

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economique, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de

MASTER EN SCIENCES COMMERCIALES

Option : Finance et Commerce International

L'INTITULE DU MEMOIRE

**L'impact des systèmes d'information sur l'optimisation des processus
d'exportations cas de Cevital**

préparé par :

– BOURAHLI Melissa

Dirigé par :

Mme. L. RAHMANI

Date de soutenance : 22/06/2025

Jury :

- Président : Mr Khaldi
- Examineur : Mr Hariche
- Rapporteur : Mme Rahmani

Année universitaire : 2024/2025

Remerciements

Je tiens à exprimer mes sentiments de reconnaissance a toutes les personnes qui ont participé à ce travail, qui m'ont apporté une infinité de choses et qui m'ont aidé, conseillé et soutenu à tout moment afin de réaliser ce travail dans les meilleures conditions.

Je voudrais exprimer mon profond remerciement à mon encadreur Mme L. Rahemani pour avoir accepté de me diriger, pour des orientations et ses conseils tout au long de ce travail, qu'il trouve ainsi mes sentiments de gratitude et de profond reconnaissance.

Je tiens également à témoigner ma gratitude a tout le personnel de l'unité CEVITAL pour leur accueil et tous les conseils prodigue au cours de stage spécialement Mr FALAH, Mr CHARCHOUR, Mr KHERBACHI, Mr AZIB, et a tous les collègues du département export et informatique.

Dédicaces

Je dédie ce mémoire a :

Mes parents, vous êtes les étoiles qui éclairent mon chemin merci pour votre amour, encouragement, soutien et surtout d'avoir cru en moi.

A mes frères Aggour, Yacine, slim pour votre encouragement.

A ma tente sissa tu es ma source d'inspiration et de force pour moi.

A ma meilleure amie, ma sœur de cœur, my bestie Lola, d'avoir laissé le sourire sur mon visage, merci pour tout.

Sommaire

Sommaire

Introduction générale

Section 01 : Concepts et définition des SI appliqué dans le CI

Section 02 : Présentation générale de groupe Cevital

Section 03 : Présentation et Analyse des Résultats de guide d'entretien

Section 04 : Les étapes et procédures d'exportation du smen medina de CEVITAL agroalimentaire Bejaïa.

Conclusion générale

Bibliographie

Introduction générale

Le commerce international, né de la nécessité d'échanger au-delà des frontières géographiques, constitue un fondement du développement économique des nations. Il permet d'acquérir certains biens à coût avantageux et d'en vendre d'autres à prix supérieur, tout en compensant l'incapacité de certains pays à produire suffisamment ou qualitativement certains biens nécessaires.

Toutefois, l'accroissement du volume et de la complexité des transactions internationales engendre des risques accrus de malentendus et de litiges onéreux lorsque les contrats commerciaux manquent de précision. Pour remédier à ces difficultés et faciliter les échanges mondiaux, la Chambre de Commerce Internationale a instauré depuis 1936 un cadre uniformisé pour les contrats de vente internationaux.

Dans le contexte actuel de mondialisation, l'activité d'exportation s'impose comme une exigence stratégique pour les entreprises. Caractérisée par une intensification rapide des échanges commerciaux internationaux, elle contribue significativement à l'enrichissement des pays et à leur développement économique et social.

Les systèmes d'information (SI) constituent aujourd'hui un pilier essentiel des opérations d'exportation dans une économie mondiale de plus en plus numérisée. Dans un contexte où les échanges internationaux se complexifient, ces systèmes jouent un rôle déterminant dans la fluidification des processus.

Les modèles et théories analysant l'impact des systèmes d'information sur le commerce international révèlent ainsi la profonde restructuration des activités d'exportation à l'ère numérique. Ils démontrent comment les SI créent des avantages concurrentiels durables en transformant chaque étape du processus d'exportation, depuis l'identification des opportunités internationales jusqu'à la gestion après-vente des clients étrangers. Ces cadres conceptuels soulignent particulièrement comment les technologies de l'information réduisent les barrières traditionnelles à l'internationalisation, permettant même aux petites et moyennes entreprises d'adopter des stratégies globales auparavant réservées aux grandes multinationales. Cette démocratisation de l'accès aux marchés internationaux constitue l'une des révolutions les plus significatives apportées par les systèmes d'information au commerce mondial.

Introduction Générale

Dans l'objectif d mieux comprendre et de répondre à la problématique central suivante « Quelle est L'impact des systèmes d'information sur l'optimisation de processus d'exportation ? »

Afin de mieux cerner notre problématique de recherche, certaines hypothèses seront posées comme suit :

- L'utilisation de systèmes d'information spécialisée dans le processus d'exportation, tels que les logiciels de gestion logistique, de gestion des opérations douanières et les plateformes d'échange de données électroniques, contribue significativement à la réduction des risques et retard et de pénalités aux frontières. En automatisant les formalités douanières, en assurant la conformité réglementaire et en améliorant la visibilité en temps réel sur les flux, ces outils permettent une meilleure anticipation des contraintes et une fluidification du passage transfrontalier.
- L'intégration d'un système d'information dans le processus d'exportation permet d'optimiser les performances globales de l'activité export en facilitant la coordination entre les différents acteurs de la chaine logistique, en automatisant la gestion des documents réglementaires et commerciaux, et en assurant une meilleure traçabilité des opérations. Cette optimisation se traduit notamment par une réduction des délais de traitement, une diminution des erreurs administratives, et une meilleure capacité à anticiper et gérer les aléas liés aux échanges internationaux.

Dans l'objectif de répondre à notre question principale, nous avons fait recours dans un premier temps, à une recherche bibliographique, où nous avons consulté plusieurs ouvrages et articles de revues et d'autres documents. Dans un second temps, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'entreprise agroalimentaire CEVITAL, pour enrichir mieux nos connaissances.

Pour mener à bien cette étude, on n'a scindé ce travaille en quatre section. La première portera sur concepts et définition des SI appliqué dans le CI, la deuxième Présentation générale de groupe Cevital, la troisième sur la Présentation et Analyse des Résultats de guide d'entretien, la dernière un cas réel sur le processus d'exportation du smen au niveau de l'entreprise CEVITL.

Section 01 : concepts et définition des SI appliqué dans le CI

Les systèmes d'information (SI) constituent aujourd'hui un pilier essentiel des opérations d'exportation dans une économie mondiale de plus en plus numérisée. Dans un contexte où les échanges internationaux se complexifient, ces systèmes jouent un rôle déterminant dans la fluidification des processus, la réduction des délais et l'optimisation des coûts liés aux activités d'exportation. Cependant l'analyse des modèles et théories relatifs à l'impact des systèmes d'information sur le commerce international révèle comment ces technologies redéfinissent les paradigmes traditionnels de l'exportation. De nombreux cadres conceptuels ont été développés pour expliquer et prédire les transformations induites par la numérisation des échanges commerciaux. Ces approches théoriques examinent comment les SI influencent la compétitivité des entreprises exportatrices, réduisent les asymétries d'information entre partenaires commerciaux internationaux, et facilitent l'intégration des chaînes de valeur mondiales

1. Définition des SI et ses composantes

1.1 Définitions des SI : « est un système organisé de ressources, de personnes et de structures qui évoluent dans une organisation dont le comportement coordonné visé à atteindre un but commun. »

Les systèmes d'information sont censés aider les utilisateurs dans leurs activités : stocker, ordonnancer et contrôler des tâches, pour assurer la communication ou l'accès à distance à des bases de données impose l'installation des réseaux informatiques qui permettent aux utilisateurs de communiquer entre eux et de transférer des informations.¹

1.2 Les composantes d'un SI :

Il est composé de plusieurs composantes qui travaillent ensemble pour remplir ces fonctions. Voici les principales composantes :

¹Davenport, T. (1993). *Process innovation: Reengineering work through information technology*. (H. B. Press, Éd.)

- 1.2.1 Les logiciels :** ce sont les programmes qui permettent d'analyser les données, Ils incluent les systèmes d'exploitation, les logiciels de gestion de la relation client (ERP) Etc....
- 1.2.2 Les données :** est des éléments fondamentaux d'un système d'information. Il s'agit d'éléments bruts, tels que des chiffres, des observations, des événements ou des faits, qui peuvent être transformés en informations utiles pour l'organisation après le traitement. Les données peuvent être classées en deux catégories : structurées par exemple des tableaux ou des bases de données, ou non structurées par exemple des textes, des images, des vidéos.
- 1.2.3 Le matériel :** cela englobe l'ensemble des équipements matériels ou physiques requis pour assurer le bon fonctionnement d'un système d'information, on n'a le serveur qui héberge les bases données.
- 1.2.4 Utilisateurs :** ce sont les personnes qui interagissent avec le SI par exemple les employés, client et fournisseur. Les développeurs (créent et maintiennent les applications), responsables de sécurité (protègent les données). ²
- 1.2.5 Processus :** ce sont les procédures et les règles qui définissent le fonctionnement du SI par exemple ; flux de travail (circulation des informations), protocole de sécurité (gestion des accès)

2 Concepts clés liés à l'optimisation du processus d'exportations via les SI :

- 2.1 Automatisation des processus :** Robotisation des tâches répétitives (génération de documents, traitement des commandes, données douanières). Et aussi les réductions des erreurs et tempérees du flux de travail. ³
- 2.2 Intégration des systèmes d'information** par exemple interconnexion des ERP (gestion intégrée), SCM (gestion de la chaîne d'approvisionnement), CRM (gestion client), plateformes et logistique. Et aussi harmonisation des données entre services (manifestations, logistique, comptabilité) .⁴
- 2.3 Optimisation logistique et transport :** intégration systèmes de gestion des transports (TMS) pour optimiser les coûts, les itinéraires et le choix des transporteurs, gestion des délais et des coûts d'expédition.

²Laudon, K. (2017). Management information systems: managing the digital firm (éd. 15ème). (Pearson, Éd.)

³Davenport, T. (1993). Process innovation: Reengineering work through information technology. (H. B. Press, Éd.)

⁴Legner, C. (2007). Business Interoperability Research: present achievements and upcoming challenges . *Electronic Markets* , 17(3), pp. 176-186

2.4 Blockchain : certification immeuble des documents (lettres de crédit). Et aussi maîtres des contrats intelligents pour automatiser les étapes et les obligations contractuelles.

3 Modèles et théories sur l'impact des SI dans le commerce international et l'exportation :

3.1 La théorie de la chaîne de valeur de Porter (1985) appliquée aux SI et à l'exportation : La théorie de la chaîne de valeur de Michael Porter est un cadre d'analyse stratégique qui aide les entreprises à identifier les activités clés qui créent de la valeur pour leurs clients. En divisant les activités en primaires (logistique, production, vente,) et de soutien (infrastructure, ressources humaines, développement technologique). Cette théorie permet aux entreprises d'analyser leur chaîne de valeur et d'identifier les opportunités d'amélioration. En appliquant cette théorie, les entreprises peuvent améliorer leur efficacité, réduire les coûts, et augmenter leur compétitivité en créant une valeur ajoutée pour leur client. Cette approche stratégique est devenue un outil essentiel pour les entreprises cherchant à se démarquer dans un environnement concurrentiel⁵.

3.2 La théorie de la diffusion de l'innovation de Rogers (1995) : selon la théorie de Rogers, la diffusion des innovations au sein d'une population ou d'un système social suit un processus spécifique. Cette théorie catégorise les adoptants en cinq groupes distincts : les innovateurs, les adoptants précoces, la majorité précoce, la majorité tardive et les retardataires. Elle souligne également l'importance des caractéristiques de l'innovation et des canaux de communication du processus d'adoption. La courbe de diffusion qui en résulte prend la forme d'un S, illustrant la progression de l'adoption de l'innovation au fil du temps. En fournissant un cadre d'analyse cette théorie permet de comprendre les mécanismes de diffusion des innovations et les comportements d'adoption des individus et des organisations⁶.

⁵Porter, M. (2001). Strategy and the Internet. *Harvard Business Review*, 79(3), pp. 62-78.

⁶Davenport, T. (1993). *Process innovation: Reengineering work through information technology*. (H. B. Press, Éd.)

3.3 La théorie des couts de transaction (Williamson 1985) : La théorie de couts de transaction de Williamson explique comment les organisations et les individus prennent des décisions économiques en fonction des coûts associés aux transactions. Les coûts de transaction, la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence des transactions sont principaux facteurs qui influencent ces décisions. Selon cette théorie les organisations peuvent choisir entre une structure hiérarchique ou une structure de marché pour minimiser les coûts de transaction⁷

Conclusion :

L'intégration des systèmes d'information dans les processus d'exportation représente ainsi une évolution fondamentale qui redéfinit entièrement l'architecture opérationnelle des entreprises tournées vers l'international. Ces systèmes, loin d'être de simples outils technologiques, constituent désormais un véritable capital stratégique permettant aux organisations de naviguer efficacement dans la complexité des échanges transfrontaliers

⁷Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism* (éd. 2eme). (F. Press, Éd.)

Section 2 : Présentation générale de groupe Cevital

Le groupe Cevital est une société par action (SPA) familiale dont les principaux actionnaires sont M. ISSAD Rebrab et ses fils. Cette entreprise est l'un des fleurons de l'industrie agro-alimentaire en Algérie, avec plusieurs unités de production équipées des dernières technologies. 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. Elle représente le fleuron de l'économie Algérienne et œuvre continuellement dans la création d'emploi et de génération de richesses.

1.1 L'historique et l'évolution de l'entreprise

Cevital a été fondée en 1971 par ISSAD Rebrab, un entrepreneur algérien. Le groupe est principalement actif dans les secteurs de l'agroalimentaire, de la distribution, de la sidérurgie ; de la chimie, et des technologies.

L'histoire de Cevital commence par la création de l'entreprise spécialisée dans le commerce de matériaux de construction. Toutefois, ce n'est qu'au début des années 2000 que Cevital s'impose comme un acteur majeur dans l'industrie agroalimentaire, en particulier avec son usine de sucre, devenant ainsi l'un des plus grands producteurs de sucre en Afrique. Par la suite, Cevital diversifie ses activités dans plusieurs secteurs, notamment la production d'huiles, de produits alimentaires et de plastique, avec des investissements importants dans l'automobile et l'énergie. L'entreprise a aussi mis en place un partenariat avec des groupes internationaux pour renforcer sa présence sur le marché international. Le groupe est également connu pour son projet ambitieux de développement des infrastructures et pour ses investissements en Algérie et à l'étranger, notamment en France, où il a acquis plusieurs entreprises, dont l'usine de production de verre Saint-Gobain.

Aujourd'hui, Cevital continue d'être un pilier de l'économie algérienne et un acteur incontournable en Afrique du Nord.⁸

⁸ Documents interne de l'entreprise consulter le 17 mars 2025.

1.2 Situation géographique

CEVITAL–AGRO figure parmi les pionnières en matière d’investissement dans le secteur agroalimentaire, et son complexe est établi dans l’arrière-port de Bejaia, à une distance de 200 mètres du quai. Il occupe une superficie de 45000 m². Cette localisation stratégique lui permet de favoriser ses relations avec son environnement. La répartition géographique de ses sites de production se présente de la manière suivante :

➤ **Bejaia :**

CEVITAL compte les installations suivantes :

- Raffinerie de l’huile ;
- Raffinerie du sucre ;
- Margarinerie ;
- Silos portuaires.

➤ **El-Kseur :**

Une unité de production de jus de fruits a été rachetée par le groupe CEVITAL dans le cadre de la privatisation des entreprises publiques en 2006, sa capacité de production est de 14 400 T /An.

➤ **Tizi-Ouzou : A Agouni Gueghrane :**

Au coeur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2300 mètre, l’unité de production d’eau minérale LALA-KHEDIDJA.

➤ **El-Khroub (Constantine) :**

Unité de production de la chaux pour l’utilisation dans différent domaines : l’industrie sucrière, sidérurgie, agriculture

1.3 Les principales activités de Cevital agro-industrie :

Ayant été inauguré en mai 1998, le complexe Cevital a amorcé ses activités en décembre de la même année par le conditionnement de l’huile. Les travaux de génie civil pour la raffinerie ont ensuite débuté et celle-ci est devenue opérationnelle en août 1999.

Présentation générale de groupe cevital

Toutes les activités de Cevital se concentrent sur la production et la commercialisation d'huiles végétales, de margarine et de sucre.

Le complexe agroalimentaire est composé de six unités de production principales :

- **Les huiles de table**
- **Margarinerie et graisses végétale**
- **Sucre blanc**
- **Sucre liquide**
- **Boissons (eau minérale, jus de fruits, sodas)**
- **Traitement de fruits**

1.4 Les facteurs clés du succès :

Les éléments essentiels du succès reposent sur les facteurs suivants :

- Une capacité de gestion de projets efficace, tant dans la production que dans la distribution à grande échelle ;
- Une maîtrise de la technologie, avec l'utilisation des dernières innovations en matière d'automatisation des processus au sein des unités industrielles ;
- Une équipe de travailleurs jeunes, avec une moyenne d'âge de 35 ans, et un encadrement possédant un fort potentiel pour assurer une gestion durable de l'entreprise ;
- Le choix judicieux du site, bénéficiant d'un avantage concurrentiel majeur en termes de logistique grâce à sa proximité avec les installations portuaires, ce qui permet de réduire les coûts liés aux importations de matières premières et aux exportations de produits finis.
- Une force de négociation accrue en raison de la taille de l'entreprise, qui a acquis une part de marché significative par rapport aux autres entreprises opérant dans les mêmes secteurs d'activité.
- La présence d'un réseau de distribution couvrant l'ensemble du territoire national.

1.5 Les objectifs de Cevital

Les objectifs de CEVITAL se déclinent de la manière suivante :

- Promouvoir ses produits à travers tout le territoire national ;
- Optimiser les opportunités d'emploi sur le marché du travail ;
- Encourager les agriculteurs en leur apportant un soutien financier pour la production locale de graines oléagineuses ;
- Réaliser un chiffre d'affaires plus élevé en réalisant des ventes de grande envergure ;
- Satisfaire et fidéliser la clientèle ;
- Moderniser ses installations en termes de machines et de techniques afin d'augmenter le volume de production ;
- Positionner ses produits sur le marché étranger grâce à leurs exportations.

1.6 La structure hiérarchique et les différentes directions de l'entreprise CEVITL

La structure organisationnelle de CEVITAL comprend plusieurs directions fonctionnelles qui sont placées sous l'autorité d'une direction générale.

- **La direction générale :**

Dirigée par le directeur général, le directeur général adjoint et un secrétariat, est également composé d'une direction d'hygiène et sécurité chargée de veiller aux besoins humains et matériels du complexe. Sa mission consiste à subdiviser, contrôler et coordonner les activités des différentes directions. Elle définit la stratégie de développement et s'assure de la disponibilité des ressources nécessaires au bon fonctionnement du complexe.

- **La direction marketing :**

Quant à elle, a pour objectif d'atteindre les objectifs de l'entreprise en pilotant les marques et les gammes de produits de Cevital. Son principal levier est la connaissance des consommateurs, de leurs besoins et de leurs habitudes, ainsi que la surveillance des marchés internationaux et de la concurrence. Les équipes marketing

produisent des recommandations en termes d'innovation, de rénovation et de promotion des marques et métiers de Cevital. Ces recommandations, une fois validées, sont mises en oeuvre par des groupes de projets pluridisciplinaires (développement, industriel, approvisionnement, commercial, finances) coordonnés par le département marketing, jusqu'à leur lancement effectif et leur évaluation.

- **La direction Commerciale :**

Sa responsabilité est de commercialiser l'ensemble des gammes de produits et de développer la base de données clients de l'entreprise, en mettant en oeuvre des actions de détection et de promotion de projets basés sur les technologies avancées. En contact direct avec la clientèle, elle doit posséder des qualités relationnelles permettant de susciter l'intérêt des prospects.

- **La direction des Systèmes d'informations :**

Son rôle est de mettre en place les moyens technologiques de l'information nécessaires pour soutenir et améliorer l'activité, la stratégie et la performance de l'entreprise. Elle est chargée de garantir la cohérence des outils informatiques et de communication mis à la disposition des utilisateurs, de les maintenir à jour techniquement, de veiller à leur maîtrise et à leur disponibilité permanente et sécurisée. Elle définit également, dans le cadre des plans pluriannuels, les évolutions nécessaires en fonction des objectifs de l'entreprise et des nouvelles technologies.

- **La direction des Finances et Comptabilité :**

Elle est responsable de la préparation et de la mise à jour des budgets, de la tenue de la comptabilité, ainsi que de la préparation des états financiers conformément aux normes en vigueur. Elle exerce également un contrôle de gestion.

- **La direction des Ressources Humaines :**

Elle définit et propose à la direction générale les principes de gestion des ressources humaines en soutien aux objectifs commerciaux et conformément à la politique du groupe. Elle assure un soutien administratif de qualité à l'ensemble du personnel de Cevital Food. Elle supervise les activités sociales et apporte une assistance à la direction générale et à tous les gestionnaires sur tous les aspects de la

gestion des ressources humaines. Elle établit et maîtrise les procédures, s'occupe du recrutement, de la gestion des carrières et de l'identification des besoins en mobilité. Elle gère les performances et les rémunérations, ainsi que la formation du personnel. Elle assiste la direction générale et les gestionnaires dans les actions disciplinaires et participe, avec la direction générale, à l'élaboration de la politique de communication afin de favoriser l'adhésion du personnel aux objectifs fixés par l'organisation.

- **La direction Logistique :**

Elle assure l'expédition des produits finis tels que le sucre, l'huile, la margarine, l'eau minérale, etc., en chargeant les camions qui livrent aux clients sur site et aux dépôts logistiques. Elle assure et gère le transport de tous les produits finis, que ce soit en utilisant des moyens propres (camions de CEVITAL), des moyens affrétés ou des moyens de transport des clients. Le service de transport assure également l'approvisionnement des différentes unités de production en matières premières et emballages, entre autres.

- **La direction des Silos :**

Elle assure le déchargement des matières premières en vrac arrivant par navire ou camion vers les points de stockage. Elle stocke les matières premières dans des conditions optimales, les expédie et les transfère vers les différents utilisateurs, dont la raffinerie de sucre et les futures unités de trituration. Elle assure l'entretien et la maintenance des installations des unités de silos pour garantir leur bon fonctionnement.

- **La direction des Boissons :**

Le pôle Boissons et plastiques comprend trois unités industrielles situées en dehors du site de Béjaïa. L'unité LALLA KHEDIDJA, basée à Agouni-Gueghrane (Wilaya de Tizi Ouzou), est principalement dédiée à la production d'eau minérale et de boissons gazeuses à partir de la célèbre source LLK. L'unité plastique, également située dans la même localité, assure la production des emballages nécessaires aux produits de margarine et d'huiles, et à terme des palettes, des étiquettes, etc. L'unité COJEK, implantée dans la zone industrielle d'El Kseur, est une filiale de Cevital spécialisée dans la transformation des fruits et légumes frais en jus, nectars et

conserves. Le groupe ambitionne de devenir leader dans cette activité grâce à la mise en œuvre d'un important plan de développement.

- **La direction Corps Gras :**

Le pôle Corps Gras est constitué des unités de production suivantes : une raffinerie d'huile de 1800 tonnes par jour, une unité de conditionnement d'huile de 2200 tonnes par jour, une margarinerie de 600 tonnes par jour, toutes opérationnelles, ainsi qu'une unité en construction à El Kseur pour l'inter estérification, l'hydrogénation, la fabrication de pâte chocolatière et les utilités. Notre mission principale est de raffiner et conditionner différentes huiles végétales, ainsi que de produire différents types de margarines et de beurre. Tous nos produits sont destinés à la consommation, c'est pourquoi notre préoccupation principale est de satisfaire qualitativement et quantitativement le marché local et les marchés d'exportation.

- **La direction Pôle Sucre :**

Le pôle Sucre est composé de quatre unités de production : une raffinerie de sucre solide de 2000 tonnes par jour, une raffinerie de sucre solide de 3000 tonnes par jour, une unité de sucre liquide de 600 tonnes par jour et une unité de conditionnement de sucre de 2000 tonnes par jour qui sera mise en service en mars 2010. Sa vocation est de produire du sucre solide et liquide en respectant les normes de qualité, la préservation de l'environnement et la sécurité des personnes. Nos produits sont destinés aux industriels et aux particuliers, tant sur le marché local que sur les marchés d'exportation.

- **La direction QHSE :**

Elle met en place, maintient et améliore les différents systèmes de gestion et de référence pour se conformer aux normes internationales. Elle veille au respect des exigences réglementaires en matière de produits, d'environnement et de sécurité. Elle garantit la sécurité de notre personnel et la pérennité de nos installations. Elle contrôle et assure la qualité de tous les produits de CEVITAL, répondant ainsi aux exigences des clients.

- **La direction Énergie et Utilités :**

Cette direction est responsable de la production et de la distribution des différentes sources d'énergie nécessaires aux différentes unités, en garantissant une qualité adaptée à chaque processus. Cela comprend environ 450 m³/h d'eau (brute, osmosée, adoucie et ultra pure), de la vapeur à ultra haute pression de 300 tonnes/heure et à basse pression de 500 tonnes/heure, ainsi que de l'électricité à haute tension, moyenne tension et basse tension, avec une capacité de 50 MW.

- **La direction Maintenance et Travaux neufs :**

Cette direction est chargée de l'intégration de nouveaux équipements industriels et procédés, de la planification et de la maintenance de l'ensemble des installations. Elle gère et déploie, en collaboration avec le directeur industriel et les directeurs de pôles, les projets d'investissement liés aux lignes de production, aux bâtiments et aux énergies/utilités, depuis la définition du processus jusqu'à la mise en service de la ligne ou de l'atelier. Elle rédige les cahiers des charges en interne et négocie avec les fournisseurs et les intervenants extérieurs.

- **La direction industrielle :**

Cette direction est responsable de l'évolution industrielle des sites de production et définit, en collaboration avec la direction générale, les objectifs et le budget de chaque site. Elle analyse les dysfonctionnements sur chaque site et recherche des solutions techniques ou humaines pour améliorer en permanence la productivité, la qualité des produits et les conditions de travail. Elle anticipe les besoins en matériel et supervise leur achat. Elle est également responsable de la politique environnementale et de sécurité, et participe aux études de faisabilité des nouveaux produits.

- **La direction Supply Chain :**

La direction Supply Chain Management est une structure organisationnelle composée de plusieurs directions. Elle a été créée en 2013 et occupe une place importante en étant directement rattachée à la direction générale de CEVITAL.

Présentation générale de groupe cevital

Cela démontre son indépendance et son impartialité, indispensables pour coordonner tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement afin de générer un avantage concurrentiel pour l'entreprise en plaçant la satisfaction des besoins des clients au cœur du système.

Les directions de la supply chain :

a. La direction Approvisionnement :

Dans le cadre de la stratégie globale d'approvisionnement et des budgets alloués, cette direction met en place des mécanismes visant à satisfaire les besoins en matières premières (huile brute, sucre roux, tournesol, soja, etc.) et en services dans les meilleurs délais, avec la meilleure qualité et au moindre coût, afin de réaliser les objectifs de production et de vente.

b. La direction Logistique :

La direction logistique travaille en étroite collaboration avec la direction des approvisionnements et de la production dans le but de satisfaire les clients et de maximiser la rentabilité de l'entreprise. La logistique vise à satisfaire le client en lui offrant un produit/service de qualité à moindre coût et dans les délais souhaités .

Section 3 : Présentation et Analyse des Résultats de guide d'entretien

Cette section présente la méthode que nous avons adoptée pour réaliser notre entretien par questionnaire sur l'impact des systèmes d'information sur l'optimisation des processus d'exportation au niveau de l'entreprise CEVITAL de Béjaia, en citant les différentes étapes empruntées, tout en croisant les témoignages des professionnels du secteur avec les données opérationnelles. On commencera par présenter la méthodologie de recherche adoptée, notamment les objectifs, les personnes interrogées, la structure et le contenu du guide de l'entretien et, en dernier, on présentera les résultats de notre entretien tous en les analysant.

3.1. Méthodologie de la recherche

3.1.1. Objectifs de l'entretien :

L'objectif de cette étude qualitative est de comprendre dans quelle mesure l'implémentation et l'utilisation des systèmes d'information (SI) contribuent à l'optimisation des processus d'exportation. Plus spécifiquement, il s'agit de :

- Comprendre le rôle des systèmes d'information dans le processus d'exportation de Cevital.
- Identifier les améliorations apportées par la digitalisation aux opérations d'exportation.
- Analyser des défis et limites liés d'évolutions et d'innovation des SI dans le commerce international.

3.1.2. Type de recherche et approche méthodologique

L'approche retenue pour cette étude est qualitative, reposant sur la conduite d'entretiens semi-directifs. Cette méthode privilégie l'utilisation d'un guide d'entretien structuré autour de thématiques clés, tout en offrant au participant une certaine latitude pour approfondir leurs réponses. Ce choix méthodologique se justifie par la nécessité de recueillir des données riches et nuancées sur les pratiques réelles et les perceptions des acteurs impliqués dans les processus d'exportation. Il vise également à saisir les dynamiques internes et les processus décisionnels entourant l'adoption et l'utilisation des systèmes d'information, afin d'en évaluer l'impact sur l'optimisation des flux export.

3.1.3. Population et Période de déroulements

La population cible de cette recherche consiste à interroger le responsable des exportations, tous directement impliqué dans les processus d'exportation, dont les rôles sont essentiels pour comprendre l'intégration des SI dans les opérations d'export. L'échantillon est choisi en fonction de leur niveau d'expertise et de leur participation effective dans ces processus, afin d'assurer la pertinence et la qualité des données recueillies.

Cet entretien a été déroulé dans une période de 30 jours du 02/02/2025 au 03/03/2025.

3.1.4. Méthodes de collecte des données :

Les données seront collectées à travers des entretiens menés en présentiel, en fonction de la disponibilité de participant. Cet entretien était documenté par des prises de notes et, sous réserve du consentement explicite le participant, par un enregistrement audio. Le recueil des données respectera scrupuleusement les règles éthiques, en garantissant la confidentialité des informations recueillies et l'anonymat de la personne interrogée.

En effet, cette méthodologie vise à produire :

- Une analyse des résultats sur les exportations avant et après l'implémentation des SI.
- Des études des rapports internes et indicateurs de performance liés aux exportations et aux SI.

3.1.5. Structure de guide d'entretien

Le guide d'entretien comprendra plusieurs axes thématiques : ⁹

- Informations générales sur les participants à l'entretien
- Intégration des systèmes d'information dans les processus d'exportations
- L'impact des systèmes d'information sur l'optimisation des processus d'exportations
- Défis et limites des systèmes d'information dans l'optimisation des processus d'exportation
- Perspectives et évolution des systèmes d'information chez CEVITAL
- Performance des exportations avant et après l'implémentation des SI

⁹ Voir l'Annexe N 01

- Impact des SI sur la réduction des coûts et des délais
- Niveau d'intégration et d'utilisation des SI
- Impact sur la traçabilité et la sécurité des opérations d'exportation

3.1.6. Obstacles et difficultés rencontrées

Durant la réalisation de notre entretien par question, on a rencontré des difficultés pour obtenir des informations et des réponses à notre guide, à savoir :

- Confidentialité de certaines données, notamment statistiques.
- Accès aux participants, comme le responsable SI, les responsables logistiques et commerciaux.
- Risque de biais lié à l'auto-évaluation des processus.
- Limites de généralisation des résultats à d'autres contextes.

3.2. Analyse des résultats de guide de l'entretien

A travers cette partie, nous pouvons introduire et présenter les données collectées à travers le guide d'entretien réalisée auprès le responsable export clés au niveau de CEVITAL de Béjaia, et que nous allons essayer d'analyser et discuter. Les résultats sont présentés sous thématique pour mieux comprendre les perceptions, les pratiques et les défis identifiés.

3.2.1. Informations générales

Concernant les réponses aux questions relatives à la présentation des informations d'ordre générales sur le participant à notre entretien sont résumées comme suit :

Le participant occupe le poste de chef du département service export au sein de Cevital, où il travaille depuis 2010. Concernant son degré d'implication dans l'utilisation des systèmes d'information appliqués aux processus d'exportation, il estime sa contribution à environ 50%.

3.2.2. L'intégration des systèmes d'information dans les processus d'exportations

Le responsable export de Cevital a précisé que l'entreprise utilise plusieurs systèmes d'information majeurs pour la gestion des processus d'exportation. Parmi eux figurent l'ERP (Enterprise Resource Planning), qui centralise les données et facilite la planification et la gestion des ressources de l'entreprise. Ce système est complété par l'utilisation d'outils d'intelligence artificielle (IA) visant à automatiser certaines tâches et à optimiser les

processus décisionnels. De plus, Cevital s'appuie sur le logiciel Sage X3, un ERP spécialisé permettant de gérer efficacement les opérations financières et logistiques, incluant les activités liées à l'export.

Concernant les objectifs poursuivis par l'utilisation de ces systèmes, le responsable souligne qu'ils visent en premier lieu à réduire les délais de traitement et à accélérer la liquidation des dossiers d'exportation. Cette automatisation et centralisation des processus permettent également de diminuer le taux d'erreurs, notamment en facilitant la vérification des documents, ce qui est essentiel pour éviter des blocages au niveau des services douaniers. Un autre objectif fondamental est l'amélioration de la traçabilité des opérations d'export, grâce à une meilleure visibilité des flux d'information et des étapes du processus.

En ce qui concerne l'intégration des systèmes d'information avec les autres départements de l'entreprise, le responsable export explique que cette intégration se fait principalement grâce à l'utilisation d'interfaces de programmation d'applications (API) et d'échanges de données informatisés (EDI). Il affirme que ces technologies permettent aux différents services de partager en temps réel des informations essentielles sur les exportations. De plus, la centralisation des bases de données contribue à garantir l'unicité et la cohérence des informations entre les divers services, renforçant ainsi la fluidité et l'efficacité des opérations d'export.

3.2.3. Impact des systèmes d'information sur l'optimisation des processus d'exportations

Le responsable export de Cevital a mis en évidence l'impact positif des systèmes d'information (SI) sur l'optimisation des processus d'exportation. Il souligne que ces systèmes ont contribué de manière significative à la réduction des délais d'exportation, en permettant une diminution notable du temps de traitement des commandes. Grâce à l'automatisation de certaines tâches et à une meilleure synchronisation des flux d'informations, les processus deviennent plus fluides et les expéditions plus rapides, réduisant ainsi les délais entre la commande et l'expédition effective des marchandises.

En ce qui concerne les erreurs administratives et logistiques, le responsable a observé une réduction conséquente du taux d'erreurs grâce à l'intégration des SI. En rationalisant les opérations, en centralisant les données et en facilitant les vérifications, ces outils contribuent à limiter les omissions et les fautes qui pouvaient auparavant ralentir les processus ou engendrer

des retards. Cette amélioration a des répercussions directes sur l'efficacité globale du service export.

D'un point de vue financier, le responsable a confirmé que les coûts liés aux opérations d'exportation ont été optimisés grâce aux SI. Ces systèmes ont permis une meilleure planification des expéditions, réduisant ainsi les frais logistiques et limitant le risque de pénalités associées à des retards ou à des erreurs. La centralisation et l'automatisation des informations contribuent également à minimiser les coûts indirects, en améliorant la coordination entre les départements et en évitant les doublons.

On peut noter également, d'après le responsable export, la traçabilité des marchandises exportées et la gestion des risques ont également été fortement améliorées par les systèmes d'information. Ceux-ci permettent notamment de mettre en place des alertes automatiques et un suivi en temps réel des marchandises tout au long de la chaîne logistique. De plus, il confirme que cette surveillance constante renforce la conformité avec les exigences réglementaires et améliore la gestion des imprévus, réduisant ainsi les risques liés aux pertes ou aux erreurs d'expédition.

Enfin, le responsable a souligné que les SI favorisent une meilleure gestion des stocks et une planification plus précise des exportations. En permettant une synchronisation optimale entre la production et les ventes, ces outils réduisent les risques de surstockage et garantissent que les volumes produits correspondent au plus près à la demande d'exportation. Cela se traduit par une optimisation des ressources et une réduction des coûts liés au stockage excessif.

3.2.4. Défis et limites des systèmes d'information dans les processus d'exportations

Le responsable export a mis en évidence plusieurs défis rencontrés lors de l'implémentation des systèmes d'information dans les processus d'exportation. Il a souligné :

- Le coût élevé des solutions SI, qui représente un investissement important pour l'entreprise.
- Conformité aux normes et aux réglementations,
- Architecture hard ancienne, résistance au changement, sécurité, relatives aux technique et organisationnels à leur adoption complète

- Des résistances interne et externe à l'utilisation de ces technologies, notamment chez certains sous-traitants logistique, liées à réglementation de leur pays et leur habitude et la manière de faire.

D'après le responsable export de Cevital, la gestion des contraintes liées aux systèmes d'information repose sur une stratégie qui consiste à

- La mise en œuvre des programmes de formation continue afin de renforcer les compétences des employés et de les sensibiliser à l'importance de la digitalisation.
- Partenariats technologiques avec des prestataires spécialisés pour assurer l'évolution constante de ses outils et garantir leur compatibilité avec les autres systèmes.
- Des mises à jour régulières des logiciels sont effectuées pour rester en conformité avec les évolutions technologiques et réglementaires, consolidant ainsi la performance et la sécurité des solutions informatiques adoptées dans le processus d'exportation.

3.2.5. Perspectives et évolutions des systèmes d'information chez cevital

D'après le responsable export, les perspectives d'évolution des systèmes d'information chez Cevital s'orientent vers le déploiement d'un système unifié dédié à la gestion des exportations, afin de centraliser les données et d'optimiser l'ensemble du processus. Il envisage également l'intégration progressive de technologies innovantes, telles que l'intelligence artificielle et la blockchain. Ces outils pourraient jouer un rôle déterminant dans l'optimisation des itinéraires logistiques, la certification d'origine des produits, le renforcement de la sécurité des transactions et l'automatisation des opérations grâce à des agents intelligents. Cependant, bien que ces technologies soient perçues comme prometteuses, aucun projet spécifique lié à leur adoption n'a encore été initié au sein de Cevital.

3.2.6. Performance des exportations avant et après l'implémentation des SI

D'après le responsable export de Cevital, l'implémentation des systèmes d'information, notamment le déploiement de Sage X3 et l'intégration du système douanier ALCES en 2024, a entraîné une amélioration significative de la performance des processus d'exportation. Avant l'automatisation, le traitement moyen d'un dossier d'exportation par le système Sage X3 nécessitait entre une journée complète et une à deux heures selon la complexité. Après la mise en place de l'outil ALCES en 2024, le temps de traitement d'une commande a été considérablement réduit, passant à 15 à 20 minutes maximum. Cette

optimisation résulte directement de l'automatisation et de l'intégration avec le système douanier, permettant ainsi d'accélérer les échanges et de limiter les délais.

En ce qui concerne le taux d'erreurs administratives et logistiques, les résultats sont également marquants d'une nette amélioration, dont le responsable export a estimé les erreurs liées aux procédures douanières entre 2 % et 3 %, ce qui est relativement bas. De plus, les délais de livraison ont toujours été respectés, traduisant une bonne maîtrise des processus logistiques. Cependant, un cas isolé a été signalé concernant une erreur de facturation : une facture erronée de transport maritime a généré un taux d'erreur exceptionnel atteignant 20 %, obligeant l'entreprise à rembourser un montant substantiel de plus de 14 millions de dinars. Cet incident souligne néanmoins l'importance de la vérification et de la traçabilité renforcée, désormais mieux assurées grâce aux nouvelles solutions informatiques.

3.2.7. Impact des SI sur la réduction des coûts et des délais

Selon le responsable export de Cevital, l'impact des systèmes d'information sur la réduction des coûts et des délais se manifeste de manière contrastée. En termes de productivité, avant l'introduction des outils de digitalisation, chaque employé pouvait traiter jusqu'à 5 dossiers d'exportation par jour. Cependant, depuis l'adoption des nouvelles solutions informatiques, ce nombre a légèrement augmenté, se situant entre 5 et 10 dossiers par employé.

D'un autre côté, le pourcentage d'automatisation des documents commerciaux et douaniers, incluant les factures, certificats et déclarations, a connu une avancée notable. Selon le responsable, cette automatisation atteint aujourd'hui environ 90 %, ce qui signifie que la quasi-totalité des documents nécessaires aux opérations d'exportation sont générés et traités automatiquement. Cette évolution contribue de manière significative à la réduction des délais et à la limitation des erreurs, tout en renforçant la traçabilité et l'efficacité globale des processus.

3.2.8. Niveau d'intégration et d'utilisation des SI

Selon le responsable export de Cevital, le niveau d'intégration et d'utilisation des systèmes d'information dans les processus d'exportation est désormais complet. En effet, l'ensemble des opérations liées à l'export est géré à 100 % à travers ces solutions numériques, assurant ainsi une automatisation et une centralisation optimales des procédures. Cette intégration totale témoigne de l'engagement de Cevital à moderniser ses pratiques et à améliorer l'efficacité de ses opérations à l'international.

En termes de ressources humaines, le responsable indique que cinq employés ont été formés spécifiquement à l'utilisation des systèmes d'information, notamment le système douanier ALCES et les plateformes utilisées pour les interactions avec les compagnies maritimes. Ces formations ont permis de renforcer les compétences internes et de garantir une utilisation efficace des outils numériques.

Concernant le taux de satisfaction relatif à l'efficacité des systèmes d'information, le responsable souligne qu'une enquête interne, effectuée auprès des employés et des partenaires, a confirmé un score de satisfaction élevé, estimé à 80 %. Ce résultat reflète l'adhésion générale des utilisateurs aux nouvelles technologies mises en place et confirme leur impact positif sur la qualité et la rapidité des opérations d'exportation.

3.2.9. Impact sur la traçabilité et la sécurité des opérations d'exportation

Selon le responsable export de Cevital, l'impact des systèmes d'information sur la traçabilité et la sécurité des opérations d'exportation est significatif. Grâce à l'intégration du système ALCES et à l'accès aux plateformes des compagnies maritimes telles que MY MSC et CMA, le taux de suivi en temps réel des expéditions atteint un niveau très élevé. Ces systèmes permettent une visualisation instantanée des expéditions, ce qui facilite la gestion proactive et la résolution rapide d'éventuels incidents durant le transport.

En ce qui concerne la conformité aux normes et aux exigences douanières, le responsable a confirmé que l'intégration des systèmes d'information a permis à Cevital d'atteindre un taux de conformité estimé à 90 %. Ce résultat est le fruit de la centralisation et de l'automatisation des processus, qui garantissent une meilleure traçabilité des documents, des marchandises et des opérations, tout en réduisant considérablement le risque d'erreurs administratives et douanières. Cette approche contribue ainsi à renforcer la fiabilité des opérations et à sécuriser les flux d'exportation de Cevital.

3.2.10. Synthèse des résultats issus de l'enquête par questionnaire

A travers les résultats de guide de l'entretien fournis par le responsable export, nous pouvons identifier brièvement les résultats les plus importants de l'intégration et l'impact des systèmes d'informations sur les opérations d'exportations de CEVITAL de Béjaia comme suit :

- Chez Cevital Béjaïa, les systèmes d'information (SI) tels que l'ERP (Sage X3), l'IA et des modules spécifiques ont permis d'optimiser les processus d'exportation. Ces outils visent à

Présentation et analyse des Résultats de guide d'entretien

réduire les délais et le taux d'erreurs administratives et logistiques, tout en améliorant la traçabilité et la conformité douanière.

- L'intégration des SI avec les autres services s'appuie sur des technologies comme les API, l'EDI et la centralisation des données. Cela a favorisé une meilleure coordination et une fluidité des informations, essentielles pour les opérations export.
- Les résultats concrets sont notables : le traitement des commandes export est passé d'un délai d'environ une journée à 15-20 minutes, grâce notamment à l'intégration du système ALCES. Le taux d'automatisation des documents commerciaux et douaniers atteint environ 90 %, et le suivi en temps réel est assuré via ALCES et les plateformes maritimes.
- Cependant, des défis persistent, tels que le coût élevé des solutions SI, les résistances au changement en interne et en externe, et la nécessité de moderniser l'infrastructure matérielle pour garantir la sécurité et l'efficacité.
- Pour l'avenir, Cevital envisage le déploiement d'un système d'information export unifié et l'exploration de technologies comme l'intelligence artificielle et la blockchain pour optimiser encore davantage ses processus.
- Enfin, Cevital mise sur la formation continue, les partenariats technologiques, et la sensibilisation à la digitalisation pour accompagner cette transformation et maintenir ses performances à un niveau élevé.

Section 04 : Les étapes et procédures d'exportation du smen medina de CEVITAL agroalimentaire Bejaia.

Au sein de cette section, nous allons expliquer les étapes d'exportation du smen médina réalisée par l'entreprise CEVITAL agroalimentaire au sein du service transit-export, notamment à travers une présentation des documents nécessaires pour accomplir cette activité d'exportation et une analyse de l'environnement international de l'activité.

4.1. Trouver ou cibler un client.

C'est la première étape pour toute opération à l'international, Toutes 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.

4.2. La négociation du contrat.

Cette tâche est préparée 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 sont connectés avec le SERVICE COMMODITIES à Alger.

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).

4.3. 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. (Voir Annexe N 02).

4.4. L'établissement de la notice

L'opération d'exportation smen médina de cevital commence par un document d'expédition qui comporte l'ensemble des informations liées à l'opération d'exportation. Ce document est intitulé notice d'expédition qui est une partie partielle du contrat (Annexe N 03). 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 smen ;
- Service magasinage produit fini ;
- Service transport.

Cette notice porte le document indispensable pour le déclenchement de toute opération d'exportation, elle reprend toutes les notifications afférentes à cette expédition, à savoir :

- Le nom et l'adresse de client.
- La qualité du produit.
- La quantité et le type de conditionnement.
- Les conteneurs et l'armateur.
- L'incoterm utilisé.
- La période d'embarquement
- Les documents.

4.5 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, le lieu destination, compagnie maritime, le produit à exporter, le type de conditionnement, le nombre de conteneur.

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

4.6. 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, la

destination et le transit time des conteneurs. Ensuite, les compagnies maritimes sollicitent les autorités douanières pour les autoriser à mettre à la disposition de l'entreprise des conteneurs vides nécessaires à l'exportation de produit.

4.7. Mise à disposition des TCs :

Après l'accorde compagnies maritimes pour le rapprochement des conteneurs, le chef de service de gestion TCs approvisionne de différentes port sec des conteneurs nécessaires et cela après vérification de la conformité des TCs selon les normes exigées à l'exportation parus par la direction hygiènes, la qualité et la sécurité (QHS) à savoir : La propreté, la présence des trous, l'odeur présences des étiquettes Etc.

Ensuite, le Chef de service de gestion TCs communique le nombre de camions nécessaires 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.

4.7. Dépôt de demande d'autorisation empotage, scellement et mise à quai.

Dans cette étape, le chef de service gestion de TCs et la compagnie maritime ouvreuse demandent d'empotage et de scellement des conteneurs qui seront scannés et envoyés par un agent de transit de service export cevital à de la direction des douanes de Bejaia par le système ALCES, et cela pour validation de la demande et l'accomplissement des opérations douanières. (Annexe N 04)

De ce fait, une demande de mise à quai auprès de la PAF pour autoriser le transfert des conteneurs vers le port de Bejaia pour embarquement.

4.8. L'empotage

L'opération d'empotage c'est le chargement de conteneur par le produit à exporter. Il s'agit ici de la réception des autorisations d'empotages scellement et la mise à quai visé par l'inspecteur principal aux brigades des douanes, et après de la préparation des conteneurs par les plateformes à savoir : le nettoyage et la poses des papiers kraft et le POLYANE (nylon) sur les parois des conteneurs. Ces derniers seront transférés au niveau des expéditions selon le types de conditionnement de smen, où un agent de transit accompagné d'un douanier ainsi qu'un agent de la société de surveillance SGS qui sont présent pour assister à l'empotage des conteneurs ainsi que leurs scellements.

Les étapes et procédures d'exportation du smen medina de CEVITAL agroalimentaire Bejaia

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'empotage est conditionné par le pesage des conteneurs (Annexe N 05).

4.9. L'opération de scellement des TCs

Le scellement, c'est le fait de mettre un scellé qui va bloquer l'ouverture de conteneurs pour éviter toutes manipulations sur marchandise à exporter. Ce dernier se fait par 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 N 06)

4.10. 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'empotage et de scellement des conteneurs auprès de la direction des douanes de Bejaïa.
- La préparation d'un dossier pour la déclaration en douane comportant :
 - La facture domiciliée ;
 - Engagement de rapatriement (02 exemplaires)
- Exempleaire IPCOC
- Exempleaire SCAP
- Le registre de commerce
- La carte fiscale ;
- Une liste de colisage.
- Saisir la déclaration en douane sur le système ALCES (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 domiciliataire.
- Un agent de la brigade commerciale en douane récupère le dossier auprès de l'IPOC (inspection principale des opérations commerciales), introduit la demande d'empotage 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'empotage 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, empotées et scellées, nombre de TC avec les numéros des scellés), l'inspecteur procède à la liquidation du dossier sur le système ALCES, 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.

4.11. La mise à quai des conteneurs TCs

L'opération de mise à quai consiste à mettre les conteneurs plein de smen médina par chef de service de gestion TC, au niveau du port pour l'embarquement, et 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 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 conteneur présent pour mise à quai) et le bon de mise à quai. (Annexe N 07)

4.12. L'embarquement des TCs :

Une autorisation d'embarquement est demandée à l'armateur et 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.

4.13. Sortie navire

Une fois les conteneurs sont acheminés vers le port de BEJAIA et l'entreprise chargée 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 commodités pour qu'ils prennent en comptes l'heure 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 X3 , suivie des attestations de rapatriement.

4.14. Préparation de la documentation nécessaire au client et sorti du navire.

Les documents contractuels préparés pour le client sont les suivants :

- La facture commerciale : Elle est établie par le service TRADE à Alger pour entamer l'exécution du contrat ; elle devra obligatoirement domiciliée auprès de la banque de CEVITAL.
- Certificat d'origine : CEVITAL remplit une déclaration sur l'honneur genre d'un formulaire attestant sur l'origine de ses produits approuvées et signée 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. (Annexe N 08)
- Packing liste (la liste de colisage) : C'est la fiche technique des marchandises dans les conteneurs (leur poids, le nombre des TCs, le nombre de bigbags) (Annexe N 09)

Conclusion générale

Conclusion Générale

En conclusion, Les échanges internationaux sont importants car il est impossible à la majorité des pays de réaliser la suffisance locale ; d'ailleurs les échanges économiques internationaux c'est le fait que certains pays ne peuvent pas produire quelques biens, ou les produisent en quantité limitée dans ils sont besoins.

A travers le stage pratique au sien du complexe agroalimentaire CEVITAL de Bejaia au niveau du service transit-export, nous avons pu avoir des réponses à notre problématique de recherche comme L'impact des systèmes d'information.

L'intégration des systèmes d'information (SI) se révèlent aujourd'hui comme des catalyseurs décisifs de la transformation numérique des chaînes d'exportation. Leur intégration stratégique génère des gains opérationnels tangibles : réduction significative des délais de traitement des commandes et de dédouanement, automatisation des flux documentaires complexes, et optimisation des coûts logistiques grâce à une coordination rationalisée entre acteurs (fournisseurs, transporteurs, douanes). Parallèlement, ils renforcent la résilience des opérations internationales, tant au niveau de la conformité réglementaire via des mises à jour dynamiques des normes que par la traçabilité en temps réel des marchandises, limitant ainsi les risques d'erreurs, de pénalités ou de ruptures de flux.

L'interconnexion des systèmes d'information dans les processus d'exportation représente ainsi une évolution fondamentale qui redéfinit entièrement l'architecture opérationnelle des entreprises tournées vers l'international. Ces systèmes, loin d'être de simples outils technologiques, constituent désormais un véritable capital stratégique permettant aux organisations de naviguer efficacement dans la complexité des échanges transfrontaliers. Leur déploiement judicieux permet non seulement d'optimiser les opérations existantes, mais également de créer de nouveaux modèles d'affaires internationaux, transformant les contraintes géographiques et informationnelles en opportunités stratégiques dans un monde commercial globalisé.

Le but de chaque entreprise qui cherche à exporter est de renforcer son image et augmenter sa taille, et ses bénéfices. Cela se réalise en optant une stratégie de différenciation pour éviter l'affrontement avec les concurrents cela part amélioration de nouveaux SI et de tracé des futurs projets avec IA.

Le groupe CEVITAL se trouve confronté à certaines difficultés internes et externes au niveau de son activité export, indépendantes de sa volonté et qui peuvent ralentir sa démarche d'exportation et rallonger des délais de réalisation. Il est recommandé de simplifier au

Conclusion Générale

maximum les procédures et d'intégrer des technologies émergentes comme block Chain, et aussi améliorer l'ergonomie des systèmes pour faciliter leur utilisation par les employés. il est essentiel de leur fournir des formations régulièrement afin de mieux comprendre la réglementation et l'actualisation des systèmes.

Malgré toutes les entraves et obstacles que rencontre l'entreprise CEVITAL au cours de ses opérations d'exportation, Celle-ci reste une entreprise ambitieuse et déterminée à ses développer d'avantage à l'international et élargir d'avantage son champ d'actions.

Bibliographie

Bibliographie

- Davenport, T. (1993). *Process innovation: Reengineering work through information technology*. (H. B. Press, Éd.)
- Laudon, K. (2017). *Management information systems: managing the digital firm* (éd. 15eme). (Pearson, Éd.)
- Legner, C. (2007). Business Interoperability Research: present achievements and upcoming challenges . *Electronic Markets* , 17(3), pp. 176-186.
- Porter, M. (2001). Strategy and the Internet. *Havard Business Review*, 79(3), pp. 62-78.
- REIX, R. (2004). *Systèmes d'information et management des organisations*. (vuibert, Éd.)
- Rogers.E.M. (1995). *Diffusion of innovations* (éd. 4eme). (F. Press, Éd.)
- Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism* (éd. 2eme). (F. Press, Éd.)

Annexe

Annexe 01

Guide d'Entretien auprès de Cevital

Thème : L'impact des systèmes d'information sur l'optimisation des processus d'exportation

(Master 2 en sciences commerciales – spécialité finance et commerce international)

I. Questions générales

1. Quel est votre poste au sein de Cevital et quelles sont vos responsabilités ?
2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans la gestion des exportations ?
3. Quel est votre degré d'implication dans l'utilisation des systèmes d'information appliqués aux exportations ?

II. L'intégration des systèmes d'information dans les exportations

1. Quels sont les principaux systèmes d'information utilisés chez Cevital pour la gestion des exportations ?
 - ERP (Enterprise Resource Planning)
 - TMS (Transport Management System)
 - WMS (Warehouse Management System)
 - Blockchain, IA, Big Data
2. Quels sont les principaux objectifs de ces systèmes dans la gestion des exportations ?
 - Réduction des délais
 - Optimisation des coûts
 - Amélioration de la traçabilité
 - Automatisation des processus
3. Comment ces systèmes sont-ils intégrés avec les autres départements (logistique, finance, douanes, partenaires commerciaux) ?

III. Impact des systèmes d'information sur l'optimisation des exportations

1. En quoi les systèmes d'information ont-ils contribué à la réduction des délais d'exportation ?
2. Avez-vous observé une diminution des erreurs administratives et logistiques grâce aux SI ?
3. Les coûts liés aux opérations d'exportation ont-ils été optimisés grâce à ces outils ?
4. Comment les SI améliorent-ils la gestion des stocks et la planification des exportations ?
5. Quel est l'impact des SI sur la traçabilité des marchandises exportées et la gestion des risques ?
6. Comment les SI ont-ils modifié l'organisation interne des services liés aux exportations ?
7. Quels aspects du processus d'exportation ont été les plus optimisés grâce aux SI (logistique, administration, finance, relation clients, etc.) ?
8. Y a-t-il eu une amélioration dans la collaboration avec les partenaires et les clients grâce aux SI ?

IV. Défis et limites des systèmes d'information dans les exportations

1. Quels sont les principaux défis rencontrés dans l'implémentation des SI ?

- Coût élevé
- Formation des employés
- Compatibilité avec les systèmes existants
- Sécurité des données

1. Quels sont les principaux obstacles techniques et organisationnels à leur adoption complète ?

2. Rencontrez-vous des résistances internes ou externes à l'utilisation de ces technologies ?
3. Comment Cevital gère-t-il les contraintes liées aux SI (formation des employés, mise à jour des logiciels, compatibilité avec d'autres outils) ?

V. Perspectives et évolutions des systèmes d'information chez Cevital

1. Quels sont les projets futurs pour améliorer ou intégrer de nouveaux SI dans la gestion des exportations ?
2. Quel rôle l'intelligence artificielle et la blockchain pourraient-elles jouer dans l'optimisation des exportations ?
3. Selon vous, quelles sont les tendances technologiques qui vont impacter le plus les exportations de Cevital dans les prochaines années ?

VI. Conclusion

1. Si vous aviez une recommandation clé pour améliorer l'impact des SI sur les exportations, laquelle serait-elle ?
2. Avez-vous des suggestions pour approfondir cette étude ?

Remerciements

- Remercier l'interviewé pour son temps et ses réponses précieuses.
- Proposer un suivi en cas de besoin d'éclaircissements supplémentaires.

1. Performance des exportations avant et après l'implémentation des SI

- Volume des exportations (tonnage, valeur en devises) avant et après l'intégration des SI.
- Nombre de commandes traitées par mois/année avant et après la digitalisation.
- Délai moyen de traitement d'une commande d'exportation (en jours) avant et après l'automatisation.
- Taux d'erreurs administratives et logistiques dans les exportations (erreurs de facturation, retards de livraison, erreurs douanières).

2. Impact des SI sur la réduction des coûts et des délais

- Évolution des coûts logistiques d'exportation avec l'utilisation des SI.
- Réduction des délais d'acheminement des marchandises grâce à l'optimisation du transport.
- Gain de productivité (nombre de dossiers export traités par employé avant/après digitalisation).

- Pourcentage d'automatisation des documents commerciaux et douaniers (factures, certificats, déclarations).

3. Niveau d'intégration et d'utilisation des SI

- Pourcentage des opérations d'exportation gérées via les systèmes d'information.
- Nombre d'employés formés à l'utilisation des SI pour les exportations.
- Investissement annuel de Cevital dans les technologies d'information pour les exportations.
- Taux de satisfaction des employés et partenaires commerciaux quant à l'efficacité des SI (enquête interne, score de satisfaction).

4. Impact sur la traçabilité et la sécurité des opérations d'exportation

- Taux de suivi en temps réel des expéditions via les SI.
- Nombre de litiges clients dus à des erreurs logistiques avant/après la mise en place des SI.
- Taux de conformité aux normes et exigences douanières avec l'intégration des SI.

Annexe 02

Cevital

SPA

NOUVEAU QUAI - PORT DE BEJAIA - BEJAIA - ALGERIE

Tel. (034) 20.20.00 Fax (034) 21.27.73

RC: 06/09 - 0003802 B98 NIF: 099806000380297

COMMERCIAL INVOICE

INVOICE N°:

SCSM24004/3A

Date : 08/01/2025

08/01/2025
ISLA MONDIAL SAS

Client :

ISLA MONDIAL SAS
61 RUE DU LANDY, 93300 AUBERVILLIERS, FRANCE

Address:

61 RUE DU LANDY, 93300 AUBERVILLIERS, FRANCE
CIC SAINT DENIS ENTREPRISES (Switzerland) Ltd.

Bank :

CIC SAINT DENIS ENTREPRISE
FR76 3006 6109 1600 0100 9740 185

Account / IBAN:

FR76 3006 0
CMCIFRPP

						02 TC 40' Dry	
Product	Unit	Unit per pallet	Total Carton/ Pallet	Total pallets	Total SMEN Unit	Unit price EUR CFR MARSEILLE	Total price EUR CFR Marseille
SMEN MEDINA (500 GR)	500GR	1600	100	16	25600		
SMEN MEDINA (900 GR)	900GR	1040	130	6	6240		
SMEN MEDINA (500 GR)	500GR	1600	100	22	35200		
CFR MARSEILLE EUR							

The present invoice is issued for the amount of:

Country of origin:

Algeria

Port of Discharge:

Marseille

Country of Destination:

France

Shipment period :

January, 2025

Method of Payment:

100 % CASH TRANSFER

Condition of Payme

Within 90 Days from the date of

Beneficiary

CEVITAL SPA, Nouveau quai, port de Bejaia 06

2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036 2037 2038 2039 2040 2041 2042 2043 2044 2045 2046 2047 2048 2049 2050 2051 2052 2053 2054 2055 2056 2057 2058 2059 2060 2061 2062 2063 2064 2065 2066 2067 2068 2069 2070 2071 2072 2073 2074 2075 2076 2077 2078 2079 2080 2081 2082 2083 2084 2085 2086 2087 2088 2089 2090 2091 2092 2093 2094 2095 2096 2097 2098 2099 2100 2101 2102 2103 2104 2105 2106 2107 2108 2109 2110 2111 2112 2113 2114 2115 2116 2117 2118 2119 2120 2121 2122 2123 2124 2125 2126 2127 2128 2129 2130 2131 2132 2133 2134 2135 2136 2137 2138 2139 2140 2141 2142 2143 2144 2145 2146 2147 2148 2149 2150 2151 2152 2153 2154 2155 2156 2157 2158 2159 2160 2161 2162 2163 2164 2165 2166 2167 2168 2169 2170 2171 2172 2173 2174 2175 2176 2177 2178 2179 2180 2181 2182 2183 2184 2185 2186 2187 2188 2189 2190 2191 2192 2193 2194 2195 2196 2197 2198 2199 2200 2201 2202 2203 2204 2205 2206 2207 2208 2209 2210 2211 2212 2213 2214 2215 2216 2217 2218 2219 2220 2221 2222 2223 2224 2225 2226 2227 2228 2229 2230 2231 2232 2233 2234 2235 2236 2237 2238 2239 2240 2241 2242 2243 2244 2245 2246 2247 2248 2249 2250 2251 2252 2253 2254 2255 2256 2257 2258 2259 2260 2261 2262 2263 2264 2265 2266 2267 2268 2269 2270 2271 2272 2273 2274 2275 2276 2277 2278 2279 2280 2281 2282 2283 2284 2285 2286 2287 2288 2289 2290 2291 2292 2293 2294 2295 2296 2297 2298 2299 2300 2301 2302 2303 2304 2305 2306 2307 2308 2309 2310 2311 2312 2313 2314 2315 2316 2317 2318 2319 2320 2321 2322 2323 2324 2325 2326 2327 2328 2329 2330 2331 2332 2333 2334 2335 2336 2337 2338 2339 2340 2341 2342 2343 2344 2345 2346 2347 2348 2349 2350 2351 2352 2353 2354 2355 2356 2357 2358 2359 2360 2361 2362 2363 2364 2365 2366 2367 2368 2369 2370 2371 2372 2373 2374 2375 2376 2377 2378 2379 2380 2381 2382 2383 2384 2385 2386 2387 2388 2389 2390 2391 2392 2393 2394 2395 2396 2397 2398 2399 2400 2401 2402 2403 2404 2405 2406 2407 2408 2409 2410 2411 2412 2413 2414 2415 2416 2417 2418 2419 2420 2421 2422 2423 2424 2425 2426 2427 2428 2429 2430 2431 2432 2433 2434 2435 2436 2437 2438 2439 2440 2441 2442 2443 2444 2445 2446 2447 2448 2449 2450 2451 2452 2453 2454 2455 2456 2457 2458 2459 2460 2461 2462 2463 2464 2465 2466 2467 2468 2469 2470 2471 2472 2473 2474 2475 2476 2477 2478 2479 2480 2481 2482 2483 2484 2485 2486 2487 2488 2489 2490 2491 2492 2493 2494 2495 2496 2497 2498 2499 2500 2501 2502 2503 2504 2505 2506 2507 2508 2509 2510 2511 2512 2513 2514 2515 2516 2517 2518 2519 2520 2521 2522 2523 2524 2525 2526 2527 2528 2529 2530 2531 2532 2533 2534 2535 2536 2537 2538 2539 2540 2541 2542 2543 2544 2545 2546 2547 2548 2549 2550 2551 2552 2553 2554 2555 2556 2557 2558 2559 2560 2561 2562 2563 2564 2565 2566 2567 2568 2569 2570 2571 2572 2573 2574 2575 2576 2577 2578 2579 2580 2581 2582 2583 2584 2585 2586 2587 2588 2589 2590 2591 2592 2593 2594 2595 2596 2597 2598 2599 2600 2601 2602 2603 2604 2605 2606 2607 2608 2609 2610 2611 2612 2613 2614 2615 2616 2617 2618 2619 2620 2621 2622 2623 2624 2625 2626 2627 2628 2629 2630 2631 2632 2633 2634 2635 2636 2637 2638 2639 2640 2641 2642 2643 2644 2645 2646 2647 2648 2649 2650 2651 2652 2653 2654 2655 2656 2657 2658 2659 2660 2661 2662 2663 2664 2665 2666 2667 2668 2669 2670 2671 2672 2673 2674 2675 2676 2677 2678 2679 2680 2681 2682 2683 2684 2685 2686 2687 2688 2689 2690 2691 2692 2693 2694 2695 2696 2697 2698 2699 2700 2701 2702 2703 2704 2705 2706 2707 2708 2709 2710 2711 2712 2713 2714 2715 2716 2717 2718 2719 2720 2721 2722 2723 2724 2725 2726 2727 2728 2729 2730 2731 2732 2733 2734 2735 2736 2737 2738 2739 2740 2741 2742 2743 2744 2745 2746 2747 2748 2749 2750 2751 2752 2753 2754 2755 2756 2757 2758 2759 2760 2761 2762 2763 2764 2765 2766 2767 2768 2769 2770 2771 2772 2773 2774 2775 2776 2777 2778 2779 2780 2781 2782 2783 2784 2785 2786 2787 2788 2789 2790 2791 2792 2793 2794 2795 2796 2797 2798 2799 2800 2801 2802 2803 2804 2805 2806 2807 2808 2809 2810 2811 2812 2813 2814 2815 2816 2817 2818

Bank details:

AL SALAM

Address:

AGENCE KOUBA · 24 DJENANE BEN OMAR KOUBA

Account:

C.....



Annexe 03

NOTICE OF EXPEDITION		SCSM24004/3A & 3B		Date: 27/11/2024	
Client:		Isla Mondial			
Address :		61 RUE DU LANDY 93300 AUBERVILLIERS, France Tel : 01 48 39 19 79			
Executed by:		Hichem LAKEL		Phone ext: 301705	
Commodities:		SMEN MEDINA 500gr & 900gr			
Specifications:		Cevital Standard Specifications			
Dry 40 FT #:		2 - Exp 2A			
Dry 20 FT #:		1 - Exp 2B			
Products :		SMEN MEDINA (500 Gr) & (900 Gr)			
Produit	Unités par Palette	Nbre. De Palettes/TC	unités par TC 40'	TC 40'	
SMEN MEDINA 500 GR	1,600	16	25,600	1	
SMEN MEDINA 900 GR	1,040	6	6,240		
SMEN MEDINA 500 GR	1,600	22	35,200	1	
Produit	Unités par Palette	Nbre. De Palettes/TC	unités par TC 20'	TC 20'	
SMEN MEDINA 500 GR	1,600	10	16,000	1	
Surveyor:		N/A		Delivery: Container	
Nomination date:		26/11/2024		Shipment period: Jan, 2025	
Sailing week:		Week 04		Sailing incoterm: CFR	
POD:		Marseille		Destination: France	
Shipping line:		MARFRET		Vessel/Voyage #: TBN	
Surveyor:		TBA		POL : Algiers	
Documentary instructions:					
Type of Document	Entities	Original	Copies #		
BL/40' & BL/20'	MARFRET	3	4		
COO	CCI Bejaia	1	3		
EUR1	CCI Bejaia	1	3		
Packing list	TRANSIT	1	1		
Health certificate	Manufacturer	1	3		
certificate of conformity	Manufacturer	1	3		
Goods description:		SMEN MEDINA (500 GR) and (900GR)			
B/L Marked:		Freight Prepaid Shipped on board Agent at destination Free days at destination			
Shipper:		Cevital Spa			
Consignee:		To order ISLA MONDIAL SAS 61 RUE DU LANDY, 93300 AUBERVILLIERS, France.			
Notify :		LPO SOGENA Parc d'activité du Griffon 511 route de la seds - Bât 1113127 Vitrolles Ligne directe : +33 (0)4 42 74 96 44 Mail: l.francois@lposogena.com			
REMARKS		DLC : 02 YEARS 1*OBL/40' & 1*OBL/20' à bord du navire Mettre des stickers sur chaque carton : ** Importé Par Isla Mondial** 61 RUE DU LANDY - 93300 AUBERVILLIERS - Tel : 0148391979			
Consultation & modification : Chahrazed Khouri					



Annexe 04

Réf : SCWS21035/04

Bejaia, le : 23/01/2022

A

MONSIEUR LE COMMISSAIRE DE la
BPFM DU PORT DE BEJAIA

Objet : Autorisation de mise à quai de 15 conteneurs CN1 de sucre alimentaire empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia.

Monsieur ;

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous autoriser la mise à quai de 15 TC 20' Dry empotés sur site de Cevital Nv Quai Port de Bejaia.

TC N° en liste ci-joint :

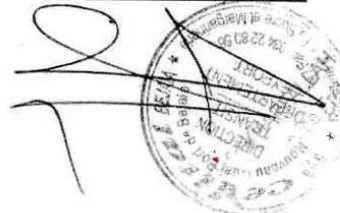
Comptant sur votre habituelle collaboration,

Veuillez agréer, Monsieur le commissaire, l'expression de nos salutations.

AVIS de la BPFM



Le Département Export



Siège Alger :

✉ : 1101 N°6 - ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 15000 - ALGERIE

☎ : 00.213(0) 21.56.38.02 / 80/90-56.37.10/56.37.80 / 📠 : 00.213(0)21.56.38.24/56.37.55/56.38.20/56.38.14

Annexe 05

DATE : 22 / 01 / 2025

Ticket de Pesée Conteneur N°11

DÉPÔT DÉPART	:	PONT BASCULE
DÉPÔT ARRIVÉE	:	PLATE FORME A CONTENEUR
N° CONTENEUR	:	MFTU922800/3
IMMAT. TRACTEUR	:	026096-514-06
IMMAT. BENNE	:	09013-883-06
TARE (KG)	:	17 480
BRUT (KG)	:	37 760
NET (KG)	:	20 280

ceval BEJA
 Raffinerie Huile, Sucre et Margarine
Nouveau Quai Port de Béja
Direction des Opérations Portuaires
Réception et Expédition

Annexe 06



DIRECTION TRANSIT COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA
100000 BEJAIA - ALGERIE - TEL : 024 22 00 00 - FAX : 024 22 00 01
E-MAIL : direction.transit@adp.bejaia.dz

Réf : 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'empotage et scellement sous douane de 15 conteneurs CNT de sucre alimentaire de 1100 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'empotage, 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 empotage et scellé

15 TCS en sucre BLANC 78/22
en présence du déclarant N° 3524/20 800010

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

De accord avec Monsieur de la BSA
Commerciale et surveillance, en
présence d'un agent

DOUANE

Le 23.01.22.
LIPB - FIJ
JC - Abbas.

Le Département Export

Siège Alger :

☐ : HCT N°6 - ZHNN FARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE.
☎ : 00 213 01 21 56 38 02 / 80/90/56 37 10/56 37 80 / ☎ : 00 213 01 21 56 38 24/56 37 55/56 38 20/56 38 14

Annexe 07



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

Handwritten signature

BON DE MISE A QUAI N° 002213 / 21

23.01.22

Chauffeurs	Immatriculation	N° TC	Observations
<i>056</i>	09218.	<i>TE74</i>	113.845.3.
<i>PR</i>	586.06		

Visa
chef du porteur

Visa responsable
des opérations

Visa sécurité



23 JAN 1992

Annexe 08

CONNAISSEMENT

CNT No BL25103743

CHARGEUR
CEVITAL SPA
NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA
RC : 06/09-0003802 B 98
NIF : 099806000380297
BEJAIA (EX BOUGIE)
06000
ALGERIA

DESTINATAIRE
ISLA MONDIAL SAS
61 RUE DU LANDY
AUBERVILLIERS
93300
FRANCE

NOTIFY (sans responsabilité du transporteur)
LPO SOGENA
PARC D'ACTIVITE DU GRIFFON
511 ROUTE DE LA SEDS - BAT 11
LIGNE DIRECTE: +33 (0) 4 42 74 96 44
L.FRANCOIS@LPOSOGENA.COM
VITROLLES
13127

PRE-TRANSPORT PAR

LIEU DE RECEPTION

NAVIRES ET NO VOY

PORT DE CHARGEMENT

SAUMATY 2522105N

Alger (Algiers)

PORT DE DECHARGEMENT

LIEU DE LIVRAISON

Marseille

PORT ET PAYS D'ORIGINE
ALGERIA

MARQUES ET NUMEROS
CONTAINER NO
SCHELLES NO

NOMBRE ET NATURE DES COLIS - DESCRIPTION DES MARCHANDISES DECHARGEES PAR LE
CHARGEUR, EMBALEES ANNEXEES ET EMPORTEES PAR LE CHARGEUR, DISANT CONTENIR

POIDS BRUT

DIMENSIONS

2 X 40' High Cube Standard Container with vents(s) S.T.C.:

MFTU9228003
SEAL: 0234728

22 PACKAGE
STC
SMEN MEDINA 500 GR ET 900 GR

CARGO: 19 935,120kg
TARE: 3 700,000kg
GROSS: 23 635,120kg

MFTU9226736
SEAL: 0234727

22 PACKAGE
STC
SMEN MEDINA 500 GR

CARGO: 19 023,640kg
TARE: 3 700,000kg
GROSS: 22 723,640kg

ON BOARD

NON-NEGOTIABLE COPY 3

Total Packages: 44
Total Containers: 2
Total Packed Cargo: 38 958,960 kg
Total Tare: 7 400,000 kg
Total Gross Weight: 46 358,960 kg

Marchandises déclarées par le Chargeur

CONTENEURS.

Retourner le(s) conteneur(s) viduels au port/terminal de destination indiqué sur le
connaissance ou il(s) ont été remis au destinataire, dans un délai de 7 jours. Au-delà,
des surcoûts seront appliqués et payables par le marchand selon les tarifs de la Ligne.

IMPORTANT.

- La marchandise a été reçue chargée, emballée, comptée, le transporteur n'a pu vérifier l'exactitude des mentions indiquées par le chargeur sur le connaissance.
- Reçu par le transporteur du chargeur en bon état apparent (sauf réserve sur le connaissance).
- En acceptant le présent connaissance, le marchand accepte et approuve explicitement tous les termes, conditions et réserves que celles-ci soient imprimées, manuscrites, ajoutées au tampon ou autrement, nonobstant sa non signature par le marchand.
- Toute mention particulière d'un contrat de vente ou d'une lettre de crédit, insérée par le chargeur, en vue de négocier les connaissances, pour sa convenance personnelle, ne peut être considérée comme une déclaration de valeur.

RESPONSABILITE. Voir clauses 5 et 6 au verso.

FRET PAYABLE A

Alger (Algiers)

CHARGEMENT EN PONTEE. De convention expresse entre le marchand et le transporteur, les véhicules, remorques et engins roulants, peuvent être chargés en pontée à la discrétion du transporteur, sans qu'il en résulte pour lui l'obligation d'aviser le marchand, ce dont il est dispensé contractuellement. La responsabilité du transporteur ne pourra être recherchée pour les pertes ou avaries éventuellement subies par les véhicules, remorques ou engins roulants ou par leur contenu chargé en pontée.

ACCESSOIRES DES VEHICULES. Les accessoires suivants ne sont pas garantis par le transporteur maritime: essuies-glaces, radio-cassettes et compacts, phares anti-brouillard, haut-parleurs, antennes, roues de secours, outillage, housses, allume-cigare, etc. Ils doivent être retirés préalablement au transport ou voyager en conteneur. A défaut, ils sont transportés sous la seule responsabilité du chargeur.

ATTRIBUTION DE COMPETENCE. Le Tribunal de Commerce de Marseille est impérativement seul compétent à l'exclusion de tous les autres tribunaux pour connaître tout litige découlant du présent connaissance, y compris en cas de recours devant ou de pluralité de défendeurs. (Article 1017 du Code de Commerce).

SARL MARFRET ALGERIE
SERVICE EXPORT
2 JAN 2025
07, Rue Hamani Arezki 6000
- ALGER -

Alger (Algiers)
2025-01-28

Signature

nomme agent pour le transporteur
Compagnie Maritime Marfret

Marfret Algérie

Annexe 09

CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES

شهادة تنقل السلع

1. Exportateur (nom, adresse complète, pays) CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA ALGERIE		1. رقم 1. EUR.1 N° A 115177 راجع الملاحظات في الخلف قبل ملء الاستمارة Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire	
3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative) ISLA MONDIAL SAS 61 RUE D'ANDY, 93300 AUBERVILLIERS, France		2. شهادة مستعملة للتبادلات التفضيلية بين 2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre الجزائر l'Algérie et la Communauté européenne المجموعة الأوروبية (أشهر إلى البلدان مجموع البلدان أو الأقاليم المعنية) (indiquer les pays, groupes de pays ou territoires concernés) 4. البلدان، مجموع البلدان أو الأقاليم الذي تعتبر منتجاته منشئية 5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination 4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires	
6. Informations relatives au transport (mention facultative) EXPEDITION BY SEA		7. Observations ملاحظات	
8. Numéro d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis (1), désignation des marchandises SMEN MEDINA 500gr et 900gr Gross weight: 38 958.96 Kg Net weight: 36 016.00 Kg NUMBER OF CONTAINERS: 02 NUMBER OF UNITS : 67 040 NUMBER OF PALETTS: 44		9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.) 38 958.96 Kg 10. Factures (Mention facultative) SCSM24004/3A	
11. VISA DE LA DOUANE Déclaration certifiée conforme Document d'exportation (2) Modèle 1105 du 23.10.19 Bureau de douane: Bejaia Pays ou territoire de délivrance: Bejaia Cachet الخاتم		12. DECLARATION DE L'EXPORTATEUR أنا المصنف أشرفه أصح أن السلع المشار إليها أدناه تستوفي كل الشروط المطلوبة للحصول على هذه الشهادة Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat. Directeur Signature BEJAIA 01/2023 Agent de Transit (الوكيل)	

(1) Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre d'objets ou mentionner "en vrac".

(1) أشهر إلى عدد الموارد أو أذكر "بلا تنظيم" السلع غير المعبأة

(2) A remplir: seulement lorsque les règles nationales du pays ou territoire d'exportation l'exigent.

(2) لا تملأ إلا إذا اقتضته القواعد الوطنية للبلد أو إقليم التصريح.

مطبوعة مرسلات رخصة رقم
Imprimerie C.N.R.C agrément n° 50 / DGD / D100

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Introduction générale..... 1

Section 01 : concepts et définition des SI appliqué dans le CI 3

1.1Définitions des SI 3

1.2Les composantes d'un SI..... 3

1.2.1 Les logiciels 4

1.2.2 Les données 4

1.2.3 Le matériel..... 4

1.2.4 Utilisateurs 4

1.2.5 Processus 4

2Concepts clés liés à l'optimisation du processus d'exportations via les SI 4

2.1Automatisation des processus 4

2.2Intégration des systèmes d'information 4

2.3Optimisation logistique et transport 4

2.4Blockchain 5

3Modèles et théories sur l'impact des SI dans le commerce international et l'exportation 5

3.1La théorie de la chaine de valeur de porter (1985) appliquée aux SI et à l'exportation:5

3.2La théorie du la diffusion de l'innovation de Rogers (1995) 5

3.3La théorie des couts de transaction (Williamson 1985) 6

Section 2 : Présentation générale de groupe Cevital..... 7

1.1L'historique et l'évolution de l'entreprise 7

1.2Situation géographique 8

1.3Les principales activités de Cevital agro-industrie :.....	8
1.4Les facteurs clés du succès :.....	9
1.5Les objectifs de Cevital	10
1.6La structure hiérarchique et les différentes directions de l'entreprise CEVITL :.....	10
Section 3 : Présentation et Analyse des Résultats de guide d'entretien	16
3.1. Méthodologie de la recherche	16
3.1.1. Objectifs de l'entretien :.....	16
3.1.2. Type de recherche et approche méthodologique.....	16
3.1.3. Population et Période de déroulements	17
3.1.4. Méthodes de collecte des données :	17
3.1.5. Structure de guide d'entretien	17
3.1.6. Obstacles et difficultés rencontrées	18
3.2. Analyse des résultats de guide de l'entretien	18
3.2.1. Informations générales	18
3.2.2. L'intégration des systèmes d'information dans les processus d'exportations	18
3.2.3. Impact des systèmes d'information sur l'optimisation des processus d'exportations	19
3.2.4. Défis et limites des systèmes d'information dans les processus d'exportations	20
3.2.5. Perspectives et évolutions des systèmes d'information chez cevital	21
3.2.6. Performance des exportations avant et après l'implémentation des SI.....	21
3.2.7. Impact des SI sur la réduction des coûts et des délais.....	22
3.2.8. Niveau d'intégration et d'utilisation des SI.....	22
3.2.9. Impact sur la traçabilité et la sécurité des opérations d'exportation	23
3.2.10. Synthèse des résultats issus de l'enquête par questionnaire.....	23
Section 04 : Les étapes et procédures d'exportation du smen medina de CEVITAL agroalimentaire Bejaïa.....	25
4.1. Trouver ou cibler un client.	25
4.2. La négociation du contrat.	25

4.3. L'établissement de la facture commerciale domicilié (viser par une banque).....	25
4.4. L'établissement de la notice.....	26
4.5 Programme export.....	26
4.6. Réservation des conteneurs et mise de leurs à disposition des TCs.....	26
4.7. Mise à disposition des TCs :.....	27
4.7. Dépôt de demande d'autorisation empotage, scellement et mise à quai.....	27
4.8. L'empotage.....	27
4.9. L'opération de scellement des TCs	28
4.10. L'accomplissement des formalités douanières :	28
4.11. La mise à quai des conteneurs TCs.....	29
4.12. L'embarquement des TCs :	30
4.13. Sortie navire	30
4.14. Préparation de la documentation nécessaire au client et sorti du navire.....	30
Conclusion générale	31

Bibliographie

Annexe

Résumé

Le commerce international repose sur la nécessité d'échanger des biens que les pays ne peuvent produire seuls. Cette étude analyse l'impact des systèmes d'information sur l'optimisation des processus d'exportation, via une recherche bibliographique et une étude de cas chez le groupe agroalimentaire CEVITAL. Les résultats démontrent que les SI réduisent les délais de dédouanement, automatisent les flux documentaires et améliorent la traçabilité, limitant ainsi risques et pénalités. Toutefois, des défis persistent, nécessitant l'intégration de technologies émergentes et la formation des équipes. En dépit de ces contraintes, les SI restructurent fondamentalement le commerce international, transformant les barrières en opportunités pour les entreprises comme CEVITAL qui visent l'expansion mondiale.

Abstract

International trade relies on the need to exchange goods that countries cannot produce alone. This study analyzes the impact of information systems on optimizing export processes, through a literature search and a case study at the agri-food group CEVITAL. The results demonstrate that information systems reduce customs clearance times, automate document flows, and improve traceability, thus limiting risks and penalties. However, challenges persist, requiring the integration of emerging technologies and team training. Despite these constraints, information systems are fundamentally restructuring international trade, transforming barriers into opportunities for companies like CEVITAL that aim for global expansion.

ملخص

تعتمد التجارة الدولية على الحاجة إلى تبادل السلع التي لا تستطيع الدول إنتاجها بمفردها. تُحلل هذه الدراسة تأثير أنظمة المعلومات على تحسين عمليات التصدير، من خلال البحث في الأدبيات ودراسة حالة لمجموعة سيفيتال الزراعية والغذائية. تُظهر النتائج أن أنظمة المعلومات تُقلل من أوقات التخليص الجمركي، وتُؤتمت تدفقات المستندات، وتُحسن إمكانية التتبع، مما يُقلل من المخاطر والغرامات. ومع ذلك، لا تزال هناك تحديات، مما يتطلب دمج التقنيات الناشئة وتدريب الفرق. على الرغم من هذه القيود، تُعيد أنظمة المعلومات هيكل التجارة الدولية بشكل جذري، مُحولةً العوائق إلى فرص لشركات مثل سيفيتال التي تسعى إلى التوسع العالمي.