessaires.

#### 3.2.2 Réception de la demande

Le 23/01/2022, SKOR INTERNATIONAL SA a réceptionné une demande d'achat de sucre blanc émanant d'un client basé à Alger. Suite à cette réception, l'équipe Trade a procédé à l'envoi d'une facture pro-forma à ce client.

#### 3.2.3 La création de la facture commerciale

La facture commerciale, élaborée par le département "TRADE" à Alger, doit être enregistrée auprès de la Banque de CEVITAL au nom du client ANTEI International SA. Cette facture sert également de déclaration aux douanes algériennes, permettant à l'exportateur d'obtenir l'autorisation d'exportation.

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

### **3.2.4 L'établissement de la notice d'expédition**

Le service Trade a généré une notification, appelée "notice d'expédition", destinée à être envoyée au siège de CEVITAL à Bejaia pour amorcer l'opération d'exportation. Cette notification, datée du 23/01/2022 et portant le numéro SCWS21035/4, représente le document déclencheur de l'ensemble du processus d'exportation. Diffusée par courrier électronique au département "transit export" et à tous les services concernés, elle récapitule les détails essentiels de l'expédition, notamment :

- Les coordonnées du client : ANTEI International SA, Rue Prévost-Martin 1205, Genève, Suisse
- Les spécifications du produit : sucre blanc raffiné, minimum 99,8 de polarisation, maximum 45 d'ISUMA, maximum 0,04 d'ases, maximum 0,06 d'humidité
- La quantité et le conditionnement : la demande du client porte sur 330 tonnes de sucre blanc conditionnées en big bags de 1100 kg chacun
- Les détails sur les conteneurs et l'armateur : 15 conteneurs seront utilisés, avec la compagnie maritime CMA CGM sélectionnée
- Le délai de livraison et l'incoterm : la livraison est prévue dans un délai de 3 semaines, avec l'incoterm CFR (Coût et fret)
- Les documents requis par le client : connaissance (bill of lading), certificat d'origine, certificat sanitaire, certificat d'analyse, certificat de santé, et liste de colisage.

### **3.2.5 La planification et la préparation de l'expédition**

Le département de programmation et de suivi des expéditions a élaboré un plan prévisionnel couvrant la réception des conteneurs, le chargement, la mise à quai, et d'autres étapes. Ce plan implique une coordination simultanée avec divers départements tels que la production, le transport et l'expédition. L'objectif est d'assurer la synchronisation et l'exécution en temps opportun de toutes les opérations nécessaires.

#### **A. La mise à disposition des conteneurs**

Pour confirmer le contrat d'affrètement, le service fret initie une demande de réservation de conteneurs ("Booking") en précisant le volume, le prix, le nombre, la destination, et le transit

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

time à la compagnie maritime CMA. Une demande de "mise à disposition des conteneurs" est ensuite soumise à l'armateur, signée par les services douaniers, et transmise au service fret pour l'enlèvement des conteneurs et leur vérification. Le choix de la compagnie est basé sur des critères tels que le coût du fret, le transit time, l'incoterm (CFR), la durée de franchise, et la franchise à destination.

### **B. La préparation des conteneurs**

Après réception des conteneurs, le service chargement et manutention se charge du nettoyage et de l'habillage de l'intérieur des conteneurs en papier Kraft pour protéger les sacs de sucre

### **C. Réalisation des Procédures Douanières**

Suite à la réception de la facture commerciale, le déclarant en douane du département "logistique export" effectue les étapes suivantes : dépôt de la demande d'emportage et de scellement des conteneurs, préparation d'un dossier de déclaration en douane, autorisation de dépôt par le service douanier IPS, établissement de la déclaration d'exportation (D 11) sur le système SIGAD, récupération du dossier par un agent de la brigade commerciale, détermination du circuit douanier par le service de recevabilité, et enfin, obtention du bon à enlever pour le chargement des marchandises en cas de transport maritime.

### **D. L'emportage**

Parallèlement aux formalités douanières et auprès avoir reçu un demande d'emportage (Annexe N°06) et scellement, le service chargement et manutention s'occupe de chargement des sac de sucre dans les conteneurs préparés en présence d'un agent en douane chargé de contrôler et suivre l'opération, un agent de contrôle de qualité des produit agroalimentaire doit également attester de la conformité des marchandises aux normes adaptées par CEVITAL. Une liste des conteneurs empotés est établie, vérifier leur nombre, numéros et référence.

### **E. Le scellement des conteneurs**

Le responsable du chargement et de la manutention fait appel à un douanier pour le scellement des conteneurs empotés. Après la confirmation de la concordance de l'opération avec l'autorisation d'emportage et scellement, l'agent procède à la fermeture des conteneurs avec une fixation spéciale qui ne doit pas être ouverte qu'une fois la cargaison arrivée à destination

### **F. La mise à quai des conteneurs**

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

Le responsable export se réfère au planning d'accostage du navire pour mobiliser la flotte de camion à affecter au transport des conteneurs au port, ces derniers vont passer par le contrôle douanier et de la PAF (police des airs et des frontières), qui vérifie leur concordance aux informations portées sur « l'autorisation de la mise à quai ».

### **G. L'embarquement des conteneurs**

Une autorisation préalable d'embarquement, obtenue auprès de l'armateur et transmise à la BMT et au commandant du navire 48 heures avant l'arrivée, est nécessaire pour démarrer l'opération d'embarquement des conteneurs. Étant dépourvu des équipements nécessaires, CEVITAL sollicite le soutien du service de l'EPB ou de la BMT.

### **H. La documentation requise par le client**

#### **➤ La facture commerciale domiciliée**

Inclut le numéro d'exportation, les détails de la compagnie maritime, et l'adresse de livraison. Elle comporte également la description des marchandises et la monnaie de facturation.

#### **➤ Certificat d'origine**

Dûment signée et approuvée par la chambre de commerce, CEVITAL émet également des déclarations sur l'honneur certifiant l'origine des produits.

#### **➤ Bill of lading (le connaissance)**

Il s'agit du document le plus crucial, servant à la fois de titre de propriété de la marchandise, délivré par l'armateur, et de preuve du chargement. Le responsable des opérations portuaires crée une matrice du connaissance (incluant toutes les informations relatives à la marchandise, à la destination, à la compagnie maritime, etc.) qu'il envoie à l'armateur pour la rédaction du "draft bill of lading". Après validation par le responsable export, le connaissance est établi.

#### **➤ Packing list (la Liste de colisage)**

Elle est faite de pour connaître l'aptitude des marchandises dans les conteneurs (leur poids, nombres des conteneurs, nombre de bige bag).

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

### **N. La livraison au client (suite) :**

Après l'arrivée en Espagne et la procédure de dédouanement, la cargaison est prête pour la livraison au client. Les camions ou autres moyens de transport prévus sont utilisés pour acheminer les marchandises jusqu'à l'adresse de livraison spécifiée par le client.

### **O. La confirmation de la livraison :**

Une fois que la cargaison est livrée au client en Espagne, ce dernier confirme la réception de la marchandise. Cela peut nécessiter la signature d'un document de livraison ou d'un bon de réception pour acter que la transaction est complète.

### **P. Le suivi des paiements et de la documentation financière :**

La société exportatrice effectue un suivi des paiements, s'assurant que le client effectue les paiements conformément aux termes convenus. De plus, la documentation financière liée à l'exportation, comme les lettres de crédit, est gérée pour garantir que les paiements sont traités correctement.

Cela conclut les principales étapes d'une opération d'exportation de sucre blanc vers l'Espagne. Si vous avez des questions supplémentaires ou si vous souhaitez plus d'informations sur une étape particulière, n'hésitez pas à demander.

### **Conclusion**

Actuellement, CEVITAL exporte du sucre blanc en suivant un processus logistique bien établi pour garantir une démarche d'exportation efficace, respectant les normes de coûts et de

## **Chapitre 03 : Etude de la démarche d'exportation du sucre blanc au sein de CEVITAL**

---

délais. Cette approche permet d'effectuer des échanges internationaux à des coûts maîtrisés et dans les délais prévus. Lors de notre visite sur site, nous avons noté que le tapis roulant reliant la plateforme principale, les unités de production et les stocks facilite le déplacement des matières premières et des produits finis. Il élimine le besoin de transport par camion tout en facilitant la mobilité des engins de manutention et des grands chariots élévateurs responsables du déplacement des conteneurs à l'intérieur de l'usine. Les données recueillies nous ont permis de mieux comprendre les coûts associés à chaque étape de la chaîne logistique et d'identifier des leviers pour optimiser davantage les opérations et réduire les coûts.

# **Conclusion générale**

## Conclusion générale

---

### Conclusion générale

En conclusion, ce mémoire s'est concentré sur l'analyse approfondie de la logistique internationale du sucre blanc au sein de Cevital. À travers les chapitres consacrés aux généralités sur la logistique et la chaîne logistique, à la logistique internationale, ainsi qu'à l'étude de la démarche d'exportation de ce produit spécifique, nous avons exploré les complexités et les opportunités de la gestion logistique dans le contexte du commerce international.

Nous avons constaté que la logistique est un élément essentiel de la compétitivité et du succès de Cevital sur la scène mondiale. L'entreprise a démontré sa capacité à développer une approche systématique et réfléchie pour relever les défis logistiques liés à l'exportation du sucre blanc, en mettant l'accent sur la planification, la coordination et l'exécution efficace de la chaîne d'approvisionnement.

La compréhension des marchés internationaux, la conformité réglementaire, la gestion de la logistique et la satisfaction des besoins spécifiques des clients étrangers ont été identifiées comme des éléments clés pour réussir dans l'exportation de ce produit. De plus, la veille stratégique et l'agilité face aux évolutions rapides du commerce international ont été soulignées comme des compétences cruciales pour toute entreprise opérant à l'échelle mondiale.

En fin de compte, ce mémoire aspire à servir de guide et de ressource pour les professionnels, les chercheurs et les entreprises impliqués dans le commerce international et la logistique. Il souligne l'importance de la logistique internationale dans la compétitivité des entreprises à l'ère de la mondialisation. La gestion efficace de la chaîne logistique est désormais un facteur clé de réussite pour les entreprises qui souhaitent prospérer sur la scène internationale.

Ce travail cherche également à encourager une réflexion continue sur les meilleures pratiques en logistique internationale et à promouvoir une culture d'adaptabilité et d'innovation dans ce domaine. En fin de compte, la logistique internationale est une discipline en constante évolution, et une compréhension approfondie de ses principes et de ses dynamiques est essentielle pour la réussite dans l'économie mondiale d'aujourd'hui.

## **Bibliographie**

### **Ouvrages et articles**

- ✓ BARBARA LYONNET, MARIE-PASCALE SENKEL, la logistique, édition, paris, 2005
- ✓ Marie-Madeleine Damien, transport et logistique, édition DUNOD, Paris ; 2001
- ✓ P.MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chaine management », DUNOD, Paris, 2008
- ✓ D.TIXIER, H.MATHE ET J.COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et Enjeux, DUNOD, PARIS, 1983
- ✓ Barbara lyonnet, marie-pascale senkel, la logistique, édition DUNOD 2015
- ✓ Joël SOHIER, La logistique, 3eme édition, édition Vuibert, France, 2003
- ✓ Loïc malinge, « La logistique : nouvelle fonction de l'entreprise», cours master 1 LEA université de Lille,France, 2005/2006
- ✓ Nathalie Fabbe-Costes et Pascal Lièvre, Ordres et désordres en logistique, Edition Hermès Sciences publication
- ✓ Thierry C., Bel G., 2002. "Gestion de chaines logistiques dans le domaine aéronautique : outils d'aide à la Décision pour l'amélioration du partenariat", Revue Française de Gestion Industriel
- ✓ Sylvain Convers, Les enjeux de la Logistique, CFR & CGL Consulting
- ✓ MICHEAL Rainelli « l'organisation mondial de commerce », la découverte, 1999
- ✓ Ulrike MAYRHOFER « marketing international », Ed, ECONOMICA, 2004
- ✓ Jean-Marc SIROEN « L'OMC et la mondialisation des économies », Edition. ECONOMICA, paris, 1998
- ✓ Legay. D « commerce international »,Edition, Nathan, Paris, 2011
- ✓ Ghislaine Legrand, Hubert Martini « commerce international », DUNOD, paris, 2010
- ✓ Ghislaine Legrand, Hubert Martini « Gestion des opérations import-export », DUNOD, 2008
- ✓ Denisa Mihaela-S, Sabine Inard-p « BTS commerce international», Studyrama, paris, 2013.

✓ Jean-Louis Amelon. Jean-Marie Cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », de Boeck, 1er édition, 2010

✓ G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, Paris 2008

✓ MIVILLE-DE CHAENE KARL, le commerce international, par contact monde

✓ LEGRAND.G, .MARTINI.H, le petit export, 3eme édition, DUNOD

✓ LEGRAND.G, MARTINI.H Gestion des opérations import –export, édition DUNOD

✓ G.LEGRAND, H MARTINI Gestion des opérations import –export, édition DUNOD

✓ LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édité PUBLIBOOK, Paris, 2009

#### **Mémoires et thèses :**

✓ O.KALLEL, l'impact des relations contractuelles entre donneurs d'ordre et sous-traitant sur la performance d'une chaîne logistique équitable, Thèse en vue de l'obtention du doctorat, l'université de Toulouse et de Tunis,

✓ ROLLANDE Jennyfer « l'impact des exportations sur la croissance économique », (cas de Madagascar), mémoire pour l'obtenir d'étude approfondie, Université D'Antananarivo,

# Table de matière

## Table de matière

Liste des Figures

Liste des Tableaux

Liste des abréviations

Introduction générale.....2

Chapitre 01 : Généralité sur la logistique et la chaîne logistique

<b>Section 01 : Présentation de la logistique</b> .....	6
<b>Introduction</b> .....	6
1.1. Historique .....	6
1.2. Définition de la logistique .....	7
1.3. L'objectif de la logistique .....	9
1.4. Les activités de la logistique .....	10
1.4.1. La logistique des biens et services .....	10
1.4.2. La logistique du transport .....	11
1.4.3. La logistique du soutien .....	12
1.5. Enjeux de la logistique .....	12
1.5.1. Les enjeux pour l'entreprise .....	12
1.5.2. Les enjeux pour l'environnement de l'entreprise .....	13
1.6. Le système d'information logistique .....	13
<b>Section 02 : Présentation de la chaîne logistique</b> .....	15
2.1 Définition de la chaîne logistique .....	15
2.2. Les apports de la mise en place d'une chaîne logistique .....	16
2.2.1. Apports financiers .....	16
2.2.2. Apports opérationnels .....	16
2.2.3. Apports sur le service à la clientèle .....	16
2.2.4. Apports sur la coordination .....	16
2.3. Processus principaux de la chaîne logistique .....	17
2.4. Les flux d'une chaîne logistique .....	17
2.4.1. Les flux informationnels .....	18
2.4.2. Les flux physiques .....	18

2.4.3. Les flux financiers .....	18
2.5. Les enjeux de la chaîne logistique .....	19
2.5.1. Optimisation des coûts .....	19
2.5.2. Réduction des délais de livraison .....	19
2.5.3. Gestion efficace des stocks .....	19
2.5.4. Qualité du service client .....	19
2.5.5. Durabilité environnementale .....	20
2.5.6. Résilience face aux perturbations .....	20
<b>Conclusion</b> .....	22
<b>Chapitre02 : la logistique internationale</b>	
<b>Introduction</b> .....	24
<b>Section 01 : Généralités sur l'exportation</b> .....	24
1.1. Définition de l'exportation.....	24
1.2. Les formes d'exportation .....	25
1.2.1. L'exportation directe .....	25
1.2.2. L'exportation indirecte (sous traitée) .....	25
1.2.3. L'exportation concertée (associée) .....	25
1.3. Les effets de développement des exportations sur un pays .....	26
1.3.1 Le développement des exportations .....	26
1.3.2 Un multiplicateur d'exportation.....	26
1.3.3 Les exportations, une source de l'innovation des entreprises .....	27
1.4 Les contraintes liées à l'exportation .....	27
1.4.1 Les contraintes liées aux ressources et/ou compétences des entreprises.....	27
1.4.2 Les contraintes législatives, réglementaires et normatives .....	28

1.4.3 Les contraintes liées à la logistique internationale .....	28
1.5. Les risque liés à l'exportation .....	28
1.5.1 Le risque pays (politique) .....	29
1.5.2 Le Risque commercial .....	29
1.5.3 Le Risque économique .....	29
1.5.4 Le Risque de change.....	29
1.5.5 Le Risque juridique .....	29
1.6. Les avantages et inconvénient de l'exportation .....	30
1.7 La démarche export .....	30
1.7.1 Le diagnostic export .....	31
1.7.2 Développer une stratégie marketing .....	31
1.8 Le contrat de vente à l'international .....	32
1.8.1 La formation de contrat de vente à l'international.....	33
1.8.2 Les obligations de l'acheteur de vendeur .....	33
1.8.3 La domiciliation bancaire .....	33
<b>Section 02 : Le transport international .....</b>	<b>34</b>
2.1 Le choix du mode de transport .....	34
2.1.1 Premier point : Connaître ses propres besoins .....	35
2.1.2 Deuxièmes point: Connaître les besoins et les capacités du client .....	35
2.1.3 Troisième point : Évaluer les différents transporteurs .....	35
2.1.4 Quatrième point : Obtenir le meilleur prix .....	35
2.2 Modes, organisations et contrats de transport à l'international .....	35
2.2.1 Le transport maritime .....	36
2.2.2 Le transport aérien .....	38

2.2.3 Le transport routier .....	39
2.2.4 Le transport ferroviaire .....	41
2.2.5 Le transport fluvial .....	42
2.3 Les avantages et les inconvénients des modes de transport .....	42
2.4 La mise en œuvre des opérations de transport .....	43
2.5 Les incoterms.....	46
2.5.1 Définition de l'incoterm .....	46
2.5.2 Présentation des onze incoterms .....	46
2.5.2.1 L'incoterm d'obligation minimum du vendeur .....	46
2.5.2.2 Les incoterms de la famille des « F », (Free) .....	46
2.5.2.3 Les incoterms de la famille des « C », (Cost or Carriage) .....	47
2.5.2.4 Les incoterms de la famille des « D », (Delivered) .....	48
2.5.3 Choix de l'incoterms .....	49
<b>La conclusion.....</b>	<b>50</b>
<b>Chapitre 03 : La fonction logistique de CEVITAL : cas d'exportation du sucre blanc.</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>52</b>
<b>Section 01 : Présentation générale du groupe CEVITAL.....</b>	<b>52</b>
1.1. Présentation du groupe CEVITAL.....	52
1.2. Historique et évolution.....	52
1.3. Les chiffre clés de CEVITAL.....	55
1.4. La vision du groupe CEVITAL .....	55
1.5. Situation (positions) géographique du groupe CEVITAL agroalimentaire Bejaïa....	56
1.6. Les activités de CEVITAL et leur gamme de produit .....	56
1.6.1 -Les activités de CEVITAL .....	56
1.6.2- Les gammes de produit .....	57

1.7. La structure et l'organisation du groupe CEVITAL .....	58
1.7.1. Illustration de quelques différentes directions de CEVITAL Bejaïa.....	60
1.7.2 La direction logistique de CEVITAL .....	62
1.8. Missions et objectifs du groupe CEVITAL Bejaïa.....	67

**Section 02 : La logistique et l'environnement international au sein du groupe CEVITAL**

2.1 La logistique et le contrôle des Operations au sein de CEVITAL agroalimentaire.....	68
2.1.1. La gestion des stocks .....	68
2.1.2. Approvisionnement.....	69
2.2 Analyse des exportations de sucre au sein de l'entreprise C EVITAL.....	70
2.2.1 Evolution du volume des exportations de sucre .....	70
2.2.2 Les régions d'exportation de sucre de CEVITAL.....	71
2.3. Le transport utilisé dans l'opération d'exportation par l'entreprise CEVITAL .....	73
2.4 Les contraintes à l'export de CEVITAL.....	74

**Section 03 : Procédures d'exportation du sucre blanc de CEVITAL agroalimentaire Bejaïa.**

3.1 Les étapes d'exportation du sucre blanc.....	76
3.1.1 Trouver ou cibler un client.....	76
3.1.2 La négociation du contrat.....	76
3.1.3 L'établissement de la facture commerciale domicilié (viser par une banque) .....	76
3.1.4 L'établissement de la notice .....	76
3.1.5 programme export.....	77
3.1.6 Réservation des conteneurs et mise de leurs à disposition des TCS .....	77
3.1.7 Mise à disposition des TCS.....	77
3.1.8 Dépôt de demande d'autorisation empotage, scellement et mise à quai.....	78
3.1.9 L'empotage .....	78

3.1.10 L'opération de scellement des TCS .....	78
3.1.11 L'accomplissement des formalités douanières .....	79
3.1.12 La mise à quai des conteneurs TCS .....	80
3.1.13 L'embarquement des TCS.....	80
3.1.14 Sortie navire .....	80
3.1.15 Préparation de la documentation nécessaire au client et sorti du navire.....	81
3.2 Etude d'une opération d'exportation de sucre blanc vers l'Espagne .....	81
3.2.1 La prise de contact avec le client .....	81
3.2.2 Réception de la demande.....	82
3.2.3 L'établissement de la facture commerciale.....	82
3.2.4 L'établissement de la notice d'expédition.....	82
3.2.5 La programmation et la préparation de l'expédition.....	83
Conclusion générale .....	88
Bibliographie	
Table des matières	
Les annexes	
Résumé	

# **Les Annexes**

**(Annexe N°01)**



21/01

BEJ

BEJ0105383

<b>NOTICE OF EXPEDITION</b>		<b>SCWS21035/4</b>	<b>Date: 16/12/2021</b>
<b>Client:</b>	<b>ANTEI International SA</b>		
<b>Address :</b>	Rue Prévost-Martin 5 1205 Geneva, Switzerland		
<b>Executed by:</b>	H chem Lakel	<b>Phone ext:</b>	301705
<b>Commodities:</b>	White Refined Sugar		
<b>Specifications:</b>	Min 99.8 pol. Max 45 icj. Max 0.04 ashes Max 0.06 moist		
<b>Tonnage:</b>	330	<b>Bag type:</b>	BB
<b>Total unit:</b>	300 330,705	<b>Unit/20 FTx</b>	20
<b>20 FT #:</b>	15	<b>Tonnage/20 FT:</b>	22
<b>Markings:</b>	Trilingual	<b>Pallets:</b>	Fumigated
<b>Surveyors:</b>	SGS	<b>Delivery:</b>	Containers
<b>Nomination date:</b>	07/10/2021	<b>Shipment period:</b>	Jan, 2022
<b>Sailing week:</b>	Week 03	<b>Sailing Incoterm:</b>	CFR
<b>POD:</b>	Valencia	<b>Destination:</b>	SPAIN
<b>Shipping line:</b>	CMA-CGM	<b>Vessel/Voyage:</b>	TBN
<b>Documentary instructions:</b>			
<b>Type of Document</b>	<b>Entities</b>	<b>Original #</b>	<b>Copies #</b>
<b>Bill of Lading</b>	<b>CMA-CGM</b>	3	4
<b>C/O</b>	CCI BEJAIA	1	4
<b>Packing list including TC list +</b>	Manufacturer	1	3
<b>Phytosanitary Certificate</b>	Manufacturer	1	1
<b>Health Certificate</b>	Manufacturer	1	1
<b>EXPORT CERTIFICATE</b>	Manufacturer	1	1
<b>Analysis Certificate</b>	Manufacturer	1	1
<b>NON GMO Certificate</b>	Manufacturer	1	1
<b>Heavy Metal Certificate</b>	Manufacturer	1	1
<b>Pesticide Certificate</b>	Manufacturer	1	1
<b>allergen certificate</b>	Manufacturer	1	1
<b>WQ&amp;P</b>	Manufacturer	1	1
<b>Free days certificate</b>	Manufacturer	1	1
<b>Shipping instructions:</b>			
<b>Goods description:</b>	330,00 MT of White refined sugar, minimum 99.8 polarization, maximum 45 Iounsa, maximum 0.04 ashes, maximum 0.06 moisture.		
<b>B/L Marked:</b>	Freight prepaid Shipped on board Agent at destination 21 Free days at destination		
<b>Shipper:</b>	Cevital Spa		
<b>Consignee:</b>	To Order		
<b>Notify:</b>	<b>ZUKAN, S.L.U.</b> <b>C/ Magallanes, 182</b> <b>P.I. La Estrella</b> <b>30500 Molina de Segura (Murcia)</b> <b>España</b> <b>Tif. +34 968 389 054</b> <b>Contacto: Antonia Rulz</b> <b>Email: logisticaimportacion@zukan.es</b>		
<b>Remark :</b>			
Consultation & modification : Yamina Khider			

BL établi  
coo etabl  
veim (X)





2 ABCTION TRANSIT D'IMPLANT AGRICOLEMENTAIRE DE BEJAIA  
 Direction des Douanes de Bejaia - 24000 Bejaia - Algérie  
 Tél : 031 21 11 11 - Fax : 031 21 11 11 - Email : info@cevitall.dz

Ref : SCWS21035,04

Bejaia, le : 23/01/2022

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

Objet : Autorisation d'emportage et scellement sous douane de 15 conteneurs CNT de sucre alimentaire de 1170 kg site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia et procéder à leurs mises à quai, à destination de VALENCE /SPAIN.

Monsieur :

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser l'emportage, scellement et mise à quai sous douane de 15 TC 20' Dry sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia et de les mettre à quai.

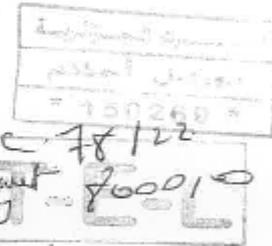
TCS N° en liste ci-jointe :

Scellés N° en liste ci-jointe.

Vu emporté et scellé

15 TCS en sucre BLANC 78/122

en présence du déclarant N° 3524/20 700010



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

De vos services de la B&E commerciale et surveillance, en présence d'un agent

**DOUANE**

le 23.01.22.

L'IRB - PIJ

K. Abbas.

**Le Département Export**



Siège Alger :

Tel : 021 21 11 11 - Fax : 021 21 11 11 - Email : info@cevitall.dz  
 021 21 11 11 - 021 21 11 11 - 021 21 11 11

<p>الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية République Algérienne Démocratique et Populaire - Democratic and Popular Republic of Algeria</p> <p>الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie - Algerian Chamber of Commerce and Industry</p> <p>N°: <u>CS4/22</u> رقم شهادة منشأ Date: 27/01/2022...</p> <p>Certificat d'origine / Certificate of origin</p>		
1. Expéditeur (nom, adresse, pays) / المرسل <b>CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA</b>	2. Producteur (nom, adresse, pays) / المنتج <b>CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA</b>	
3. Destinataire (nom, adresse, pays) / المستلم <b>ZUKAN, S.L.U. C/ MAGALLANES, 182 P.I. LA ESTRELLA 30500 MOLINA DE SEGURA (MURCIA) ESPANA TLE. +34 968 389 054 CONTACTO: ANTONIA RUIZ EMAIL: <a href="mailto:LOGISTICAIMPORTACION@ZUKAN.ES">LOGISTICAIMPORTACION@ZUKAN.ES</a> EMAIL: <a href="mailto:SGT-IMPORT@SUGARGLOBALTRADING.COM">SGT-IMPORT@SUGARGLOBALTRADING.COM</a></b>	4. Pays d'origine / Country of origin / بلد المنشأ <b>BEJAIA / ALGERIA</b>	
5. Détails de transport / Transport details / تفاصيل الشحن <b>EXPEDITION BY SEA</b>	6. Remarques / Remarks / ملاحظات	
7. V. d'ordre ; maques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises تم-نمبر، مارك، أرقام، أنواع وأشكال البضائع ; description of goods <b>330 MT of White refined Sugar Minimum 99,8 polarization, maximum 45 loamisa , maximum 0,01% ash, maximum 0,06% moisture.</b>  <b>NUMBER OF CONTAINERS: 15 22M/T Per Container</b>  <b>Gross weight: 330.705 M/T Net weight: 330.000 M/T Number of Bags: 300</b>	8. Poids et quantité / الوزن والكمية <b>330 705.00 Kg</b>	9. رقم وتاريخ الفاتورة K et date de la facture / Invoice number and date <b>SCWS21035/4</b>
<p>تصديق الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة Certificat de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie / Certificate of the Algerian Chamber of Commerce &amp; Industry</p>  <p><b>30 JAN. 2022</b></p> <p>Date et signature / Date &amp; signature / التاريخ والتوقيع</p>	<p>11. Déclaration de l'exportateur / Exporter declaration / تصريح المصدّر / Déclaration de l'exportateur / The undersigned declares that / التصريح بالتصديق</p> <p>التفاصيل والمعلومات الواردة في هذا البيان صحيحة، وأن جميع ما ورد في هذا البيان The mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en / the particulars and information above is accurate, that all the goods were produced in:</p> <p><b>ALGERIA</b> (Pays/country / بلد)</p> <p>ووجهة التصدير هي Et destinés à être exportés vers / And intended to be exported to</p> <p><b>SPAIN</b> (Pays/country / بلد)</p> <p>المكان والتاريخ والتوقيع Lieu et date, signature du signataire habilité / Place and date, signature of authorized person</p> <p><b>BEJAIA LC : 24/01/2022</b></p> <p><b>Siham AIDOU</b> Chargé Documentaire</p> 	

(Annexe N°06)

**SHIPPER**  
 CENTAL SPA  
 INDUSTRIAL QUARTER OF PEJAIA,  
 BELLA ALGERIA

**ORIGINAL  
 BILL OF LADING**

**VOYAGE NUMBER**  
 238001MA

**BILL OF LADING NUMBER**  
 238000003

**COMPLIANCE** EXPORT REFERENCES

**CONSIGNEE**

**CMA CGM**

**SPRINKLERS** - Details to be reported by the consignee

**SHIPPER PARTY** - Details to be reported by the shipper

ZL KAN, S.L. C/ MAGALLANES 183  
 P.I. LA ESTRETA 20010 MADRID  
 SPAIN (MURCIA) ESPANA  
 TEL: 3496639064  
 CONTACTO: ANTONIA RUBI  
 FRENCH LOGISTICS IMPORTATION ZL KAN FR

CARRIER: CMA CGM S.A. (Spain) C/ Cabo de San Vicente 100, 28014 MADRID  
 Head Office: C/ Cabo de San Vicente 100, 28014 MADRID  
 Tel: 3491 400 81 91 00 - Fax: 3491 400 81 00 00  
 562 004 422 (U.S. MEXICO)

PRE-CARRIAGE BY	PAGE OF RECEIPT	WEIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
		BELLA	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY
SEAHANDLER	BLANK	VALENCIA	

MARKS AND NOS CONTAINERS AND SEALS	QUANTITY AND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND QUANTITY AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD SURVEILLANCE SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT KGS	TARE	MEASUREMENT
CMAU364252 SEAL 0253	1 x 20GP	20 BAGS 15x20' size: 330 MT of White Unrefined Sugar MOI 99.8% POLARIZATION MAX 93 INCRAS. MAX 0.01 ASHES MAX 0.04 WATER INDEX Number of Bags: 300 Number of Containers: 15	22047.000	2200	25.000
CMAU3156096 SEAL 0365	1 x 20GP	20 BAGS GROSS Weight: 330.705 MT NET Weight: 330.000 MT *EMAIL: SGT.INFO@CMA-CGM.COM	22047.000	2200	25.000
CMAU3214150 SEAL 0057	1 x 20GP	20 BAGS	22047.000	2200	25.000

Continued on Next Sheet Sheet 1 of 3  
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

**ADDITIONAL CLAUSES**

4. The goods are to be delivered in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above shall be the receipt to comprise the cargo specified above for the condition 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 (fully endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the Holder, the rights and liabilities arising in respect of the Goods shall be deemed to be transferred to the Holder and no other Court shall have jurisdiction with regard 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 contract has his principal office.

In witness whereof these Original Bills of Lading, first elsewhere stated above, have been signed, one of which being signed, the others to be good.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE: BELLA 31 JAN 2022

SIGNED FOR THE SHIPPER: APPLICABLE ONLY WITH THIS DOCUMENT IS USHC AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER: CMA CGM S.A. BY: CMA CGM ALOFRIL-BELLA



(Annexe N°07)

## PACKING LIST

Date: January 21<sup>th</sup>, 2022

**Vessel:** MV/ SEATRADE RED - 2RS60N1MA

**Load Port:** Bejaia Port

**Discharging Port:** VALENCIA - SPAIN

**Notify:** ZUKAN, S.L.U.

C/ MAGAJANES, 182

P.I. I.A ESTRELLA

30500 MOLINA DE SEGURA (MURCIA)

ESPAÑA

T.E. +34 968 389 054

**CONTACTO:** ANTONIA RUIZ

**EMAIL:** [LOGISTICAIMPORTACION@ZUKAN.ES](mailto:LOGISTICAIMPORTACION@ZUKAN.ES)

**EMAIL:** [SGT-IMPORT@SLGARGLOBALTRADING.COM](mailto:SGT-IMPORT@SLGARGLOBALTRADING.COM)

### Cargo description:

- 300 Bags of White Refined Sugar / Gross weight 1102.35 kgs Net weight 1100.00 kgs loaded in 15 x 20' containers

### The quantity of the cargo shipped / loaded is:

- Net weight: 330 000.00 KG.
- Gross weight: 330 705.00 KG.

CEVITAL Spa,



Cevital Spa

ES Det D n° 6 Zhan Gardi II - Alger

☎ +213 23-56.38.02/10 - 📠 +213 23-56.38.20

## Résumé

Ce mémoire se focalise sur l'analyse de la logistique internationale du sucre blanc au sein de CEVITAL, une entreprise spécialisée dans l'industrie agroalimentaire. L'objectif principal est d'identifier et les défis rencontrés par l'entreprise dans son processus d'exportation de sucre et de proposer des solutions pour les surmonter ainsi que les avantages. La méthodologie de recherche comprend des approches qualitative et quantitative, ainsi que des entretiens avec les responsables logistiques de CEVITAL et des observations directes sur le terrain. Les résultats soulignent les principaux défis de la chaîne logistique internationale de CEVITAL pour l'exportation du sucre blanc, mettant en évidence la complexité de la procédure, de la commande à l'expédition via le port de Bejaia vers des destinations mondiales.

Un exemple de questionnaire sur le thème de la logistique internationale d'exportation du sucre au sein de CEVITAL :

1. Quel est votre rôle ou votre département au sein de CEVITAL ?
2. Quelle est votre expérience dans le domaine de la logistique internationale d'exportation du sucre ?

3. Quels sont les principaux défis auxquels vous êtes confrontés dans le processus d'exportation du sucre ?
4. Comment gérez-vous les flux de marchandises à travers les différents modes de transport lors des exportations de sucre ?
5. Quelles sont les contraintes réglementaires et douanières les plus importantes dans les pays de destination ?
6. Avez-vous déjà rencontré des problèmes de retards de livraison ou de perte de marchandises lors de vos exportations de sucre ? Si oui, comment avez-vous résolu ces problèmes ?
7. Quelles sont les principales stratégies que vous utilisez pour sélectionner des transporteurs internationaux fiables ?
8. Comment gérez-vous les processus de dédouanement lors des exportations de sucre ?
9. Quels sont les principaux importateurs (principales régions) du sucre blanc de votre entreprise ?
10. Comment a-t-elle évolué l'exportation du sucre blanc durant ces trois dernières années ?
11. Avez-vous mis en place des partenariats stratégiques avec d'autres acteurs de la chaîne logistique pour améliorer l'efficacité de vos exportations de sucre ?
12. Quelles mesures avez-vous prises pour garantir la satisfaction de vos clients internationaux en termes de délais de livraison et de qualité du service ?
13. Quelles améliorations ou innovations envisagez-vous d'apporter à votre logistique d'exportation du sucre à l'avenir ?



## **Résumé**

Ce mémoire se focalise sur l'analyse de la logistique internationale du sucre blanc au sein de CEVITAL, une entreprise spécialisée dans l'industrie agroalimentaire. L'objectif principal est d'identifier et les défis rencontrés par l'entreprise dans son processus d'exportation de sucre et de proposer des solutions pour les surmonter ainsi que les avantages. La méthodologie de recherche comprend des approches qualitative et quantitative, ainsi que des entretiens avec les responsables logistiques de CEVITAL et des observations directes sur le terrain. Les résultats soulignent les principaux défis de la chaîne logistique internationale de CEVITAL pour l'exportation du sucre blanc, mettant en évidence la complexité de la procédure, de la commande à l'expédition via le port de Bejaia vers des destinations mondiales.

## **Abstract**

This dissertation focuses on the analysis of the international logistics of white sugar within CEVITAL, a company specializing in the agri-food industry. The main objective is to identify and challenges faced by the company in its sugar export process and propose solutions to overcome them along with the benefits. The research methodology includes qualitative and quantitative approaches, as well as interviews with CEVITAL logistics managers and direct observations in the field. The results highlight the main challenges of CEVITAL's international logistics chain for the export of white sugar, highlighting the complexity of the procedure, from ordering to shipping via the port of Bejaia to global destinations.