

*République Algérienne Démocratique et Populaire*

*Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la  
recherche Scientifique*



**Université Abderrahmane Mira -Bejaia-**

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

**Département des Sciences commercial**

# **Mémoire fin de Cycle**

**En vue de l'obtention d'un diplôme Master en Science de  
commercial**

**Option : Commerce international et logistique**

## **Thème**

**La logistique à l'international cas de  
l'exportation de l'huile CEVITAL**

**Réalisé par :**

**BOUKRIZA KAHINA**

**FERRADJ NARIMEN**

**Encadré par :**

**Pr. KASSA.R**

**Année universitaire**

**2018/2019**

## **Remerciements**

*Nous tenons remercier en premier lieu, le bon Dieu de toute puissant de nous avoir donné volonté, la santé, le courage et la patience d'accomplir ce travail.*

*Nous tenons à remercier notre Encadreur Mr KASSA Rabah, pour ses précieux conseils et son aide durant toute la période de travail.*

*Nous présentons aussi nos remerciements les plus vifs et sincères à monsieur SLIMANI Fallah chef service facturation du département export du groupe CEVITAL.*

*Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à tous les professeurs qui nous ont enseigné et qui par leurs compétences nous ont soutenus dans la poursuite de nos études.*

*Nous tenons à remercier les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer notre travail.*

*Enfin, on remercie tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.*

***Dédicace***

*Je dédie ce travail à :*

*A mes très chers parents, pour tous leur sacrifices, leur amour, leur tendresse, leur soutien tout au long de mes études.*

*A mon fiancé Mounir qui m'encourage et qui me soutient depuis le début.*

*A ma très chère sœur Nihad pour son soutien.*

*A mes chers frères Lamine et Wassim.*

*A mon binôme Kahina.*

*A mes meilleures amies : Kahina et Sihem.*

*A tous ceux que je connais et que je n'ai pas cités.*

*A toute la promotion de commerce international et logistique.*

*A tous ceux qui m'ont soutenu durant mon stage*

***FERRADJ Narimen***

## ***Dédicace***

***Ce travail achevé avec l'aide du dieu le toute puissant est dédié à tous ceux que j'aime.***

***Pour cela je tien a dédier ce travail à la lumière de ma vie, mes chères parents qui m'ont donné la force et le soutien nécessaire pour atteindre et continuer en avant et ne jamais revenir en arrière.***

***A mes chères sœurs : Sabrina, Sonia et Dalila.***

***A mes très chers petits anges : Imane, Razane, Zizou et Anis.***

***A mes frères : Kamel et Lyes.***

***A mon fiancé Younes et toute sa famille***

***A toutes ma famille.***

***A mes meilleurs amies : Narimen et Siham.***

***A ma binôme Narimen et toute sa famille.***

***A mes collègues de classe CIL de la promotion***

***2018-2019***

***BOUKRIZA Kahina***

# Liste des tableaux

## Liste des tableaux

<b><u>Tableau N° 01</u> : La famille des incoterms .....</b>	<b>32</b>
<b><u>Tableau N° 02</u> : Les phases du transport .....</b>	<b>41</b>
<b><u>Tableau N° 03</u> : identification des risques qui freinent le déroulement de l'activité d'exportation.....</b>	<b>50</b>
<b><u>Tableau N° 04</u> : Avantages et inconvénients du billet à ordre .....</b>	<b>55</b>
<b><u>Tableau N° 05</u> : Avantages et inconvénients de chèque .....</b>	<b>56</b>
<b><u>Tableau N° 06</u> : Les étapes d'une opération d'exportation.....</b>	<b>81</b>
<b><u>Tableau N° 07</u> : Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2016.....</b>	<b>86</b>
<b><u>Tableau N° 08</u> : Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2017.....</b>	<b>87</b>
<b><u>Tableau N° 09</u> : Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2018.....</b>	<b>88</b>

# Liste des figures

## Liste des figures

<i><u>Figure N°01</u> : Représentation schématique de la chaîne logistique .....</i>	<i>13</i>
<i><u>Figure N°02</u> : La logistique (supply chain).....</i>	<i>14</i>
<i><u>Figure N°03</u> : schématisation des flux d'informations, flux physiques et flux financières.....</i>	<i>17</i>
<i><u>Figure N°04</u> : La situation géographique Du complexe CEVITAL.....</i>	<i>62</i>
<i><u>Figure N°05</u> : organigramme générale de CEVITAL Agro-industrie.....</i>	<i>65</i>
<i><u>Figure N°06</u> : Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2016.....</i>	<i>87</i>
<i><u>Figure N°07</u> : Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2018.....</i>	<i>88</i>
<i><u>Figure N°08</u> : La comparaison entre les exportations selon l'armateur durant les années 2016,2017 et2018.....</i>	<i>89</i>

# Liste des abréviations

## La liste des abréviations

**ASLOG** : Association française des Logistiques d'entreprise.

**ATAF**: Association de Transporteurs Aériens Francophones.

**BAF**: Bunker Adjustment Factor.

**B/L**: Bill of Lading.

**CA** : Chiffre d'affaire.

**CAF** : Capacité d'Autofinancement.

**CCI** : Chambre de Commerce International.

**CIF**: Cost, Insurance and freight (cout, assurance et fret).

**CFR**: Cost and Freight (court et fret).

**CIM** : Convention Internationale concernant le transport de marchandises par chemin de fer.

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

**CLR** : Centre de livraison régional.

**CMR** : Convention relative au contrat de transport des marchandises par route.

**CPN** : Calcul des Besoins Nets.

**CPT**: Carry age Paid To (port payé jusqu'à).

**Credoc**: Credit documentaries.

**CSC** : Container Service Charges.

**DA**: Dinard Algérien.

**DAF**: Delivred at Frontier.

**DAP**: Delivred at Place.

**DAT**: Delivred at Terminal.

**DDP** : Delivred Duty Paid ou « rendu droits acquittés », lieu de destination convenu).

**DDU:** Delivred Duty Unpaid.

**DES:** Delivred at Ship.

**DEQ:** Delivred Ex Quay.

**DFC:** Direction Finance et Comptabilité.

**EXW:** EX Works. (À l'usine).

**FAS:** Free a Alongside Ship (franco le long de navire).

**FCA:** Free Carrier (franco-transporteur).

**FCL:** Full Container Load.

**FOB:** Free On Bord (franco bord).

**IATA:** International Air Transport Association.

**Incoterms:** International Commercial Terms.

**ISO:** International Organization for Standardization.

**Kg:** kilogramme.

**Km :** kilo mettre.

**L/C :** Lettre de crédit.

**LLK :** LALLA KHDIDJA.

**LTA :** Lettre de Transport Aérien.

**LVI :** Lettre de Voiture International.

**M<sup>2</sup> :** Mettre carrée.

**M<sup>3</sup> :** Mettre cube.

**N<sup>0</sup> :** Numéro.

**OEA :** Opérateur Économique Agrée.

**PCA :** Partie Communiste Algérien.

**PIC** : Plan Industriel et Commercial.

**QHSE** : Qualité Hygiène Sécurité et Environnement.

**RN** : Route National.

**SCAP** : Stratégie nationale de Création d'Aires Protégées.

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

**SPA** : Société Par Action.

**SWIFT**: Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

**T** : tonne.

**TCR** : Tableau des Comptes de Résultats.

**TC<sub>s</sub>** : Transport de Conteneur.

**TDC** : Tarif Douanier Commun.

**TIC** : Technologie de l'information et de la Communication.

**ULD** : Unité Load Device (Unité de chargement aérienne).

# **Sommaire**

# Sommaire

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Généralité sur la logistique.....	4
Section 01 : Présentation de la logistique.....	4
Section 02 : La chaîne logistique (la supply chain).....	11
Section 03 : Les métiers de la logistique et les intervenants de chaîne logistique à l'international.....	20
Chapitre II : La logistique liée au transport et au commerce international.....	30
Section 01 : Les incoterms.....	30
Section 02 : Le transport et la logistique.....	35
Section 03 : La phase finale de la logistique.....	49
Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL ».....	60
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	60
Section 02 : Présentation du guide d'entretien et analyse des résultats .....	72
Section 03 : Le processus logistique à l'exportation de l'huile.....	75
Section 04 : Impact de l'organisation logistique de CEVITAL sur ses exportations.....	85
Conclusion générale.....	91

Bibliographie

Table des matières

Annexe

# **Introduction générale**

Aujourd'hui, le commerce évolue de plus en plus en niveau international et les entreprises de production développent des marchés sur plusieurs pays. Cette évolution massive nécessite un suivi pour pourvoir des biens et services et satisfaire les besoins des consommateurs.

Dans le monde international des affaires, les services de la logistique et de transport de marchandises à l'international sont des activités économiques essentielles qui permettent et facilitent le déroulement d'autres activités économiques.

Ce secteur économique est au carrefour de la vie économique et sociale. Il est important et crucial pour la compétitivité des produits et services à l'exportation.

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

Ainsi pour être compétitives sur les marchés internationaux et ainsi doper ses ventes à l'exportation, les entreprises industrielles qui ont des sites de production ou les sources d'approvisionnement multiples à l'international doivent avoir une connaissance parfaite de l'environnement de la filiale transport et la logistique.

L'activité logistique est une véritable composante du développement industriel, elle regroupe toutes les opérations physiques et de pilotages relatifs à l'acheminement optimisé.

Les produits, des sites de production jusqu'au client final ou entre site de production. Cette activité est stratégique pour l'entreprise car elle est bien souvent, le dernier maillon de la chaîne d'approvisionnement vers les clients. Elle constitue par ailleurs un levier économique majeur ; tant en terme de service que l'optimisation des coûts, voir des stocks.

La logistique regroupe une grande diversité d'acteurs, recouvrant toute la chaîne d'activité :

Manutention, emballage, gestion de stocks, préparation de commandes, post-manufacturing, maintenance, logistique de retourne, tracking, supply Chain management.

La logistique, l'industrie et le commerce sont nécessairement liés. La mise en œuvre d'une stratégie d'industrialisation par le développement et la promotion des exportations de produits manufacturés nécessite une performance logistique.

La logistique efficace constitue un élément déterminant de la compétitivité des opérations de commerce international depuis l'usine de fabrication jusqu'à la livraison finale chez le destinataire. Il peut avoir parfois quelques difficultés en cas d'une mauvaise coordination des horaires non coordonnés, des retards douaniers, des normes incompatibles ou insuffisance des renseignements sur les retards ; pour cela les services logistiques aident à résoudre ces problèmes à leurs clients afin de réaliser des économies, en réduisant les coûts liés au transport et à la proportion de voyage à vide et en favorisant l'échange de renseignements entre transporteurs et enfin à bien organiser toutes les opérations .

La logistique est une fonction essentielle pour l'entreprise. En effet, une connaissance et une maîtrise de la logistique va déterminer la performance d'une entreprise. Cette activité va évoluer avec les changements que connaissent l'entreprise et surtout son mode de gestion. La firme a principalement connu ces évolutions pour permettre les échanges devenus de plus en plus importants avec l'internationalisation.

L'objet de notre travail de recherche consiste essentiellement à répondre à la problématique suivante :

**-Quelle est l'importance de la logistique pour un bon fonctionnement d'opération d'exportation de CEVITAL ?**

Pour ce faire nous devons répondre aux questions suivantes :

- 1. Quelle est le rôle de la logistique dans l'exportation ?**
- 2. Quels sont les moyens les plus utilisés dans l'exportation chez CEVITAL ?**
- 3. Quelles sont les objectifs de l'entreprise CEVITAL ?**

**H1** : La logistique est la fonction qui gère les flux de biens et de marchandises tout au long de la chaîne de la valeur d'une entreprise.

**H2** : Les Camions et les navires.

**H3** : Objectif de l'entreprise CEVITAL et de satisfaire les clients.

## Introduction générale

---

Pour cela, notre travail se présente en trois chapitres, devancé naturellement par une introduction générale dans laquelle nous avons décrit l'importance du sujet, la problématique de notre recherche, et des hypothèses à vérifier.

D'une part une partie théorique basée essentiellement sur une recherche bibliographique et collecte des données subdivisée en deux chapitres.

- Un premier chapitre dans lequel nous aborderons un aperçu général sur la logistique internationale.
- Le deuxième chapitre consacré à la logistique liée au transport et au commerce international.

D'autre part, une partie pratique basée sur les étapes de la logistique lors des exportations de CEVITAL, en premier lieu nous présentons l'entreprise d'accueil et en deuxième lieu nous présentons le processus logistique à l'exportation de l'huile, en troisième lieu nous présentons l'impact de l'organisation logistique de CEVITAL sur ses exportations.

# **Chapitre I**

# **Généralités sur la logistique**

# Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

## Introduction

La logistique internationale est un vaste domaine composé de nombreux métiers dont la mission est de faire parvenir, dans les meilleurs délais et conditions, des marchandises vendues par une entreprise située dans un autre pays.

On ne peut pas simplement limiter la logistique internationale au transport de la marchandise. Il faut inclure sous cette appellation de nombreuses étapes qui incluent: l'emballage de la marchandise, le choix et le chargement des moyens de transport, (le transport routier, maritime, aérien, ou ferroviaire) en fonction des destinations et de la nature du contrat de vente, le stockage sous douane, les opérations de dédouanement tant au départ qu'à l'arrivée, la livraison à l'acheteur étranger ainsi que les assurances sur les marchandises transportées et les systèmes de paiement.

Toutes ces opérations seront organisées dans le respect des lois et arrêtés traitant du commerce international de chaque pays ainsi que dans l'observation des obligations définies dans toutes les conventions des transports internationaux.

La complexité de ce qu'on appelle la chaîne logistique internationale demande l'intervention de métiers spécialisés dans les différentes étapes : commissionnaire, transitaire, transporteur, banque, assurance, douanier,...

Dans ce chapitre nous présenterons la logistique et toute sa fonctionnalité au sein d'une entreprise exportatrice ainsi les différents métiers et intervenant dans une chaîne logistique.

## Section 01 : Présentation de la logistique

La logistique qui est un mot très utilisé de nos jours, grâce à la concurrence qui existe aujourd'hui, la logistique commence à s'intégrer dans tout le processus de l'entreprise, dans cette section nous nous attacherons d'abord à la présentation de concept logistique : définition, historique et évolution, activités et finalités, coûts et avantages ainsi que les enjeux et enfin les objectifs et le rôle de la logistique.

# Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

## 1.1. Définitions

Il existe de multiples définitions de la logistique :

- La première définition de la logistique a été donnée en 1948 par l'association américaine du marketing : « C'est un mouvement et manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation ». <sup>1</sup>
- J.F. Magee va cependant très vite améliorer sa définition initiale considérant que la logistique est une « technique de contrôle et de gestion des flux des matières et de produit depuis leurs sources d'approvisionnement jusqu'à leurs points de consommation ». <sup>2</sup>
- ASLOG (Association française des logistiques d'entreprise) : « la logistique est l'ensemble des activités ayant pour objet la mise en place au moindre coût d'une quantité déterminée d'un produit à l'endroit et au moment où la demande existe ». <sup>3</sup>
- La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits tel que localisation des usines et entrepôts, approvisionnement, gestion physique des encours de fabrication, emballage, stockage et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transports et tournées de livraison ». <sup>4</sup>

## 1.2. Origine et évolution

### 1.2.1. L'origine

Le terme logistique vient du grec *logistikos* « relative au raisonnement » ou *logisteuo* qui signifie « administrer ». Différentes publications rapportent que depuis toujours les Institutions ont utilisés ce terme pour « définir l'activité qui réussit à combiner deux facteurs nécessaires dans la gestion des flux : l'espace et le temps ». <sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> MEDAN pierre, GRATACAP Anne : « logistique et supply chaine management », édition Dunond, paris, janvier 2008, p9.

<sup>2</sup> MEDAN pierre, GRATACAP Anne, Op-cité, P10.

<sup>3</sup> D.Tixier, H.Mathe et J.Colin « la logistique au service de l'entreprise : moyens ,mécanismes et enjeux » Dunod ,paris ,1983,p12.

<sup>4</sup> MEDAN Pierre GRATACAP Anne, op-cité, p12.

<sup>5</sup> Stratégie logistique, « Alexander Le Grand précurseur de la logistique moderne », Mars 2003-n 54, p133.

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

Ce mot a été utilisé le langage militaire, et qui signifie l'art pratique de déplacer les armes et de les ravitailler en établissant et organisant leurs lignes de ravitaillement.

### 1.2.2. Évolution

Le terme logistique a été emprunté au vocabulaire militaire qui désigne la partie de l'art militaire ayant trait aux problèmes de ravitaillements et de transport des armées. Au cours des années 1950, des organisations commencent à s'intéresser aux coûts de transport et à rechercher comment les réduire. Dans les années 1960, le terme logistique a été intégré dans le vocabulaire des entreprises, son application étant alors souvent limitée au transport de la marchandise au fil des ans, ramification de la logistique se sont élargi pour traiter du mouvement de la matière dans l'entreprise.

Au début des années 1980 le concept de chaîne logistique (supply chain) est apparu, il est alors devenu évident que la performance de l'entreprise, était dépendante des actions se déroulant en amont (fournisseurs) ou en aval (réseaux de distribution). Encore là, avec les années, la gestion de la chaîne logistique dépassa le simple mouvement de la marchandise pour prendre en considération les activités pouvant avoir un impact sur la disponibilité d'un produit répondant aux besoins d'un client.

Aujourd'hui, La Chine est le point de jonction de pratiques provenant de multiples horizons comme la gestion de la qualité, la conception des produits, le service à la clientèle ou la gestion des données.<sup>6</sup>

### 1.3. Activités et finalités

La logistique d'une manière générale regroupe l'ensemble des activités mises en œuvre pour assurer la disponibilité d'un bien ou d'un service à un lieu où le besoin existe, et garantissant une gestion optimale de la combinaison « quantités, délais et coûts ».

Dans une entreprise, la fonction logistique se rattache traditionnellement à l'organisation des opérations de :<sup>7</sup>

- Émission et /ou traitement des commandes relatives aux besoins en ressources logistiques ;
- Gestion des livraisons dont les activités d'emballage, manutention et transport ;

---

<sup>6</sup> Yves Pimor, Michel Freund, logistique production, soutien , édition Dunod , 5<sup>ème</sup> édition, paris ,2008,p4.

<sup>7</sup> <http://www.logistiqueconseil.Org/articles/logistique/fonction-htm>.

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

- Gestion des mouvements des personnes (plannings de retâtons, plannings d'activité...);
- Gestion de ressources physiques (parc automobile, magasins, plates-formes d'éclatement);

Dans l'industrie, la fonction logistique regroupe toutes les activités précédentes, auxquelles s'ajoutent les opérations de :

- Gestion des données techniques de la production;
- Planification des besoins en composants;

Enfin, dans les administrations, la fonction logistique regroupe généralement l'ensemble des activités de gestion des ressources physiques (bâtiments, engins divers de travaux et manutention, véhicule de transport). A ces dernières, s'ajoutent les « services généraux » (petites maintenances, entretiens, sécurités ...).

On peut cependant destiner plusieurs types de logistique :

**1.3.1. La logistique d'approvisionnement :** consiste à amener dans les usines les produits de base, composants et sous-ensembles nécessaires à la production, ainsi elle permet d'apporter aux entreprises de service et administrations les divers dont elles ont besoin pour leur activité.<sup>8</sup>

**1.3.2. La logistique de production :** consiste à apporter au pied des lignes de production les matériaux et composants nécessaires à la production et à planifier la production; cette logistique tend à absorber la gestion de production tout entière.

La logistique de production en usine comprend les matières de :

- La gestion de production;
- Le planning des composants et ingrédients nécessaires à la fabrication;
- Leur mise à disposition le long des chaînes de production;
- Le stockage des produits finis ou des produits en-cours de fabrication;
- La prévision des besoins.

---

<sup>8</sup> PIMOR Yves, op-cité, p4.

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

**1.3.3. Une logistique de distribution :** la logistique de distribution consiste à apporter au consommateur final, soit dans les grandes surfaces commerciales, soit chez lui. La logistique de distribution connaît beaucoup d'évolutions actuellement depuis la distribution historique, la grande distribution (supermarchés, hypermarchés), la vente par correspondance et le commerce.

**1.3.4. La logistique militaire :** la logistique militaire vise à transporter sur un théâtre d'opération les forces et tout ce qui est nécessaires à leur mise en œuvre opérationnelle et leur soutien.

**1.3.5. La logistique de soutien :** qui consiste à organiser tout ce qui est nécessaire pour maintenir en opération un système complexe, y compris à travers des activités de la maintenance. Les métiers de la logistique de soutien sont très nombreux :

- Logisticiens, rédacteurs de documentation, analystes de fiabilité et les chargés de la maintenance.
- Organiseurs et formateurs ;
- Transporteurs et logisticiens opérationnels ;
- Réparateurs et techniciens à tous les échelons (terrain, ateliers rapprochés, ateliers de réparation, usine...) ;
- Gestionnaire de pièce de rechange ...etc.

**1.3.6. L'activité dite de service après- vente :** qui est proche de la logistique de soutien, on utilise souvent l'expression « management de services » pour désigner le pilotage de cette activité.

**1.3.7. Des revers logistics :** traduites en français par « logistique à l'envers », « rétro-logistique » ou « logistique des retours », qui consiste à reprendre des produits dont le client ne veut pas ou qu'il veut faire réparer, à traiter des déchets industriels, emballages et produits inutilisables.

### 1.4. Les enjeux de la logistique

La logistique constitue un enjeu de taille pour l'entreprise, la performance, et parfois même pérennité de l'entreprise dépend de la maîtrise du processus logistique, ainsi la logistique conditionne :

- **La croissance de l'entreprise** : la stratégie implique une parfaite maîtrise des problèmes logistiques.
- **La maîtrise des coûts** : grâce à une meilleure connaissance de l'ensemble des coûts du produit, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à l'après-vente.
- **Les possibilités d'externalisation de l'entreprise** : l'analyse logistique permet à l'entreprise de se recentrer sur sa vocation principale en confiant à des spécialistes certaines opérations (exemple de la sous-traitance). La nouvelle donne, c'est aussi l'optimisation des flux de transports.
- **La diversification de l'entreprise** : la maîtrise de la chaîne logistique permet à l'entreprise d'élargir la gamme de ses activités
- **La flexibilité et l'adaptation de l'entreprise** : grâce à une souplesse obtenue dans la distribution en amont et en aval, ainsi qu'une meilleure maîtrise de la gestion des transports et du stockage.

Du fait de leur importance, les enjeux de la logistique sont également pris en compte par l'État dans l'élaboration des politiques économiques, industrielles et techniques, ce qui n'est pas sans conséquence pour l'entreprise, la logistique influence en effet : le secteur des transports ( ce qui peut aller jusqu'à privilégier un certain type de transport) le développement régional ( les entreprises préférant s'implanter dans les régions dotées d'une infrastructure logistique solide), les politiques économiques (l'importance de la logistique conduit l'État et les collectivités territoriales à intensifier leurs interventions: amélioration du réseau routier, mise en place d'une politique des transports .....), l'environnement scientifique et technique (L'analyse logistique favorise la généralisation de la robotique, de la productique .....et reste liée au développement de l'informatique, téléphonique...)<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Cours de Mr DIEMER Amaud, IUFM, d'auvergne, économie d'entreprise, partie 2 les fonctions de l'entreprise, p20.

### 1.5. Coûts et avantages

Le pourcentage de coût logistique/ CA de l'entreprise est un indicateur important, car il permet de mesurer en permanence l'évolution de coût de la logistique par rapport à la valeur des produits qui transitent dans le système de supply chain de l'entreprise. Il permet également de ce comparer à d'autres entreprise pour déterminer l'avantage ou le désavantage compétitif qu'apporte l'organisation logistique par rapport à la concurrence .

Ce deuxième objectif est cependant difficile à atteindre, car il est rare que les items retenus et que la réparation soit identique dans le calcul des coûts logistiques d'une entreprise à une autre, la définition même de coût logistique est très variable d'une entreprise à l'autre, il peut comprendre ou ne pas comprendre :<sup>10</sup>

- **Le coût d'acquisition** : coût des services d'achat et de contrôle de qualité à la réception.
- **Le coût de transports** : l'approvisionnement depuis les fournisseurs jusqu'aux entrepôts usines ou le lieu de la livraison.
- **Les coûts de stockage** : ils comprennent bien sûr les coûts liés à l'entreposage et à la manutention, mais peuvent inclure ou non des coûts d'immobilisation du capital.
- **Les coûts de direction de la logistique et d'informatique** : peuvent être plus ou moins élevés et pris en compte ou non selon l'organisation, toutes les subtilités d'une comptabilité analytique en ce qui concerne les charges indirectes et les amortissements vont se répercuter sur le résultat.
- **Les coûts de la logistique de proximité** : le cas par exemple d'une logistique de soutien ou de production ; on peut en effet rattacher ou non à l'organisation logistique les petites magasins d'ateliers, les stocks de pièces de rechange disponibles auprès des machines, les encours de production, etc.
- **Les coûts de la logistique de produits** : qui ne sont pas approvisionnés par le service logistique (achats dans le commerce, fournitures de bureau, pièces fournies dans le cadre de contrats de service).

La logistique est le processus qui permet d'optimiser et d'utiliser des réseaux de distribution de biens matériels, d'information et de services afin de satisfaire complètement et rapidement la commande de l'ordre passé par le client au coût le plus juste .

---

<sup>10</sup> [http://www.web-logistique.com/nouvelle\\_page\\_1-htm](http://www.web-logistique.com/nouvelle_page_1-htm). Consulter le 07-03-2019

### 1.6. Les objectifs et le rôle de la logistique

#### 1.6.1. Les objectifs de la logistique

La logistique assure les disponibilités d'un bien ou d'un service à un lieu de consommation dans les délais les plus favorables et à moindre coût.

La logistique a pour but de proposer aux clients :<sup>11</sup>

- Le bon objet (produits, matières) ;
- Dans la bonne qualité et bonne quantité ;
- En bonne condition ;
- Au bon endroit ;
- Au bon moment ;
- Au bon prix.

#### 1.6.2. Le rôle de la logistique

Elle a pour but de permettre :<sup>12</sup>

- La gestion économique de la production, en supprimant les ruptures de stocks coûteuses, grâce à une rotation accélérée des marchandises entreposées ;
- La réponse adaptée à une demande très volatile ;
- La marchandise à disposition du produit chez le client final dans les délais les plus courts délais et aux meilleurs coûts de distribution possible ;
- La surveillance et l'amélioration de la qualité de la chaîne qui relie le producteur au consommateur pour parvenir au « zéro défaut » du produit servi et de service rendu.

### Section 02 : La chaîne logistique (la supply chain)

La chaîne logistique englobe l'ensemble des opérations réalisées pour la fabrication d'un produit ou d'un service allant de l'extraction de la matière première à la livraison du client final, en passant par les étapes de transformation, de stockage et de distribution. De nos jours, de plus en plus on regarde la chaîne logistique comme une toile regroupant plusieurs des activités citées, cela est dû à la complexité des organisations actuelles et à leurs dimensions internationales. Ajoutés aux flux des matières, la chaîne logistique inclut les flux d'information

---

<sup>11</sup> [www.branche-commerce.com](http://www.branche-commerce.com) consulter le 21-03-2019.

<sup>12</sup> Marie(Pierre) « la logistique fonction stratégique pour les entreprises »Lyonnaises, Mars 2006p 3.

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

et les flux financiers. Chaque étape de transformation ou de distribution peut impliquer de nouveaux acteurs, de nouveaux fournisseurs ou de nouveaux clients intermédiaires, avec également des nouveaux flux d'information.

### 2.1. Définitions de la chaîne logistique

Nous pouvons citer les définitions suivantes :

- La chaîne logistique est un réseau d'installation qui assure les fonctions d'approvisionnement en matière première en composants puis en produits finis et de distribution du produits finis vers le client .<sup>13</sup>
- Une chaîne logistique est un ensemble d'entreprises qui se transmettent des matières. en règle générale, plusieurs acteurs indépendants participent à la fabrication d'un produit et à son acheminement jusqu'à l'utilisateur final, producteurs de matières premières et de composants, assembleurs, grossistes, distributeurs et transporteurs sont tous membres de la chaîne logistique.

Une chaîne logistique est perçue comme un alignement d'entreprise qui amènent des produits ou des services jusqu'au client.<sup>14</sup>

- Tayur et al (Tayur et al ,1999) définissent la chaîne logistique comme un système de sous-traitants, de producteurs, de distributeurs, de détaillants et de clients entre lesquels s'échangent les flux matériels dans le sens des fournisseurs vers les clients , et des flux d'information dans les deux sens.<sup>15</sup>

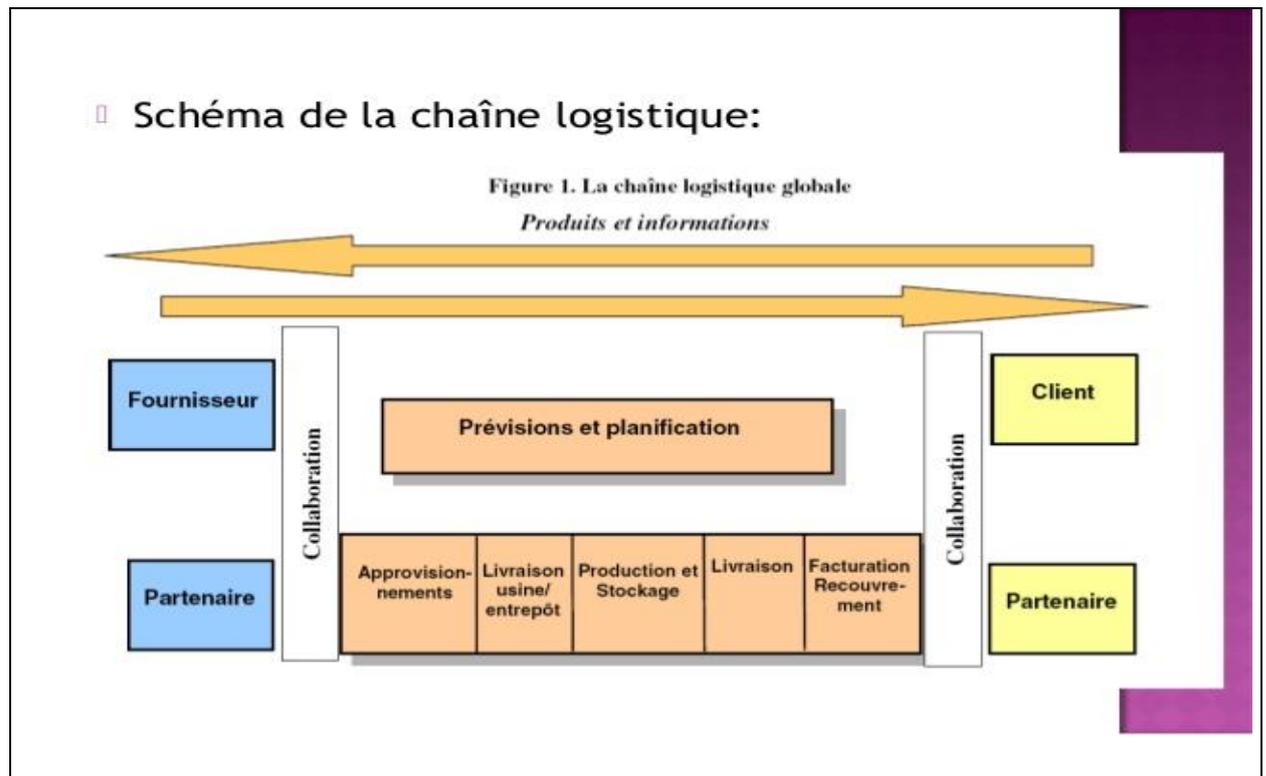
---

<sup>13</sup> <http://these.univ-lyon2.fr> consulter le 22-03-2019.

<sup>14</sup> PIMOR.Y, Op-cité, p33.

<sup>15</sup> Docum. univ-Lorraine .fr /public/INPL/2007-Mouloua-Z.pdf.

Figure N°01 : Représentation schématique de la chaîne logistique.



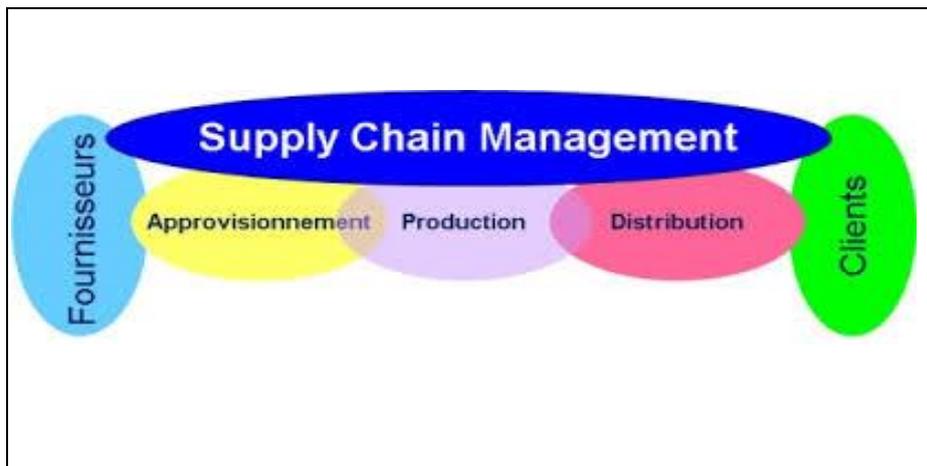
Source : <http://www.supplychain-meter.com>

### 2.2. Définitions de la supply chain

Parlant de la supply chain, Vincent Giard précise que « confédéré par certains essentiellement comme un argument de vent consultants, ce concept a pour principale intérêt de forcer à une vision processus, l'analyse et la résolution de problèmes interdépendants, le plus souvent traités de manière indépendante à la fois pour des raisons organisationnelles (périmètre de responsabilité liées aux services) et intellectuelles (réduction cartésienne de la complexité), par ailleurs liées ».<sup>16</sup>

<sup>16</sup> MEDAN Pierre, GRATACAP Anne : « logistique et supply chain management », édition Dunod, paris janvier 2008, p 20.

Figure N°02 : La logistique (supply chain).



### 2.3. Les fonctions logistiques

Il existe 05 fonctions qui sont :<sup>17</sup>

- **L'approvisionnement** : il constitue la fonction la plus en amont de la chaîne logistique. Les matières et les composants approvisionnés constituent de 60% à 70 % des coûts des produits fabriqués (dans une majorité d'entreprises). Réduire les coûts d'approvisionnement contribue à réduire les coûts des produits finis, et ainsi à avoir plus de marges financières. Les délais de livraison des fournisseurs et la fiabilité de la distribution influent plus que le temps de production sur le niveau de stock ainsi que la qualité de service de chaque fabricant. La tendance générale des relations clients /fournisseurs va vers plus de coopération via un partage d'informations plus rapide en utilisant les niveaux systèmes d'information basés sur les technologies de l'information et de communication qui ont révolutionné les pratiques du passé où on était plutôt dans une configuration de face à face plutôt qu'une collaboration bénéfique pour l'entreprise des participants.
- **La production** : la chaîne production est au cœur de la chaîne logistique, il s'agit là des compétences que détient l'entreprise pour fabriquer, développer ou transformer les matières premières en produits ou services. Elle donne la capacité à la chaîne logistique

---

<sup>17</sup> ZERROUK Mouloua .Ordonnements coopératifs pour les chaînes logistiques, thèse de doctorale IAEM Lorraine, 2007, p13, p14.

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

pour produire et donner ainsi un indice sur sa réactivité aux demandes fluctuantes du marché.

Si les usines ont été construites avec une grande capacité de production, parfois excessive alors on peut être réactif à la demande en présence de quantités supplémentaire à faire, cet environnement a l'avantage d'être disponible pour les clients en cas de demandes urgentes, mais d'un autre côté une partie de la capacité de production peut rester inactive ce qui engendrent des coûts et dépenses en plus. D'un autre côté si la capacité de production est limitée, la chaîne logistique a du mal à être très réactive et donc peut perdre les parts du marché vu qu'elle n'est pas capable de répondre favorablement à certaines demandes. Il faut donc trouver un équilibre entre réactivité et coûts.

- **Distribution et transports :** la fonction logistique intervient tout au long de la chaîne, le transport des matières premières, le transport des composants entre les usines, le transport des composants vers les clients d'entrepôt ou vers les centres de distribution, ainsi que la livraison des produits finis aux clients. Le rapport entre la réactivité de la chaîne et son efficacité peut être aussi vu par le choix du mode de transport. Les modes de transport les plus rapides comme par exemple les avions, sont très coûteux, mais permettent de réagir très vite et ainsi de satisfaire les demandes non prévisibles. Les modes de transport par voies ferrées ou par camions sont plus efficaces du point de vue des coûts engendrés mais moins rapides. L'ensemble des partenaires peut choisir de combiner ces modes de transport et les adapter à certaines situations selon l'importance de la demande et le gain total engendré.

Les problèmes de transports liés à la distribution et au transport peuvent être vus sous plusieurs angles. On peut chercher à trouver les meilleures routes possibles pour visiter les points de collectes et/ou de distribution (véhicule routing problems, problème de tournées des véhicules), ou bien, comme dit plus haut, chercher les meilleurs modes de transport, ou bien les quantités des produits qui doivent être transportées aux clients tout en minimisant le coût global des transports et des stocks. En effet, selon les études (Hugos, 2003) les coûts de transports et distributions constituent le tiers des coûts opérationnels globaux d'une chaîne logistique, ce qui rend leur optimisation un défi majeur pour les entreprises.

- **La vente:** la fonction de vente est la fonction ultime dans une chaîne logistique, son efficacité dépend des performances des fonctions en amont. Si on a bien optimisé pendant les étapes précédentes, alors on facilite la tâche du personnel chargé de la vente,

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

car ils pourront offrir des prix plus compétitifs que la concurrence, si non les marges seront très étroites et les bénéfices pas très importants, voir même engendrer des pertes.

### 2.4. Les structures de la chaine logistique

#### a) Stratégiques :

- Définition de l'offre des produits et services.
- Dimensionnement de l'outil industriel (budget, taille, des lots,...).
- Contrats partenaires, clients et fournisseurs (stocks avancés, de consignation, délai, volumes,...).

#### b) Tactiques :

- Gestion des prévisions de vente.
- Planification, CBN (Calcul des Besoins Nets), PIC (Plan Industriel et Commercial).
- Règles d'approvisionnement.
- Responsabilité des stocks.

#### c) Opérationnelles :

- Gestion des commandes clients.
- Ordonnancement des ateliers et gestion des aléas.
- Exécution des commandes clients (planning, production, livraison et facturation).<sup>18</sup>

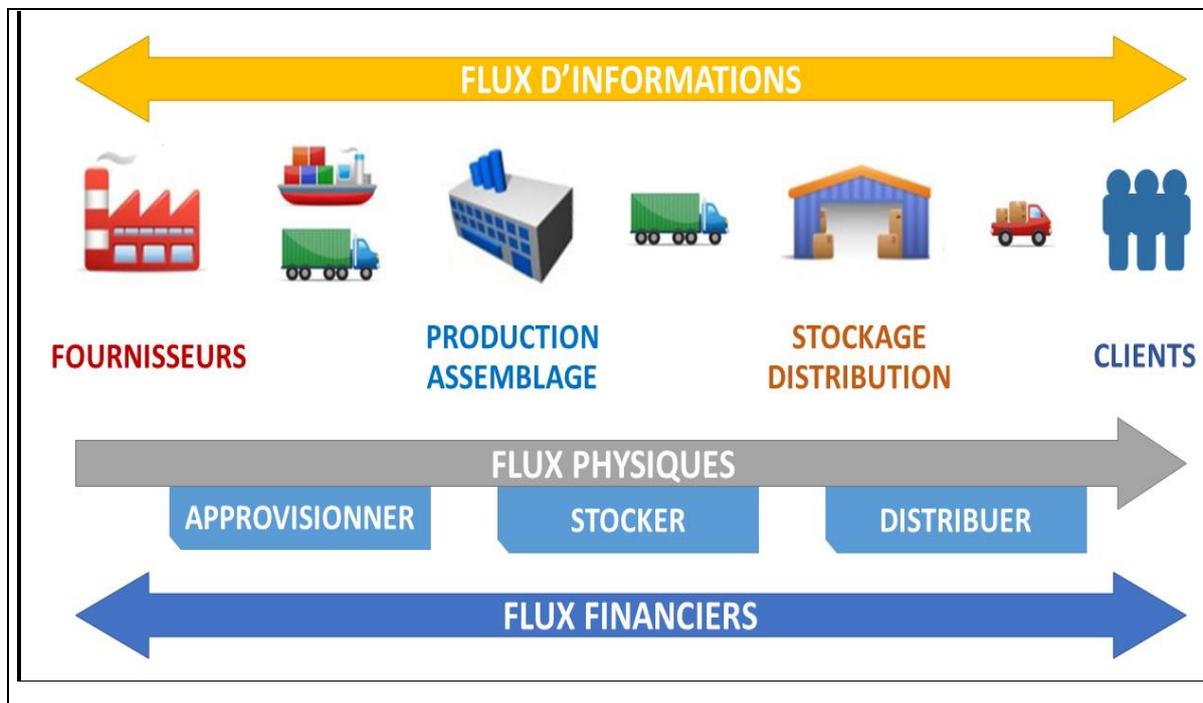
### 2.5. Les flux de la chaine logistique

On peut distinguer trois flux traversant une chaine logistique : flux d'information, flux physique, flux financière.

---

<sup>18</sup> Towill (D), supply chain management, Paris ,2007,P53.

Figure N°03 : Schématisation des flux d'informations, flux physiques et flux financiers.



Source : [www.englishtransport.canalblog.com](http://www.englishtransport.canalblog.com).

**2.5.1. Les flux d'information :** les flux d'information représentent l'ensemble des transferts, échanges de données entre les différents acteurs de la logistique, ils peuvent être partagés en deux types qui sont les flux de données d'entrées et les flux de données suivies, ils caractérisent la prise de décision par l'ensemble des acteurs de la chaîne à long, moyen et à court terme si l'identification des informations est faite la communication deviendra rapide .

Les flux d'information sont de plus en plus rapides grâce aux progrès des TIC, le développement des flux d'information au sein de la chaîne logistique trouve ses limites dans le besoin de confidentialité entre acteurs. Par ailleurs, le problème de la qualité des données véhiculées subsiste, et le risque existe que les décisions soient basées sur des données erronées ou simplement périmées<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> JULIENS François : planification des chaînes logistiques: mondialisation du système décisionnel et performance, thèse présentée à l'université de Bordeaux 1, pour obtenir le grade de docteur en spécialiste : production p 33 .

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

**2.5.2. Les flux physiques :** les flux physiques sont constitués par le mouvement des marchandises transportées et transformées depuis les matières premières jusqu'aux produits finis en passant par les divers stades de produit semi-finis. Ils justifient l'organisation d'un réseau logistique, c'est-à-dire les différents sites et les espaces de stockage nécessaires pour pallier les aléas et faire tampon entre deux activités successives.

Le découlement de flux physique résulte de la mise en œuvre des diverses activités de manutention des produits quel que soit leur état. Le flux physique est généralement considéré comme étant le plus lent des trois flux.<sup>20</sup>

**2.5.3. Les flux financiers :** le flux financier concerne toute la gestion pécuniaire des entreprises, ventes des produits, achats de composant ou de matière première, mais aussi des outils de productions, de divers équipement, de la location ...et bien sûr de salaire des employés.<sup>21</sup>

Le flux financier est géré d'une manière centralisée dans l'entreprise par le service financier, en des relations avec les diverses fonctions, achats, production et commercial sur le long terme.

### 2.6. Les enjeux de la chaîne logistique

Les modèles traditionnels de stratégie se sont complexifiés avec le développement de la concurrence mondiale. D'une approche dichotomique de l'avantage concurrentiel : domination par les prix ou différenciation, il faut maintenant être « bon partout », dans tous les domaines telle que le prix, la qualité, délai, flexibilité, niveau de service.

#### 2.6.1. Les prix /les coûts

La pression sur les prix oblige les producteurs à améliorer régulièrement leurs productivités et à revoir leur organisation industrielle. Cette tendance les a amenés à agir sur tous les coûts qu'il soit direct usine (mains d'œuvre, machine ...), indirects usine ou frais généraux siège.

---

<sup>20</sup> MERZOUK Salah Eddine, op, cité ,2007,p13.

<sup>21</sup>François M-Julien, op, cité, p34.

### **2.6.2. La qualité des produits**

La qualité n'est plus vraiment un objectif dans la mesure où elle se présente comme un pré-requis pour pouvoir être compétitive. La question ne se pose plus sous la forme du niveau de qualité à atteindre, mais plutôt du coût pour y parvenir.

### **2.6.3. Le délai**

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

### **2.6.4. La flexibilité**

La flexibilité, ou capacité à réagir à des variations de la demande, se présente sous deux aspects : volume ou mix-produits, le premier indique la capacité de l'entreprise s'adapter aux variations de la demande en quantité. Le seconde prise le délai nécessaire, lorsque l'on a prévu de fabriquer un produit donné, pour modifier son plan de fabrication, réorganiser son processus et passer à un autre article.

### **2.6.5. Le niveau de service**

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

Au critère traditionnel, prix, qualité, délai, flexibilité, et niveau de service, sont venus s'adjoindront plus récemment les risques et le potentiel de progrès.

### **2.6.6. Les risques**

A L'heure où la technologie permet tout ou presque, on ne supporte plus le moindre risque retard, l'erreur, la panne, la faillite du fournisseur, etc. Deviennent de plus en plus inadmissibles. Le fonctionnement en juste-à-temps de bon nombre d'entreprise n'a fait qu'accroître cette peur de l'aléa. le niveau de coefficient de risque est alors devenu un des indicateurs à suivre, pour l'entreprise elle-même, mais aussi pour la société cliente, dans le potentiel externe provenant du marché, de la concurrence, des changes, de la législation .....etc. Et les risques internes liés à l'organisation, la technologie utilisée, le niveau de la main-d'œuvre, la gamme de produits et son renouvellement.

### **2.6.7. Le potentiel de progrès**

Le potentiel reprend des éléments subjectifs et objectifs, permettent de juger des possibilités d'amélioration de la performance de l'entreprise climat social, âge moyen du personnel, ancienneté, organisation en ateliers technologique, communication dans l'entreprise, existence de groupes de travail etc.

Après avoir optimisé leurs différentes fonctions séparément production puis distribution et plus récemment achats, les entreprises ont pris conscience que l'amélioration de leurs performance passait nécessairement par l'intégration et la vision globale de leur Processus.

## **Section 03 : Les métiers de la logistique et les intervenants de chaine logistique à l'international**

Dans cette section on va déterminer les métiers de la logistique et du transport, les différents intervenants de la chaine logistique qu'il soit à caractère financier ou administratif du commerce mondial.

### **3.1. Les métiers de la logistique**

Les principaux métiers de la logistique international sont : Magasinier, Responsable d'entrepôt, Gestionnaire de commande, Logisticien, Agent de transite, Déclarant en douane, Gestionnaire du parc automobile.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> SARL CLEVACTI, [www.techno-science.net](http://www.techno-science.net), consulter le 24-03-2019.

### 3.1.1. Le technicien d'achat import /export

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

Il est en relation avec les fournisseurs et les prestataires logistiques, ce qui nécessite la pratique des étrangers.

### 3.1.2. Le magasinier, Gestionnaire de stock

Dans toute entreprise qui l'emploie, le magasinier exerce son activité dans les domaines suivants :

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

Selon la taille et l'activité de l'entreprise dans laquelle il travaille; le magasinier exerce les fonctions de réceptionniste, gestionnaire des stocks, manutentionnaire, emballeur ou agent d'exploitation ... ; mais il peut aussi assurer plusieurs ou toutes ces activités. Si l'entreprise dispose d'une fonction commerciale, il peut être appelé à développer des compétences dans le domaine de la vente avec contacts clientèle. Après deux à trois années d'expérience, il faudrait un bon acheteur, il pourra facilement progresser comme responsable des achats grâce à sa bonne connaissance de matériel et des consommables de l'entreprise.

## **Chapitre I : Généralités sur la logistique**

---

### **3.1.3. Le responsable d'entrepôt**

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

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

### **3.1.4. L'agent de transit**

L'agent de transit dans l'entreprise a la responsabilité de préparer l'ensemble des documents nécessaires pour la déclaration en douane des marchandises à l'import comme à l'export.

Dans la fonction d'approvisionnement, l'agent de transit prend le relais de l'acheteur international après la passation d'une commande; il est l'intermédiaire entre l'expéditeur des marchandises à l'étranger qui est généralement le transitaire au départ et le transitaire local (à l'arrivée).

### **3.1.5. Le déclarant en douane**

Le déclarant en douane est agent de la compagnie agréée à effectuer les formalités de dédouanement des marchandises pour le compte de ses clients.

Il reçoit l'ordre de transit et le dossier préparé par l'agent de transit de l'entreprise client.

### **3.1.6. Le gestionnaire du parc ou de la flotte automobile**

La gestion de la flotte automobile, quelle soit propre à l'entreprise ou loué à un ou plusieurs particuliers, et en général confiée à une personne qui coordonne l'ensemble des mouvements des véhicules.

Le gestionnaire du parc automobile est donc la personne en charge de gérer les véhicules routiers et/ou les véhicules de manutention utilisés par l'entreprise ainsi que les équipes de chauffeur qui sont effectuées :

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

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

### 3.1.7. Le logisticien

Le logisticien dans l'entreprise prend en charge l'élaboration de méthodes et de procédures visant à optimiser et à ordonner l'ensemble des activités de celle-ci.

Il s'implique dans des secteurs aussi variés que la production, les achats ou la distribution, en s'intéressant toute particulièrement à la circulation des marchandises.

Ainsi, l'entreposage, le stockage, l'emballage, la manutention et le transport des marchandises concernent toute son attention, l'amenant à améliorer sans cesse l'ensemble des paramètres de l'activité de ces grands pôles afin d'en réduire les coûts, tout en garantissant le respect des procédures, des règles d'hygiène et de sécurité, et en gardant à l'esprit le souci de la satisfaction du client et de la conservation des produits .

Il doit être capable de coordonner les activités d'autre responsables, tels ceux de l'entrepôt, des achats, des transports ou de service en charge en planifier les programmes de production des ateliers. Il pilote l'ensemble de ces opérations en s'appuyant sur son tableau de bord logistique.

### 3.2. Les intervenants à caractère financiers

Parmi les intervenants à caractère financiers, on trouve les banques et les assurances.

#### 3.2.1. Les banques

C'est un organisme financier qui concentre les moyennes de paiement, assure la distribution de crédit, le change, et l'émission de billets de banque. <sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Ahmed Silem et Jean –Marie Albertini, lexique d'économie, Dalloz, 7<sup>ème</sup> édition , Paris, 2002, P 68.

### 3.2.2. Les assurances

L'assurance est une fonction économique dont la finalité est de permettre l'indemnisation des dommages survenus aux biens et aux personnes grâce à la prise en charge d'un ensemble de risque et à leur compensation moyennant le paiement d'une prime ou cotisation de l'assuré.<sup>24</sup>

### 3.3. Les intervenants à caractère administratif

Parmi les intervenants à caractère administratif on trouve la douane et les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire.

#### 3.3.1. La douane

La douane a connu une évolution importante en matière de mission elle doit :<sup>25</sup>

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

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

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

---

<sup>24</sup> Jean Moulin, lexique de gestion, Dalloz ,6<sup>ème</sup> édition, Paris, 2003, P 19.

<sup>25</sup> LASARY, le commerce international au port de tous le monde, Paris, 2005, P127.

### **3.3.2. Les services de contrôle de qualité et contrôle de sanitaire**

Aujourd'hui, les gouvernements attachent une grande importance au développement du commerce international, mais également à la protection de la santé et de sécurité du consommateur ainsi de l'environnement, les organismes de normalisation agissant dans un cadre législatif, sollicitent l'intervention des entreprises indépendantes afin de garder un contrôle des marchandises toute au long de la chaîne logistique du commerce mondial.

Le service de contrôle qualité, de conformité et contrôle sanitaire est un intervenant à caractère administratif au côté la douane, il est pour but de vérifier la conformité des marchandises suivant des normes nationales ou leur équivalent au plan international.

Parallèlement, ils s'attachent à faire comprendre aux importateurs et aux exportateurs de conformer aux normes et l'intérêt qu'ils trouvent. Pour les livraisons ponctuelles ou la première livraison doivent suivre le processus d'expédition basique : document apportant la preuve de la conformité aux normes requises, si non, les marchandises peuvent être testé dans un laboratoire agréé. Les marchandises sont soumises à un contrôle physique pour vérifier quel documents correspondent bien aux produits et qu'aucune anomalie n'est constatée : les expéditions régulières peuvent être traitées par enregistrement ou sous licence.

### **3.4. Les autres intervenants**

#### **3.4.1. Le transitaire**

Le transitaire est considéré comme l'un des principaux auxiliaires du transport, c'est un intermédiaire qui réalise la livraison entre deux modes de transports.

L'importateur doit avoir recours aux services d'un transitaire qui le décharge de toutes démarches en formalités nécessaires relatives à la cargaison importée notamment, lorsque destinataire est éloigné du point d'arrivée de la marchandise, le transitaire intervient alors comme l'intermédiaire pour s'informer de l'arrivée du navire, de recevoir la marchandise du consignataire (s'il n'est pas lui-même consignataire). Il est tenu d'accomplir des formalités de douane et d'assurer l'expédition de la marchandise à destination de l'importateur qu'il a mandaté. Au point de réception, il prend en charge la marchandise et s'assure qu'elle est conforme aux descriptions du connaissement, l'expédition des marchandises et leurs dédouanements constituent des actes complexes qui nécessitent une large connaissance du domaine en question, les techniques et des pratiques du commerce international.

## Chapitre I : Généralités sur la logistique

---

Le transitaire a la différence du transporteur ne prend que ses filles personnelles, il faut donc établir sa faute, par exemple, il a réexpédié la marchandise vers son destinataire sur un wagon mal.<sup>26</sup>

### 3.4.2. Le transporteur

C'est le propriétaire de la compagnie de transport maritime qui s'est engagée envers l'expéditeur pour transporter et livrer la marchandise en un lieu spécifié (port).

Le transporteur n'est concerné qu'au moment de l'arrivée de la marchandise et aussitôt après son débarquement. En effet, la réception de cette marchandise par le destinataire met fin au contrat de transport. Le transporteur doit mettre en état convenable les lieux où la marchandise sera entreposée et apporter le soin et l'attention nécessaire au chargement et au déchargement à la manutention, à l'arrimage et à la surveillance de la marchandise durant le transport.

D'après l'article 27 de la loi 1966, le transporteur est défini comme : « le transporteur est responsable des peines et dommages subis par la marchandise depuis la prise en charge jusqu'à la livraison à moins qu'il ne prouve que ces pertes ou dommages proviennent à des cas exceptés ».<sup>27</sup>

### 3.4.3. Le consignataire

Le consignataire maritime travaille au sein d'une équipe dont le rôle est de prendre en charge dans sa globalité un navire national ou étranger durant son escale pour qu'il soit le plus rapide et le moins onéreux possible. Il représente les intérêts de l'armateur et prend toutes les mesures d'ordre commerciales, technique et administratives nécessaires et la bonne exploitation du navire en escale sur les lignes régulières, il est chargé de rechercher du fret pour remplir le navire, il s'occupe de l'élaboration du plan de chargement ou de l'étude du plan de déchargement, il essaie de résoudre les problèmes qui peuvent se poser pour l'équipage (consultation de médecins, prêt d'argent).

Il sert d'intermédiaire entre l'armateur d'une part et les chargeurs /réceptionnaires, l'entreprise de manutention, et d'une manière générale tous les intervenants portuaires d'une autre part.

---

<sup>26</sup> El, Khalifa, M.E.K, Guide de transport international de marchandises, édition DAHLEB, 1966.

<sup>27</sup> Article 27 de la loi 1966 du code maritime Algérien.

### 3.4.4. L'aconier

L'aconier est un entrepreneur de manutention, il assure les activités suivantes : débarquement, embarquement, réception, livraison, garde, arrimage, extra partage, allotissement ...etc. Des marchandises. L'activité elle-même peut s'exercer par des entreprises publiques ou privées, elle peut être aussi confiée dans certains pays à un office portuaire. L'aconier est présumé responsable des dommages dans les opérations de manutention proprement dites, il doit également veiller à prendre des réserves nécessaires contre le transporteur concernant les opérations de réception afin de réserver les recours de l'importateur. L'aconier voit sa responsabilité dérogée lorsqu'il peut prouver que la perte, l'avarie ou le retard constaté à l'arrivée ne sont pas de son fait, alors l'aconier bénéficie des mêmes causes d'exonération que le transporteur.<sup>28</sup>

### 3.4.5. Le courtier maritime

Un courtier est considéré comme une société et s'arrête au moment où ces deux entreprises concluent un contrat. Il est rémunéré à la commission appelée « courtage » et payé soit par les deux parties, soit par l'une d'elles. On distingue deux types de courtier :

- **Le courtier d'affrètement :** D'une manière générale, les courtiers se spécialisent en opérant soit pour le compte du navire soit de la cargaison. A la différence du courtier maritime, le courtier d'affrètement agit aussi bien pour sa prestation de services une commission variable selon qu'il s'agisse de tonnage important ou de durée plus au moins large de l'affrètement, mais en générale elle est fixée d'environ de 2,5%.
- **Le courtier d'interprète :** Le courtier d'interprète assure la mise en douane du navire, la traduction des écrits, la législation des documents, la certification des rapports de mer...etc., le courtier interprète joue un rôle important, notamment pour la conclusion des affrètements au voyage et essentiellement à mettre les parties en présence, à les renseigner, à les conseiller. Les courtiers sont rémunérés à la commission, calculée sur le fret et payée par le fréteur, sauf convention contraire.

### 3.4.6 : Le commissaire d'avaries :

Le commissaire d'avaries est généralement un technicien qui a pour rôle d'établir les constats de sinistre, d'effectuer éventuellement des expertises amiables pour le compte de

---

<sup>28</sup> Idem

## **Chapitre I : Généralités sur la logistique**

---

l'assurer et aussi de faire des « dispaches », c'est-à-dire se calculer et répartir les indemnités à verser. Agent de l'assureur. Le commissaire d'avarie est nommé et évoqué par la compagnie qui utilise ses services.

En effet, en cas de sinistre (vole, perte, incendie, détérioration). Le réceptionnaire de la marchandise doit requérir le commissaire d'avarie du lieu de destination, dont le nom est normalement porté sur le certificat ou la police d'assurance.

### **3.4.7. Le mandataire :**

A la différence du commissionnaire de transport, le mandataire limite son rôle à l'expédition, la réception et dans certains cas, à l'entreposage de la marchandise. Évidemment, il peut étendre son activité, mais dans le cas sa responsabilité n'est pas engagée dans les opérations ou interviennent d'autres auxiliaires ou fournisseur de services. En doit, il n'a qu'obligation de moyen, c'est-à-dire qu'il ne répond que de ses fautes et celles de ses proposée.

### **Conclusion**

Au terme de ce chapitre, la logistique est décrit comme une fonction et une démarche essentielle dans les opérations du commerce international, c'est l'art de livrer le bon produit ou bon endroit et au bon moment, et on a constaté que l'efficacité de la chaine logistique est devenue un enjeu majeur pou les entreprises. Car elle est à la fois générateur d'économies, de coût et facture de différenciation par rapport à la concurrence en termes de réactivité et de service client.

# **Chapitre II :**

## **La logistique liée au transport et au commerce International**

### Introduction

Les secteurs du transport et de la logistique continuent d'afficher leur bonne santé et le recrutement se fait à tous les niveaux de formation.

Les activités de logistique et de transport permettent de gérer l'ensemble des flux de matières et de produits, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à la distribution des produits finis et la livraison au consommateur final, la logistique au sens large recouvre les activités de transport.

### Section 01 : Les incoterms

Les incoterms ne sont pas obligatoires il sont facultatifs ,cependant les relations commerciales sont quasi-universellement régies par les « conditions uniformes de la C.C.I »,établis pour la première fois en 1936 et modifier en 1953 ,des mises à jour été effectuées successivement .d'une façon générale ,les commerçants adoptent et se réfèrent aux dispositions contenues dans la version de 1953 .mais si un terme d'une des autres versions parait plus conforme à l'esprit du contrat, le commerçant ne devrait pas hésiter à l'indiquer formellement ,plus en cours dans certaines dispositions ,les rédacteurs de ces règles mettent l'accent sur les carters facultatifs ,des « termes »proposées par cette institution en précisant aux commerçant de privilégier, si besoin est « l'usage de tel commerce particulier ou de tel port qui est décisif ».

#### 1.1 . Définition de l'incoterms

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

---

<sup>29</sup> Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financement, édition DUNOD, paris 2008, p6.

### 1.2. Rôles des Incoterms

Les incoterms ont des rôles bien définis, chacun des 11 incoterms propose principalement :<sup>30</sup>

- Une définition précise de la répartition des frais de logistique internationale entre le vendeur et l'acheteur ;
- Une définition précise de l'obligation du vendeur, de livrer ou remettre la marchandise à un transporteur ;
- Une définition précise du point de transfert de risques sur la marchandise, du vendeur à l'acheteur : à partir de quel moment et à quel endroit l'acheteur assurera les risques encourus par la marchandise ;
- Une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur.

### 1.3. Le classement des Incoterms

Les Incoterms sont classés en fonction du risque, du mode de transport et de la famille.

#### 1.3.1. Le classement en fonction du risque

Une première distinction qui porte sur les risques permet de placer les opérations en :<sup>31</sup>

- « vente au départ », auquel la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur.
- « vente à l'arrivée », auquel la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de vendeur.

Sur les 11 incoterms :

- Huit sont des incoterms de « vente au départ » : (**EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP**).
- Trois sont des incoterms de « vente à l'arrivée » : (**DAT, DAP, DDP**)

#### 1.3.2. Le classement en fonction des modes de transport

Le tableau suivant nous montre la classification selon le mode de transport :

---

<sup>30</sup> Bases du commerce international, p3.

<sup>31</sup> J.BELOTTI, « le transport international de marchandise », VUIBERT, paris, 1992, p82.

**Tableau N°01 : la famille des incoterms**

<b>Famille</b>	<b>Incoterm</b>
Tout mode de transport	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
Transport maritime ou fluvial	FAS, FOB, CFR, CIF

**Source:** réalisée par nos soins a partir des données prélevées dans.<sup>32</sup>

### 1.3.3. Classement par famille

Les incoterms sont répartis en trois familles :

- Famille des « F » : « Free », (Franco).
- Famille des « C » : « Cost or Carriage », (cout ou port).
- Famille des « D » : « Delivered », (rendu).

### 1.4. Présentation des onze incoterms

#### 1.4.1. L'incoterm d'obligation minimum du vendeur

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

La seule obligation du vendeur est de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur. Ce dernier est alors responsable du chargement de la marchandise et de son transport jusqu'à la destination finale .Le transfert du risque et des frais se fait au moment de la mise à disposition de la marchandise à l'acheteur.

#### 1.4.2. Les incoterms de la famille « F », (Free)

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

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

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

---

<sup>32</sup> G.LEGRAND, H.MARTINI, «logistique contrats risques financement », édition DUNOD, paris2008, P7.

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

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

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

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

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

**1.4.3. Les incoterms de la famille « C » transport principal acquitté**

**CFR (Cost and Freight ou « cout et fret », port de destination convenu) :**

Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination. Il doit s'occuper des formalités d'exportation. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

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

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Il doit s'occuper des formalités d'exportation

La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

### **CPT (Carriage Paid To ou « port paye jusqu'à ... », lieu de destination convenu)**

Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination .Il dédouane la marchandise à l'exportation .Quand la marchandise est remise au transport principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

### **CIP (Carriage and Insurance Paid To ou « port payé, assurance comprise, jusqu'à », port de destination convenu)**

Le vendeur a la même obligation qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport .Il dédouane la marchandise à l'expédition.

#### **1.4.4. Les incoterms de la famille « D »arrivée**

##### **DAT « Deliveredat Terminal »**

Le vendeur a rempli ses obligations dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu .Il assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

##### **DAP « Deliveredat place »**

Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sue le moyen de transport à l'endroit convenu .Il assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination .Il n'a pas à décharger la marchandise.

##### **DDP (delivered dut ypaid ou « rendu droits acquittés », lieu de destination convenu)**

Ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur .Il fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles .Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. L'acheteur est responsable et doit payer le déchargement.

#### **1.5. Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms**

Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms sont les suivantes :

- Bien connaître la signification des incoterms et leur sigle ;

- L'usage des incoterms est facultatif (aucun texte de loi ne les rend obligatoire). Pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu ;
- Des variantes des incoterms existent et sont susceptibles de porter à confusion ;
- Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière,...) ;
- Tenir compte du mode de transport .tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport ;
- L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur ;
- Lorsque les parties en présence stipulent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'incoterm officiel, c'est le contenu du contrat qui prévaut ;
- Dans le cas d'achats « départ », il est impératif pour le client de vérifier que l'assurance transport a bien été souscrite par le fournisseur s'il s'agit d'une obligation requise soit par l'incoterm, soit par le contrat commercial.

### 1.6. La réforme des incoterms 2010

Les nouvelles règles des incoterms 2010 sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2011.

Cette réforme a supprimé quatre termes au profit de deux nouveaux termes.

- Les termes de DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered At Ship), DDU (Delivered Duty Unpaid) ont été remplacé par le terme DAP (Delivered At Place).
- Le terme DEQ (Delivered Ex Quay) a été remplacé par le terme DAT (Delivered At Terminal).

Quelques modifications touchent par ailleurs les termes FOB, CFR et CIF, pour lesquels la notion « passage bastingage » a disparu, ainsi que le terme DDP, qui recouvre désormais une nouvelle répartition des certains frais.

### Section 02 : Le transport et la logistique

La relation entre la logistique et le transport est plutôt familiale, puisque le transport est un maillon important de la circulation des opérations logistiques. Donc, il s'avère nécessaire de souligner que cette relation est une relation de complémentarité, puisque le transport constitue un serveur indispensable de la chaîne logistique.

### 2.1. Les différents modes de transport de marchandise à l'international

Il existe six modes de transport à l'international qui sont disponibles pour aider les entreprises à acheminer les marchandises à destination. IL présente chacun des avantages et des inconvénients propres .le choix d'un effectué en fonction de ces caractéristiques, les éléments stratégiques à prendre en compte étant leurs coûts, leur vitesse et la sécurité qu'ils offrent dans l'acheminement des marchandises.

#### 2.1.1. Le transport maritime

Le transport par mer est très populaire en commerce international grâce à son cout abordable, on y recourt généralement par l'envoi des produits lourds ou volumineux et de marchandises en vrac.

##### 2.1.1.1. Caractéristiques techniques

- Diversité et adaptation des différents types de navires ;
- Utilisation très répandue du conteneur qui permet de diminuer le nombre de ruptures de charge et réduire le cout de la manutention.

##### 2.1.1.2. Les avantages de transport maritime<sup>33</sup>

- En matière de coût, c'est le mode de transport le mieux adapté aux produits lourds ou volumineux (par exemple, les céréales et les hydrocarbures) ;
- Il existe de nombreuses catégories de bateaux, conçues selon la marchandise à transporter (vraquier, porte-conteneurs, méthanier,...) ;
- L'utilisation du conteneur, qui constitue une unité de chargement, permet de réduire les couts de la manutention et le risque de dommage que pourrait causer une rupture de charge.

##### 2.1.1.3. Les inconvénients de transport maritime<sup>34</sup>

- Les délais de livraison sont parfois aléatoires ;
- Certains lignes maritime ne font pas le transport par conteneur ;

---

<sup>33</sup> Naji JAMMAL, COMMERCE INTERNATIONAL, mondialisation, enjeux et applications, édition du renouveau pédagogique INC ,2<sup>eme</sup> édition, Canada, p 343.

<sup>34</sup> Idem.

- Les couts de l’emballage et de l’emballage et l’assurance sont généralement plus élevés que ceux des autres modes de transport.

### 2.1.2. Le transport aérien

- Appareils mixtes et toutes catégories ;
- Chargement en ULD (igloos, palettes, conteneur,...).

#### 2.1.2.1. Les avantages de transport aérien<sup>35</sup>

- Sécurité ;
- Rapidité ;
- Diminution des frais financiers et de stockage ;
- Emballage et assurances moins couteux.

#### 2.1.2.2. Les inconvénients de transport aérien<sup>36</sup>

- Cout au kilo relativement élevé ;
- Peut adapter aux marchandises de faible valeur ;
- Favorise les marchandises volumineuses.

### 2.1.3. Le transport routier

Il permet d’acheminer les marchandises directement d’une entreprise à une autre, même sur long distance.

#### 2.1.3.1. Les caractéristiques techniques

- Possibilité de transporter par conteneur ;
- Possibilité de réaliser du transport combiné (rail-route)ou multimodal(fluvial ou maritime /route).

#### 2.1.3.2. Les avantages de transport routier<sup>37</sup>

- Service domicile/domicile ;
- Souplesse d’utilisation ;

---

<sup>35</sup> Corinne Pasco, « commerce international », Dunod, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 2002, P67.

<sup>36</sup> Idem.

<sup>37</sup> Corinne Pasco, Op-cité,p 77.

- Complément indispensable des autres modes transport.

### 2.1.3.3. Les inconvénients de transport routier<sup>38</sup>

- Délais et sécurité variables ;
- Cout élevé pour les destinations lointaines ;
- Peut adapter aux grands quantités.

### 2.1.4. Le transport ferroviaire

En commerce international, le ferroviaire fait concurrence au transport maritime .Par ailleurs, il complète le transport maritime ou aérien à l'arrivé et au départ.

#### 2.1.4.1. Caractéristiques techniques

- Expédition par wagon isolé (entre 5 et 60 tonnes de marchandises) ou par trains pour des tonnages supérieurs ;
- Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles permettant la combinaison de différent type de transport.

#### 2.1.4.2. Les avantages de transport ferroviaire<sup>39</sup>

- Il est très adapté aux longues distance et au tonnage important ;
- Il est aussi très bien adapté aux grosses expéditions, notamment celles qui requièrent un train entier ;
- Il est généralement fluide et les horaires sont respectés.

#### 2.1.4.3. Les inconvénients de transport ferroviaire<sup>40</sup>

- C'est un mode de transport peu adapté aux cours distance ;
- Ruptures de charge ;
- Nécessaire un pré-et un poste –acheminement.

### 2.1.5. Le transport fluvial

---

<sup>38</sup> Idem.

<sup>39</sup> Naji JAMMAL, op-cité, P358.

<sup>40</sup> Naji JAMML,op-cité, P61.

Le transport fluvial est le transport de marchandises ou de biens par voie d'eau (fleuve et canaux).

C'est le mode de transport très économique, car, il est peu coûteux en énergie ; il permet de transporter des tonnages très importants, ce qui en fait un moyen de transport massif et peu polluant, mais il est lent, ce qui peut représenter un avantage logistique en permettant d'économiser en frais d'entreposage (l'entrepôt, c'est le bateau).

### 2.2. Les intervenants en transport international

Les principaux intervenants en transport international de marchandises sont :<sup>41</sup>

- **Le chargeur** : est l'expéditeur de la marchandise et celui qui la confie juridiquement au transporteur. Il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou de son représentant.
- **Le groupeur de marchandises** : est un agent ou une entreprise qui rassemble les envois de détail de plusieurs entreprises et les groupe avant de voir à ce qu'ils soient acheminés à destination. Il négocie des tarifs avantageux dont il fait profiter les expéditeurs. C'est un intervenant très présent en transport routier et en transport aérien.
- **Le transitaire (ou commissionnaire de transport)** : Il joue le rôle d'aide logistique de l'exportateur (ou l'importateur, selon l'incoterm convenu). Son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports. Il conseille l'expéditeur ou le destinataire sur divers aspects de l'expédition marchandises qui font l'objet de transport successifs : le mode de transport, l'itinéraire, le choix du transporteur, les frais directs et connexes, etc.

Cependant, le transitaire peut être mandaté par l'expéditeur ou le destinataire de marchandise qui fait l'objet de transports successifs. Son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports. Parmi les destinataires, on distingue :<sup>42</sup>

- ✓ **le transitaire portuaire** : qui coordonne le transport maritime et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport routier) ;
- ✓ **Le transport aérien** : qui coordonne le transport aérien et tout autre mode transport requis au cours de la même expédition (par exemple le transport ferroviaire) ;
- ✓ **L'agent de fret aérien** : qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion ;

---

<sup>41</sup> Naji JAMMAL, op-cité, P 339.

<sup>42</sup> Idem 340.

- ✓ **Le courtier en transport routier de marchandise** : qui sert d'intermédiaire entre le groupeur et le transporteur ;
- ✓ **L'affréteur routier** : agent qui nolise les camions pour le compte de son employeur ;

On peut s'attendre à ce qu'un transitaire offre des services de :<sup>43</sup>

- Conseil dans le choix de transporteur approprié ;
- Négociation de l'entente avec le transporteur ;
- Préparation des documents de transporteur ;
- Coordination et de suivi du transport de la marchandise du point d'origine au point d'arrivée ;
- Conseil sur l'emballage et le marquage ;
- Entreposage de la marchandise, au besoin ; souscription d'une assurance pour couvrir les dommages qui pourraient être causés à la marchandise ;
- La souscription d'une assurance pour couvrir les dommages qui pourraient être causés à la marchandise.
- **le transporteur** : est la personne qui, par contrat, se charge de transporter la marchandise (transporteur routier, ferroviaire, aérien, maritime,...)
- **le courtier en douane (ou commissionnaire en douane)** : il accomplit les formalités douanières pour le propriétaire de la marchandise transportée.

### 2.3. Les critères de choix du mode de transport

Pour toute opération avec l'étranger, l'entreprise exportatrice doit élaborer une solution globale en matière de transport international.

En tant qu'exportateur il faut obtenir le cout de transport le plus faible possible, et en même temps, assurer la sécurité de l'acheminement, et en particulier la sécurité de délais face aux risques de retard. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre points préliminaires :

- **Premier point : Connaitre ses propres besoins**

Pour toute opération avec l'étranger, l'entreprise exportatrice doit élaborer une solution globale en matière de transport .En tant qu'exportateur vous devez obtenir le cout de transport le plus

---

<sup>43</sup> Idem,P340.

faible possible, et en même temps, assure la sécurité de l'acheminement, et en particulier la sécurité de délais face aux risques de retard.

➤ **Deuxièmes point : Connaitre les besoins et les capacités du client**

Si le client possède ses propres ressources de transport (par exemple une flotte de camions) , il voudra sans doute prendre en charge une partie de transport .L'exportateur peut souvent bénéficier de l'expérience du client en se servant d'un transitaire attiré déjà connu par le client .Parfois l'acheteur pourra même obtenir les taux préférentiels de la part des compagnies de transport .Il faut aussi connaitre le système de réception des marchandises du client pour ensuite choisir le mode de transport et la présentation du produit (en vrac , en emballage ,sur palette ,en cale ,en conteneur ,etc.)Selon la nature du produit.

➤ **Troisièmes point : Évaluer les différents transporteurs**

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

➤ **Quatrièmes points : Obtenir le meilleur prix**

Pour évaluer le cout, l'exportateur doit prendre en compte non seulement les prix du fret, mais aussi les frais accessoires : l'acheminement, les couts des intermédiaires, les formalités douanières, l'emballage, l'assurance, le poste-acheminement ...

Il est important de comparer les prix de transport par rapport aux autres transporteurs, il est également important de prendre en compte les prestations que ces derniers proposent.

### 2.4. Les différentes phases de transport

Nous avons élaboré le tableau ci-après pour faire apparaitre de façon concise les différentes phases de l'opération transport et la concomitance entre les opérations physiques et la gestion documentaire.

**Tableau N°02 : les phases du transport**

<b>Opérations physiques</b>	<b>Obligations correspondantes du vendeur ou de l'acheteur</b>	<b>Suivi documentaire</b>
-----------------------------	--	---------------------------

<p><b>Préparation, étiquetage et emballage</b></p>	<p>Ces opérations sont toujours à la charge du vendeur.</p> <p>L'étiquetage permet d'identifier la marchandise, de la rechercher en cas de perte, de donner des consignes de manutention.</p> <p>L'emballage doit être adapté au produit et au transport choisi.</p> <p>Il peut répondre à certaines normes.</p>	<p>-Liste de colisage ou note de poids.</p> <p>-Certificats correspondant aux contrôles exigés par le client (certificat de qualité, de quantité par exemple...), documents commerciaux (facture notamment).</p>
<p><b>Remise de la marchandise au transporteur</b></p>	<p>L'acheteur doit communiquer au vendeur les coordonnées du transporteur ou du commissionnaire chargé de l'expédition, il doit ainsi indiquer les références du consignataire de la marchandise et le lieu et les modalités de réception de la marchandise.</p>	<p>-Instructions de transport ou ordre d'enlèvement donné par le vendeur ou l'acheteur.</p> <p>-Attestation de remise au transitaire (Forwarding agent's certificate).</p> <p>-Documents de transport.</p> <p>-Avis d'aliment pour les polices d'abonnement.</p> <p>-Certificat d'assurance.</p>
<p><b>Contrôle de la marchandise au départ</b></p>	<p>Le transporteur ou le commissionnaire effectue des contrôles sur les quantités, la nature de la marchandise remises et leur état apparent .Ces contrôles ainsi que la responsabilité du chargement peuvent varier en fonction des modes de transport requis.</p>	<p>Les contrôles peuvent donner lieu à des réserves notées sur le document de transport.</p>

<b>Dédouanement export</b>	A la charge du vendeur dans tous les cas.	Documents exigés par la douane.
<b>Contrôle des marchandises à l'arrivée.</b>	La réception des marchandises implique une opération de déchargement à la charge du destinataire sauf dans les envoies de détail par la route ou le fer (messagerie) ou le transport en FCL. Le contrôle porte sur le nombre .le poids et l'état des colis et de la marchandise. En cas d'avaries ou de manquants des réserves doivent être faites.	La signature du document de transport ou de bon de livraison atteste de la livraison. Les réserves éventuelles sont portées sur tous les exemplaires du document de transport ou le bon de livraison .Pour les dommages, non apparents ,les réserves sont faites par lettre recommandée dans un délais maximum.
<b>Dédouanement import</b>	Il est toujours à la charge de l'acheteur.	Documents exigés par la douane.

**Source :** élaboré par nos soins à, partir des sources diverses.

## 2.5. La préparation de l'expédition de la marchandise

On distingue principalement deux catégories de contenant, à savoir le transport en unité de charge au moyen de palettes et conteneurs, ou le transport en conventionnelle (vrac, colis ou caisses).Le transport en unités de charge connaît une progression rapide. La manutention y est facilitée et l'on peut réaliser le transport de bout aisément, même en utilisant différents véhicules.<sup>44</sup>

Nous développerons ci-après les deux contenants que ce type de transport utilise, à savoir.

-Les palettes.

-Les conteneurs.

<sup>44</sup> LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édite PUBLIBOK, Paris, 2009, P66.

### 2.5.1. Les palettes

Une palette est constituée d'un plateau apte à supporter un lot de colis rassemblés en une seule unité de chargement protégée d'une housse, d'un filet ou d'un cerclage. Elle répond généralement à des dimensions normalisées.

Elle est soit fournie gratuitement, donc non récupérée par l'expéditeur, soit sa récupération est confiée à un intermédiaire tel que le transporteur.

Le développement de palettes a considérablement facilité le chargement, les stockages et la protection des marchandises contre le vol.

### 2.5.2. Les conteneurs

Un conteneur est un caisson métallique pouvant contenir des lots de marchandises à transporter par plusieurs moyens de transport, sans rupture de charge. Sa standardisation (Selon les normes ISO) et son interchangeabilité en font un moyen de transport extrêmement pratique, surtout lorsqu'il s'agit d'un transport multimodal, c'est-à-dire utilisant plusieurs modes de transport différents (route, mer, train).

## 2.6. Tarifications, contrats et documentation de transport à l'international

### 2.6.1. Le transport maritime

#### 2.6.1.1. Tarification

Il existe 3 modes d'expédition :<sup>45</sup>

- **Fret conventionnel** : Fret de base à l'unité payante (tonne ou m<sup>3</sup>) à l'avantage du navire, surcharge combustible (BAF) et sur charge monétaire (CAF), frais de sécurisation du fret, frais particuliers dus à l'encombrement ou aux spécificités de la marchandise.
- **Fret par conteneur complet** :-Tarification forfaitaire par conteneur incluant les frais d'emportage, de dépotage, les frais de mise à disposition –Frais d'embarquement CSC (Container Service Charges) et frais de débarquement (Terminal Handling Charge).
- **Fret par conteneur de groupage** :-Frais d'emportage par le transitaire du départ et de dépotage à l'arrivée –Tarification identique au conventionnel.

---

<sup>45</sup> G .LEGRAND ,H .MARTINI, le petit export ,3<sup>ème</sup> édition DUNOD,P12.

### 2.6.1.2. Le contrat et la documentation de transport maritime

Le connaissement maritime est le document qui prouve l'existence du contrat de transport et qui permet de disposer de la marchandise .C'est un document négociable .Il peut être :

- **A ordre** : transmissible par endossement (dans le cadre de crédit documentaire) ;
- **A personne dénommée** : ce qui est rend non négociable ;
- **On board** : il atteste le chargement effectif de la marchandise à la date de signataire ;
- **Reçu pour embarquement** : il atteste la prise en charge de la marchandise et non l'expédition définitive ;
- **Net de réserve** : il certifie la prise en charge de la marchandise en bon état apparent ;
- **Surchargé** : des réserves portées par la compagnie sur la quantité ou l'état des marchandises chargées atténuent la responsabilité du transporteur.

### 2.6.2. Le transport aérien

#### 2.6.2.1. Tarification

L'IATA et L'ATAF fixent des tarifs auxquels se substitue de fait un « prix de marché » variable en fonction des destinations et des quantités de marchandises expédiées .On distingue notamment quatre types de tarification :<sup>46</sup>

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

---

<sup>46</sup> G.LEGRAND, H.MARTINI Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, P45.

### 2.6.2.2. Le contrat et la documentation de transport aérien

Le contrat de transport aérien se négocie entre le transporteur et le chargeur celui-ci pouvant être le transitaire ou l'intervenant qui paye le coût du transport et il est matérialisé par la lettre de transport aérien (LTA). Le transporteur a les obligations suivantes :<sup>47</sup>

- Il est responsable de la marchandise à partir du moment de la prise en charge jusqu'au déchargement ;
- En cas de pertes financières dues à un retard, il est responsable des dommages, à moins que des réserves n'aient été émises. Le destinataire doit signaler les pertes par courrier recommandé dans les 21 jours suivant la réception ;
- En cas de dommages ou de perte de marchandise, il en est responsable. Le destinataire doit signaler les pertes ou les dommages par courrier recommandé dans les 14 jours suivant la réception.

Le document qui atteste à le contrat de transport aérien est la lettre de transport aérien (**LTA ou le connaissance aérien**), qui est émise par l'agent de la compagnie aérienne.

La LTA constitue à la fois la preuve de l'existence du contrat, la preuve de la prise en charge et le justificatif du contrat. C'est un document non négociable.

L'expédition est considérée effective une fois que la compagnie a rempli la lettre de transport en y indiquant la date d'expédition, le numéro de vol, l'aéroport de départ et l'aéroport d'arrivée.

La lettre de transport aérien doit comprendre trois exemplaires :

- Le premier est remis à l'expédition et sert d'accusé de réception ;
- Le deuxième est signé par le transporteur ;
- Le troisième est conservé par le transporteur qui l'émet.

---

<sup>47</sup> Naji JAMMAL, op-cité, P361.

### 2.6.3. Le transport routier

#### 2.6.3.1. La tarification

Le principe général est celui de la libre négociation des tarifs .Les transporteurs proposent des prix en fonction des zones de départ et d'arrivée, de la distance à parcourir, du poids de la marchandise et de son volume.

Le rapport poids-volume est 1tonne pour 3m<sup>3</sup>, ainsi le poids minimum à considérer ne peut être inférieur au produit du nombre de mètre-cube par 330kg.

Lorsque l'envoi occupe le véhicule sur une longueur déterminée, le poids taxable ne peut être inférieur au produit de cette longueur par 1790 kg (rapport poids/mètre linéaire).<sup>48</sup>

#### 2.6.3.2. Le contrat et la documentation de transport routier

Le contrat est une convention (accord des volontés )par laquelle un professionnel désigné par le vocable ancien de voiturier s'engage a transporter autrui ou la chose d'autrui moyennant un prix déterminé à l'avance et dans des conditions fixées par un texte réglementaire ou légal.<sup>49</sup>

**Document utilisé** est la lettre de voiture CMR (Convention relative au contrat de transport par route).

Elle atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves et l'expédition dès la signature par le transporteur.<sup>50</sup>

### 2.6.4. Le transport ferroviaire

#### 2.6.4.1. La tarification

La convention CIM ne prévoit pas de tarification .Chaque pays applique des tarifs et des prestations qui lui sont propres .L'étude des couts doit donc se faire sur mesure en testant éventuellement plusieurs itinéraires.<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup> G.LEGRAND, H. MARTINI Gestion des opérations import\_export, édition DUNOD, P52.

<sup>49</sup> François Peyrel, « le transport routier de marchandises », France, Gaétan morin éditeur, 1999, P91.

<sup>50</sup> Corinne Pasco, op-cité, P77.

<sup>51</sup> G.LEGRAND, op-cité, P14.

### 2.6.4.2. Le contrat et la documentation de transport ferroviaire

Le document utilisé est la **Lettre de Voiture Internationale (LVI)**. Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la « Convention Internationale concernant le transport de marchandises par chemin de fer »(CIM).

### 2.7. Le transport intermodal ou multimodal

On fait référence au transport intermodal lorsqu'on utilise deux ou plusieurs modes pour effectuer le mouvement d'une marchandise, soit Route/Rail, Air/Route, Route/Rail/Mer, etc .

Même si l'intermodal n'est pas un mode de transport en soi, la combinaison de différents modes de transport pour une même expédition peut créer certains conflits de réglementation, de propriété de marchandise et de documentation. Afin de corriger ces lacunes les autorités internationales ont dû développer de nouveaux accords et de nouvelles interprétations pour accommoder ces unions de modes de transport.

Le conteneur maritime est probablement l'outil qui a le plus contribué au développement de l'intermodalité, pouvant à la fois être transporté par route, par rail et/ou par mer. Aujourd'hui la grande majorité des produits manufacturés par mer le sont par conteneurs. L'importance est telle que certaines grandes sociétés maritimes ont acheté des réseaux ferroviaires afin de s'assurer un accès au mode intermodal. Sur terre également le Route /Rail « Piggyback » fait des progrès incroyables. Au départ, ce service était offert par des compagnies ferroviaires afin de reprendre un peu de terrain perdu auprès des camionneurs. Aujourd'hui, avec un service porte-à-porte rapide, de nouveaux équipements comparables aux conteneurs maritimes, un réseau bien établi et des économies plus que respectables le Route/Rail est en train de bouleverser complètement l'industrie du transport en Amérique du nord.

L'Aérien a également développé des systèmes intermodaux, tel les courriers intermodaux qui unissent aérien et route pour offrir des services ultra-rapides de porte-à-porte à travers le monde. L'intermodal fait maintenant partie intégrale du mode du transport et une Maison de commerce avertie doit reconnaître l'importance d'en connaître les rouages.

### **Section 03 : La phase finale de la logistique**

La logistique internationale repose essentiellement sur la gestion des flux de personne et de marchandise à l'échelle internationale .Pour le cas particulier de la vente à l'international ,les différents opérations auxquelles sont soumises les marchandises au cours de leur acheminement les exposent à de nombreux risques .Les dommages et les pertes peuvent être moindre ,mais aussi élevé et entraînent parfois des préjudices immenses sur le plan financier .Afin de se mettre à l'arbi d'un tel risque ,la solution est d'assurer ses marchandises.

Pour de nombreuses législations, il s'agit d'une obligation. La phase finale de la logistique à l'international comprend : L'assurance à l'international, l'assurance douanière et le paiement.

#### **3.1 : L'assurance à l'international :**

Les marchandises acheminé de part et d'autres des frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers (pertes, vols, casses, mouille ...) A ces derniers s'ajoutent bien sur les risques liés aux diverses opérations auxiliaires - manutentions – chargements –déchargements – entreposages intermédiaires.

Cette ladite assurance concerne toutes sortes de marchandise (matières premières, denrées agro-alimentaire, produits manufacturés, matériels d'équipement ainsi que des fournitures industriels) transportées par voie maritime, terrestre, aérienne et fluviale.

##### **3.1.1 :L'intérêt de l'assurance transport et ses différents acteurs :**

###### **3.1.1.1 :L'intérêt :**

L'assurance transport permet de couvrir en totalité ou en partie le dommage subi par la marchandise et compense les plafonds d'indemnités versées soit par le transitaire pour faute personnelle, soit par les transporteurs .Lorsque ceux-ci sont exonérés de toute responsabilité, l'assurance permet d'obtenir une indemnisation égale au préjudice subi.

###### **3.1.1.2: les différents acteurs de l'assurance :**

L'assurance à l'international se fait par intervention de plusieurs acteurs à savoir : l'assuré, le courtier d'assurance, le courtier d'assurance maritime, l'expert en sinistres et la compagnie d'assurance.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> Naji JAMMAL, op-cité, P393-394.

- **L'assuré :** l'assuré est la personne ou l'entreprise qui souscrit une police en vue d'assurer des marchandises contre des catégories de risques déterminés à l'avance. L'assuré peut être le vendeur ou l'acheteur (selon l'incoterm), ou encore le transitaire.
- **Le courtier d'assurance :** a pour fonction de rapprocher un client potentiel (futur assuré) d'assurance. L'assuré peut mandater un courtier pour rechercher la compagnie d'assurance la plus apte à répondre à ses besoins et pour négocier les conditions et le prime les plus avantageux pour lui. En principe, le courtier défend les intérêts de l'assuré, puisqu'il en est le mandataire.
- **Le courtier d'assurance maritime :** est un officier public, à peu comme un agent de change, doté de certains privilèges, dont celui de signer les contrats d'assurance pour le compte de l'assuré et de certifier le taux de la prime. Soulignons que l'agent d'assurance, travaille pour le compte d'une seule compagnie d'assurance. Il perçoit comme rémunération une commission proportionnelle aux primes qu'il permet à la compagnie d'encaisser.
- **L'expert de sinistres :** a pour rôle de constater, à destination ou en route, les pertes ou les avaries de marchandises. Il est généralement désigné par l'assureur dans la police d'assurance ou par le propriétaire du navire dans le cas d'une avarie commune, et il informe les parties concernées de son constat. Quand il est question de transport de marchandises par voie maritime, on parle de commissionnaire d'avarie (ou l'expert répartiteur). L'expert en sinistre et le commissionnaire d'avarie ont pour responsabilités de :
  - ✓ Constater les dommages ;
  - ✓ Déterminer la nature de l'avarie, son importance et sa cause ;
  - ✓ Préconiser les mesures conservatoires ;
  - ✓ Préserver les droits de recours des assureurs contre les tiers responsables ;
  - ✓ Prévenir les sinistres.
- **la compagnie d'assurance :** est née de l'augmentation des risques qui étaient, à l'origine supportés par les personnes physiques. Cette augmentation a suscité la création de mutuelles ou de compagnies privées de grande taille. Soulignons que les compagnies, si grandes soient-elles. Pratiquent couramment entre elles la réassurance, c'est-à-dire qu'elles partagent les risques couverts avec d'autres compagnies, souvent sans en informer l'assuré.

### 3.2: Les risques liés à l'activité d'exportations :

Lorsque une entreprise vend à l'étranger, elle court, comme tout fournisseur, le risque de ne pas être payée si elle accorde des délais de paiement. Celui qui achète court le risque de ne pas recevoir en temps convenu la marchandise ou de recevoir une marchandise qui n'est pas la bonne. Tous ces risques sont amplifiés lorsqu'il s'agit d'opération de commerce international.

En effet, en raison de l'éloignement, la durée des transactions est allongée et les rapports personnels entre les parties sont souvent moins étroits qu'entre des contractants d'un même pays.<sup>53</sup>

**Tableau N°03:** Identification des risques qui freinent le déroulement de l'activité d'exportation.

<b>Risque de crédit</b>	C'est le risque de ne pas être payé par l'importateur lorsque celui-ci ne peut honorer sa dette vis à vis de l'exportateur. Cette situation peut subvenir après la livraison.
<b>Risque de non transfert</b>	Le risque de non transfert peut être lié à des raisons techniques ou tenant à la situation de la monnaie. Dans ce cas, les règlements en faveur de l'étranger seront interrompus.
<b>Risque de change</b>	Des pertes en devise peuvent survenir lorsque la monnaie du marché d'origine s'apprécie par rapport aux monnaies des marchés cibles. Dans ce cas, les revenus générés par l'activité à l'étranger diminuent, ce qui peut affecter négativement la rentabilité de l'entreprise.
<b>Risque économique</b>	Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières ou des éléments du coût de fabrication (optique des

---

<sup>53</sup> Lehmann. R : commerce extérieur. Post finance. h « maîtrise des risques liés à l'exportation » 2013, P11-13.

	assureurs crédit) ; d'autre organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).
<b>Risque juridique</b>	Les risques juridiques sont liés à la possibilité que les Etats étranger modifient la réglementation relative aux produits et qu'ils faillent par conséquent à recouvrir à des adaptations coûteuses ou demandes de nouvelles autorisations.
<b>Les Risques liés à la distribution</b>	Lors de transport de marchandise un retard peut être du à des formalités douanières fastidieuses ou des documents incomplets. Les produits peuvent être endommagés ou perdus en cours de route. Des livraisons peuvent être erronées ou incomplètes. Tous ces cas de figure occasionnent des couts supplémentaires et nuisent à la réputation de l'entreprise exportatrice.
<b>Les risques liés au personnel</b>	Les pertes de collaborateurs qualifiés qui dans les activités internationales, font souvent preuve de moins de loyauté envers l'entreprise que sur le marché intérieure. De plus, il est souvent plus difficile de contrôle les collaborateurs sur des marchés lointains que dans le pays d'origine.
<b>Risque de catastrophes</b>	Une catastrophe naturelle peut désorganiser les exportations de l'entreprise et entrainer l'effondrement de la demande.

**Source :** Réaliser par nos soins a partir des données divers.

### 3.3 : Les opérations douanières :

Le service de la douane est l'un des acteurs omniprésents dans les transactions internationales. Il œuvre des mesures tarifaires contrôle le respect des normes techniques et sanitaires et élabore des statistiques du commerce extérieurs. En outre il assure un rôle d'information auprès des entreprises (formalité à accomplir, droits et taxes applicables à l'importation).

Toute marchandise placée dans le circuit international est soumise à des droits de douane, dès lors 03 éléments doivent être connus au départ :<sup>54</sup>

- **L'espace tarifaire** : c'est le libellé sous lequel figure la marchandise dans le tarif douanier commun (TDC) et auquel correspond un numéro de nom en colature.
- **L'origine** : L'origine des produits est une donnée essentielle de la stratégie douanière. Au vu de cette information qui est nécessaire au traie marchandise, l'importateur peut bénéficier des régimes tarifaires préférentiels résultants d'accords d'association ou de libre-échange.
- **La valeur en douane** : Sur toute déclaration en douane figure la valeur de la marchandise, de la valeur en douane est l'un des éléments clés pour l'application des mesures douanières.

Pour garantir le respect de toutes les obligations en matière de dédouanement, le déclarant doit respecter une procédure qui informe du régime douanier assigné aux marchandises. le déclarant doit fournir au service de la douane les documents suivants :

- Le facteur commercial contenant toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lieu contractuel entre acheteur et vendeur ;
- Les titres de transport tel que : connaissance maritime.
- Lettre de transport aérien et feuille de route ;
- La liste de colisage permettant la vérification des marchandises par le destinataire, le transporteur ou la douane ;
- D'autre documents peuvent se révéler nécessaires comme : licence d'importation ou d'exportation, certificats d'origine et certificat de circulation.

---

<sup>54</sup> TEULE-MARTIN, « la douane, instrument de la stratégie international », ECONOMICA, paris, 1995, p7.

### 3.4 : les moyennes de paiement :

Nous allons présenter les instruments et les techniques de paiement à l'international :

#### 3.4.1 : les instruments de paiement à l'international.

Le paiement est un acte prévu en contrat de vente de marchandise, le règlement en est de l'exécution matérielle. Tout contrat bien fait doit prévoir le mode de paiement, son lieu et sa date. Sachant que le paiement en billet de banque ou (en pièces) est prohibé dans les opérations de commerce.

On désigne par instrument de paiement le support matériel, ainsi les principaux instruments sont :

##### ➤ Les moyens de paiement à vue :

- Les espèces : c'est une modalité de paiement qui oblige la présence de l'acheteur et de vendeur, ce qui rend le paiement plus simple et plus sûr.
- Le chèque de voyage (traveler's chèque) : ce moyen de paiement est très proche du règlement en espèces mais plus sûr, car en cas de perte, le chèque de voyage non contresigné ne présente aucune valeur.

##### ➤ La lettre de change internationale :

« La lettre de change est un écrit par lequel le tireur (exportateur) donne l'ordre au tiré (importateur) de payer une certaine somme (le minimal) »<sup>55</sup>. Le bénéficiaire de ce paiement est dans la plupart des cas l'exportateur. Ce paiement peut être à vue ou à échéance.

Un certain nombre de mentions doivent apparaître sur la lettre de change internationale :

- La dénomination de « la lettre de change internationale » ;
- Le nom du tiré ;
- Le mandat de payer une somme d'argent déterminée ;
- La date d'échéance ;
- Le lieu de paiement ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;

---

<sup>55</sup> TALEB .H, TENKHI.W : « Procédures d'exportation et choix d'une solution de transport ; cas de CEVITAL », mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de master, options : finance et commerce international, Université A .Mira de Bejaia, 2013.

- Le non de bénéficiaire ;
- La signature du tireur ;

Ce mode de paiement n'est cependant pas très répandu, du fait qu'il ne supprime le risque d'impayé et de perte, et peut être long en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

Les avantages de la lettre de change :

- La lettre est émise à l'initiative de l'exportateur ;
- Elle détermine précisément la date de paiement ;
- Elle matérialise une créance qui peut être négociée, auprès d'une banque.

La lettre de change présente néanmoins quelques inconvénients :

- Elle ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;
- Son recouvrement peut être long, car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers.

➤ **Le billet d'ordre international :**

Le billet à ordre international par lequel le souscripteur (importateur) s'engage à payer une somme d'argent déterminée à l'ordre du bénéficiaire (l'exportateur). Ce paiement peut être à vue ou à terme.<sup>56</sup>

**Tableau N° 04 :** Avantages et inconvénients du billet à ordre.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- C'est une reconnaissance de dette et il matérialise la créance ;</li><li>- Il précise exactement les dates de paiement, il est mobilisable, et endossable.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Émis à l'initiative de l'acheteur ;</li><li>- Il est soumis aux risques : d'impayé et de change.</li></ul>

**Source :** BNP Paribas : « Moyens et sécurités de paiement, garanties et financements », 2007, P 08.

---

<sup>56</sup> BERNARD.A,BEGUIN. J-M : « l'essentiel des techniques bancaire », édition D'ORGANISATION ,Paris,2008,P61.

### ➤ **Le chèque :**

C'est un document par lequel le tireur (l'importateur) donne au tiré (la banque de l'importateur) de payer une certaine somme d'argent au bénéficiaire (l'exportateur).<sup>57</sup>

Le chèque est un moyen de paiement peu rapide, car émis par l'importateur. Il est envoyé à l'exportateur qui le remet à sa banque. Cette dernière le représente pour le règlement à la banque de l'importateur pour laquelle il a été tiré, ce qui en limite à l'international.<sup>58</sup>

**Tableau N° 05 :** Avantages et inconvénients de chèque.

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Facilité d'utilisation ;</li><li>- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;</li><li>- Constitue une épreuve de paiement et supprimé la nécessité d'une quittance ;</li><li>- Envoie d'un cheque est plus commandé et moins onéreux qu'un envoie de fonds</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Délais de recouvrement allongé ;</li><li>- Temps d'encaissement parfois très long ;</li><li>- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire ;</li><li>- Cout élevé pour les chèques de faible montant ;</li><li>- Risque de change si le cheque est établi en devises ;</li><li>- Recours juridique parfois long et difficile ;</li><li>- Risque de vol ou de perte.</li></ul>

**Source :** BNP Paribas : « Moyens et sécurités de paiement ,garanties et financement » ,2007,P08.

### ➤ **Le virement international SWIFT :**

Le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications), est l'instrument de paiement ou le débiteur (importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement, il rend l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition.

---

<sup>57</sup> MAYER.V, ROLIN.C : « technique du commerce international », édition Marie-Odile Morin, 2000, P90.

<sup>58</sup> GARSUAULT .P, PRIAMI. S : « les opérations bancaires à l'international », BANQUE éditeur, paris, 2001, P106.

## Chapitre II : la logistique liée au transport et au commerce international.

---

Dans le cas contraire, il ne constitue pas une garantie de paiement pour l'exportateur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquis SWIFT qui prouve la réalisation du transfert.<sup>59</sup>

Le virement bancaire international est l'instrument le plus utilisé, c'est le moyen de paiement le plus rapide et parmi ses avantages :

- Virement rapide et peu coûteuse ;
- Le système fonctionne en continu ;

En termes d'inconvénients, nous retiendrons que :

- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant toute expéditions ;
- L'initiative de l'ordre de virement incombe à l'importateur ;
- Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change.

### 3.4.2 : Les techniques de paiement :

Afin d'effectuer une transaction commerciale, les parties de contrat de vente doivent déterminer la technique appropriée au règlement de la transaction .On distingue deux types de technique de paiement :

#### ➤ L'encaissement simple :

C'est une technique de règlement utilisée entre partenaire entre tenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais . « Le concept encaissement simple vise un encaissement de document financiers non accompagnés de document commerciaux »<sup>60</sup> .Il est entendu par document financier et les instruments de paiements.

L'exportateur envoie à son client une facture de paiement accompagnée éventuellement d'une traite lorsqu'un délai de paiement a été consenti. Le client paie en adressant un cheque ou plus couramment, en donnant ordre à sa banque d'effectuer un virement.

---

<sup>59</sup> MAYER.V, ROLIN.C : « Technique du commerce international », édition NATHAN, France, 2000, P90.

<sup>60</sup> RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure N° 520, paris révisée 95.

### ➤ **L'encaissement documentaire :**

Les documents représentatifs de la marchandise contre paiement, sont transités par les banques .On peut citer les trois techniques de paiements :

- **La remise documentaire :**

La remise documentaire est soumise aux règles uniforme relatives aux encaissements dans leurs version révisée 1995.

Elle est un moyen de paiement émis en faveur de l'entreprise en contrepartie de la présentation des documents commerciaux pouvant justifier l'expédition de la marchandise.

Elle est une procédure de recouvrement dans laquelle la banque de fournisseur étranger mandat de transmettre les documents à une banque correspondante pour obtenir le paiement avec l'intervenant de donneur d'ordre, banque remettante, banque présentatrice et le bénéficiaire.<sup>61</sup>

- **La lettre de crédit stand-by :**

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant garantie de paiement conditionnel d'une opération commerciale, donné par la banque de l'importateur en faveur du fournisseur de payer si l'acheteur a fait défaut à ces obligations de paiements.

La lettre de crédit stand-by se définit comme une garantie bancaire, dans la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas de vocation d'être réalisé .Sa mis en jeu reflète le non respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à l'échéance.

- **Le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de document conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

---

<sup>61</sup> LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009.

### **Conclusion :**

Le transport est un élément essentiel à considérer dans toute démarche d'internationalisation et un intervenant essentiel de la chaîne logistique.

Le transport international de marchandises occupe une part de plus en plus importante dans les échanges entre les pays. Il contribue à l'accélération des relations commerciales. Il met

en œuvre un très grand nombre de participants qui interviennent, en temps réel, dans un système extrêmement complexe. Il fait appel à des techniques et technologies de plus en plus performantes.

Grace à l'assurance marchandises, il est possible d'assurer pratiquement toutes les marchandises transportées au niveau international. Cette formule d'assurance sert à protéger les intérêts des propriétaires des marchandises, par le remboursement des dommages et pertes survenus, par hasard ou par accident, et concernant la marchandise transportée.

# **Chapitre III :** **L'exportation de l'hulle cas de CEVITAL**

### **Introduction**

Dans ce chapitre, nous allons développer et montrer l'importance de la logistique par rapport à l'entreprise d'accueil, qui utilise cette fonction dans ces démarches d'exportations en prenant un cas d'une exportation toute en expliquant les étapes de la logistique à l'international.

Notre stage effectué en niveau de département logistique export complexe agroalimentaire CEVITAL Bejaia, d'une période d'un mois s'étalant du 5 Avril au 5 Mai, avait pour objectif l'analyse et l'évaluation des différentes étapes de la logistique à l'international. Nous avons choisi CEVITAL parce que c'est la première entreprise privé exportatrice en Algérie, notre thème est en parfaite adéquation avec cette grande entreprise qui utilise la logistique pour avoir une maîtrise parfaite des coûts, le temps et de tous les points clés pour être compétitif aussi bien au niveau national qu'international.

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

CEVITAL est une première entreprise algérienne à avoir investi dans des secteurs d'activités diversifiés, elle a traversé d'importantes étapes historiques pour atteindre sa taille et sa notoriété actuelle. CEVITAL est l'un des acteurs économique qui s'est le plus distingué en Algérie ses dernières années. Il a permis de faire passer l'Algérie du stade d'importateur à celui d'exportateur pour les huiles, margarines, le sucre et même pour les boissons fruitées « TCHINA ».

#### **1.1. Historique et évolution de CEVITAL<sup>62</sup>**

CEVITAL, c'est une société par action (SPA) dont les actionnaires principaux sont Mr Issad REBRAB, et Fils, elle l'un des fleurons de l'industrie agroalimentaire en Algérie qui est constituée de plusieurs unités de production équipées de la dernière technologie et poursuit son développement par divers projets en cours de réalisation. Son expansion et son développement durant les 5 dernières années, font d'elle un important pourvoyeur d'emplois et de richesses.

---

<sup>62</sup> Direction des ressources humaines.

### **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

CEVITAL agro-industrie est passé de 500 salariés en 1999 à 4300 salariés en 2010.

Elle a été créée en Mai 1998 avec un capital qui est fixé 68,760 milliards de DA, elle se situe dans le nouveau quai de port de Bejaia et s'étend sur une superficie de 76 156 M<sup>2</sup>.

**1998** : Création de CEVITAL SPA : Industrie agroalimentaires.

**1999** : Entrée en production de la raffinerie d'huiles de 570000 T/An et lancement de la première marque d'huile de table de haute qualité, 100% tournesol « FLEURIEL ».

**2000** : Création de NOLIS : Transport maritime.

**2001** : Entrée en production de la margarinerie de 180000 T/An et lancement de la première marque de margarine de table « FLEURIEL ».

**2002** : Lancement de la marque de margarine MATINA, mélange équilibré de beurre pur (50%) et de margarine végétale (50%) FLEURIAL.

**2003** : Entrée en production de raffinerie de sucre (650000 T/An de sucre blanc et 25000 T/An de sucre liquide). Lancement de la margarine de feuilletage « LA PARISIENE » pour les boulangeries pâtisseries.

**2004** : Lancement de SMEN EL MADINA.

**2006** : Création de CEVICO (Fabrication de bâtiment préfabriqué en béton).

**2007** : Lancement de l'eau minérale naturelle sous la marque CEVITAL LALLA KHEDIDJA.

**2008** : lancement de la boisson gazeuse sous la marque FRIZZ.

**2009** : Création de MFG Europe : Commercialisation de verre plat en Europe.

Création de COGETP : Engins de travaux publics VOLVO.

Création de CEVIAGRO : Agriculture.

**2010** : Lancement du jus TCHINA.

**2011** : Création de PCA – Création de Sierra CEVITAL.

## Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

**2013 :** Acquisition de l'entreprise de menuiserie pvc (OXO) et acquisition de l'entreprise d'électroménager (fagore brande).

**2014 :** Acquisition de l'entreprise italienne spécialisée en acier (Lucchini Piombino).

Depuis sa création à ce jour, le groupe CEVITAL a consolidé sa position de leader dans le domaine agroalimentaire et entend un poursuivre sa croissance en investissant encore dans ce secteur pour renforcer sa position.

### 1.2. La situation géographique

Le complexe CEVITAL se situe au niveau du nouveau quai du port de Béjaia, à 3 Km sud-ouest de la ville, à proximité de la RN 26 et RN 9 et s'étend sur une superficie de 45000 m<sup>2</sup>, cette place stratégique lui offre un grand avantage de proximité économique, car il se trouve proche du port et de l'aéroport, ainsi que la zone industrielle d'AKBOU.



**Source :** Direction système d'information.

### 1.3. Activités de CEVITAL

L'entreprise regorge les installations suivantes :

- Raffinerie Huile.
- Margarinerie.
- Silos portuaires.
- Raffinerie de sucre.

Ces installations permettent à l'entreprise CEVITAL de réaliser les activités suivantes :

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

- **Les huiles de tables** : elles sont connues sous les appellations suivantes :
- **FLEURIEL** : 100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E) ;
- **ELIO et FRIDOR** : se sont des huiles 100% végétales sans cholestérol, contiennent de vitamine E, elles sont issues essentiellement de la graine de tournesol, Soja et de Palme, conditionnées dans des bouteilles de diverses contenances allant de 1 à 5 litres.

Dans cette activité les performances de CEVITAL sont :

- Capacité de production : 570000 T/An.
  - Part de marché national : 70%.
  - Exportations vers le Maghreb et le moyen orient, avec des ambitions de le réalisé envers l'Europe.
- **Margarinerie et graisses végétales** :

CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamine A, B, E certaines margarines sont destinées à la consommation directe telle que MATINA, RANIA, le Beure TOURNANT et FLEURIAL. Alors que d'autres sont spécialement produit pour les besoins de pâtisserie moderne ou traditionnelle (MEDINA SMEN). La capacité de production de CEVITAL pour ce type est de 180000 T/An et la sa part du marché national est de 30%.

➤ **Sucre blanc** :

Il est du raffinage du sucre roux riche en saccharose. Le sucre raffiné et conditionné dans des sachets de 50 KG et aussi commercialisé dans des boites de 1 KG sachant que CEVITAL produit aussi du sucre liquide.

Les performances de CEVITAL dans ce type d'activité sont :

- Capacité de production : 650000 T/An avec extension à 1800 T/A n.
  - Part du marché : 85%.
  - Expositions : 350000T/An en 2009, et 900000 T/An en 2010.
- **Sucre liquide** :

Il est dédié pour des besoins de l'industrie agroalimentaire et plus précisément pour les producteurs des boissons gazeuses, et ses performances pour type de produit sont :

- Capacité de production : matières sèches de 219000 T/An.

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

- Exportations : 25000 T/An en prospection.
- **Silos portuaires :**

En disposant d'une capacité maximale de 182000 Tonnes et d'un terminal de déchargement portuaire de 2000 Tonnes par l'heure avec des ambitions d'extension dans le futur.

- **Boissons (eau minérale, jus de fruits) :**

L'eau minérale LALLA KHEDIDJA depuis des siècles prend son origine dans les monts enneigés à plus de 2300 mètres du DJURDJURA qu'il culmine. En s'infiltrant très lentement à travers la roche, elle se charge naturellement en minéraux essentiels à la vie, tout en restant d'une légèreté incomparable. L'eau LALLA KHEDIDJA pure et naturelle est directement captée à la source au cœur du massif montagneux du DJURDJURA.<sup>63</sup>

### **1.4. Les missions et objectifs <sup>64</sup>**

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

Les objectifs visés par CEVITAL peuvent se présenter comme suit

- L'extension de ses produits sur tout le territoire national.
- L'élargissement de sa gamme de produit.
- L'implantation de graines oléagineuses pour l'extraction directe des huiles brutes.
- L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché du travail.
- L'encouragement des agricultures par des aides financières pour la production locale de graines oléagineuses.

### **1.5. La structure hiérarchique du complexe et les différentes directions de groupe**

#### **1.5.1. La structure hiérarchique du complexe**

Pour présenter le complexe agroalimentaire d'une manière générale, le schéma ci-dessous relate la structure hiérarchique du complexe ainsi que les différentes divisions et les unités de production.

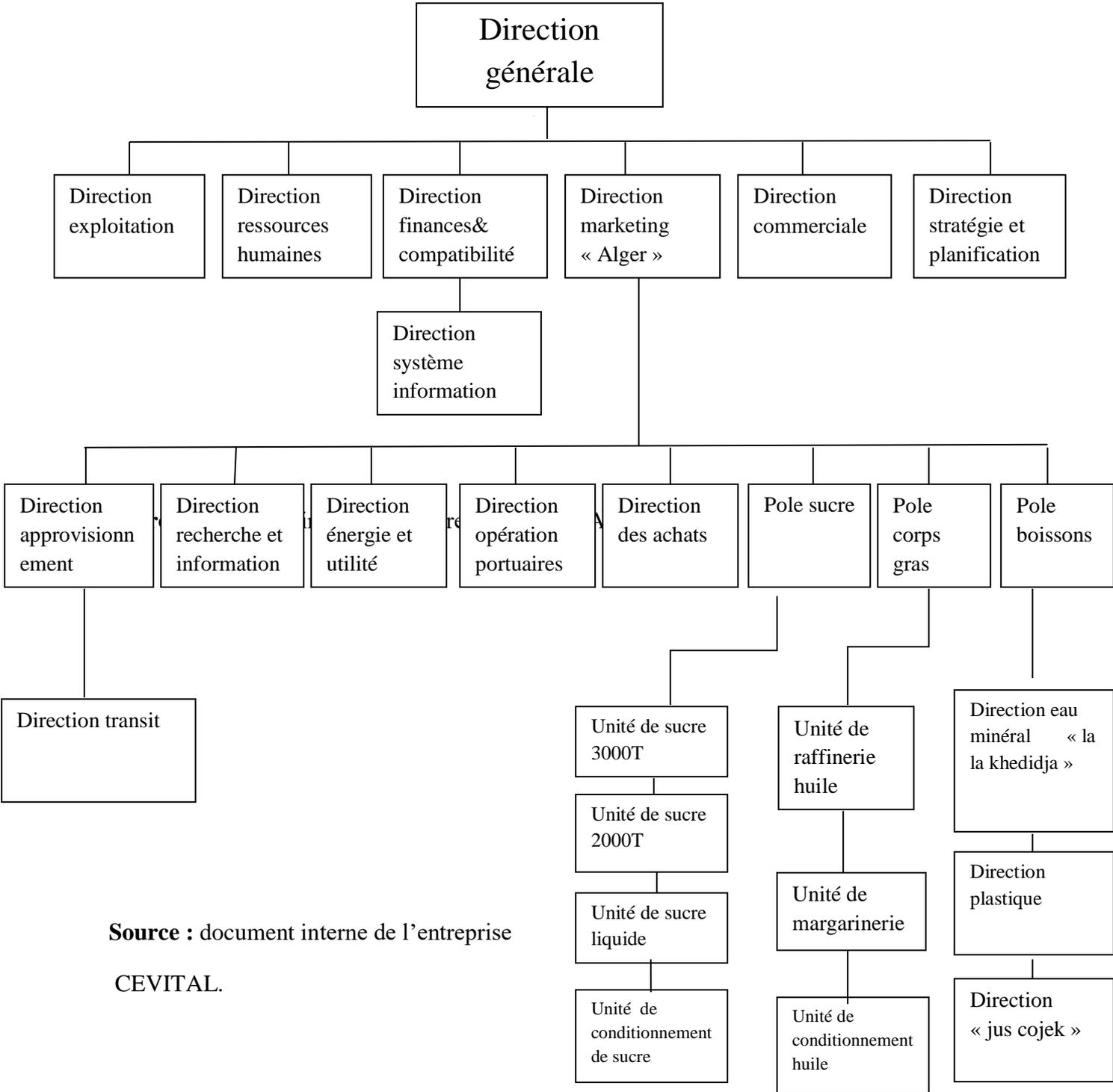
---

<sup>63</sup> Direction commerciale.

<sup>64</sup> [www.cevital-agro-industrie.com](http://www.cevital-agro-industrie.com).

**Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

**Figure N° 05 : Organigramme général de CEVITAL Agro-industrie.**



**Source :** document interne de l'entreprise CEVITAL.

### **1.5.2. Les différentes directions de groupe**

Mis à part les autres départements qui se localisent au niveau de CEVITAL SPA à Bejaia, le département Marketing est décentralisé et se concentre au niveau d'Alger mais qui gère toutes ses responsabilités comme pilote des marques et les gammes de produits et activités que génèrent la CEVITAL Agro-industrie.

Parmi ces départements qui gèrent l'activité de CEVITAL Agro-industrie que ce soit de l'intérieur de la direction à Bejaia ou d'Alger, on peut distinguer :

#### **❖ Une direction générale :**

C'est le sommet de l'organigramme duquel dépend chaque département de l'entreprise. Elle est composée d'un directeur général, deux directeurs adjoints et une assistance. Elle est aussi composée d'une direction d'hygiène et de sécurité chargée de veiller sur le bien humain et matériel du complexe ainsi que la maintenance du bord (nettoyage et propreté...).

La direction générale a pour mission de coordonner entre les différentes directions, motiver le personnel, contrôler et prendre les meilleures décisions.

#### **❖ La direction des finances et comptabilité :**

Ce dernier a pour missions :

- Préparer et mettre à jour les budgets.
- Tenir la comptabilité et préparer les états comparables et financiers selon les normes.
- Pratiquer le contrôle de gestion.
- Faire le Reporting période.

Cette activité se compose de trois services :

#### **➤ Service comptabilité générale : on y trouve :**

- La comptabilité client : enregistre les facteurs du client et s'occupe du règlement.

La comptabilité fournisseur : l'activité étant trop importante, elle se divise en deux.

- Comptabilité fournisseurs locaux.
- Comptabilité fournisseurs étrangers.
- La comptabilité trésorerie : se charge de la manipulation des espèces, comptabilité des achats qui ne nécessitent pas l'utilisation du chèque.

## Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

---

- **Service comptabilité analytique** : il est chargé de déterminer le cout de production, le cout de distribution et le prix de revient des produits.
- **Service comptabilité matière** : il s'occupe de la gestion des stocks de matières premières sur la base des bons de réception et les bons de sortie. Il est également chargé de gérer le patrimoine de l'entreprise, de comptabiliser les recettes et dépenses, de fournir aux responsables un outil d'information et de contrôle relatif au fonctionnement de l'entreprise et d'élaborer le bilan annuel ainsi que le tableau des comptes de résultats(TCR).<sup>65</sup>

### ❖ **La direction système d'information :**

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

Elle doit aussi veiller à la cohérence des moyens informatique et de communication mises à la disposition des utilisateurs, à leur mise à niveau, à leur maitrise technique et à leur disponibilité et opérationnalité permanente et en toute sécurité.

Elle définit, également dans le cadre des plans pluriannuels les évolutions nécessaires en fonction des objectifs de l'entreprise et des nouvelles technologies.<sup>66</sup>

### ❖ **La direction industrielle :**

Elle a pour mission :

- L'évolution industrielle des sites de production et définit, avec la direction générale, les objectifs et le budget de chaque site.
- Analyse les dysfonctionnements sur chaque site (équipement, organisation ...etc.) et recherche les solutions techniques ou humaines pour améliorer en permanence la productivité, la qualité des produits et des conditions de travail.

---

<sup>65</sup> Direction finance et comptabilité.

<sup>66</sup> Direction système d'information.

## Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

---

- Anticipe les besoins en matériel et supervise leur achat (étude technique, tarif, installation ...etc.).
- Tenir la responsabilité de la politique environnement et sécurité.
- Participe aux études de faisabilité des nouveaux produits.<sup>67</sup>

### ❖ La direction QHSE :

Elle est chargée de :

- La mise en place, le maintient et l'amélioration des différents systèmes de management et référentiels pour se conformer aux standards internationaux.
- Veiller au respect des exigences réglementaires produits, environnement et sécurité.
- Garantir la sécurité du personnel et la pérennité des installations de l'entreprise.
- Contrôler, assurer la qualité de tous les produits de CEVITAL et répondre aux exigences des clients.

### ❖ La direction énergie et utilités :

C'est la production et la distribution d'énergie pour les différentes unités de l'usine.

### ❖ La direction maintenance :

Sa mission est de :

- Mettre en place et intégrer de nouveaux équipements industriels et procédés.
- Planifier et assurer la maintenance pour l'ensemble des installations.
- Gérer et déployer avec directeur industriel et directeurs de pôles les projets d'investissements relatifs aux lignes de production, bâtiments et énergie.
- Rédiger les cahiers des charges en interne.
- Négocier avec les fournisseurs et les intervenants extérieurs.

Ainsi que les pôles relevant : Raffinerie de sucre, Silos portuaires, Raffinerie Huile, Margarinerie et aussi un pole qui est :

---

<sup>67</sup> Direction d'exploitation.

### ➤ Pole boissons :

Le pole boissons et plastique comprend trois unités industrielles situées en dehors du site de Bejaia :

- Unité LALLA KHEDIDJA domiciliée à la wilaya de TIZI OUZOU, elle a pour vocation principale la production d'eau minérale et de boissons carbonatées à partir de la célèbre source de LLK.
- Unité plastique, installée dans la même localité, assure la production des besoins en emballages pour les produits de margarine et des huiles et à terme des palettes, des étiquettes...etc.
- Unité COJEK, implantée dans la zone industrielle d'EL KSEUR, c'est une SPA filiale de CEVITAL qui a pour vocation la transformation de fruits et légumes frais en jus, nectars et conserves. Le groupe ambitionne d'être leader dans cette activité après la mise en œuvre d'un important plan de développement.<sup>68</sup>

### ❖ Direction ressources humaines :

- Elle définit et propose à la direction générale les principes de gestion des ressources humaines.
- Assure un support administratif de qualité à l'ensemble du personnel de CEVITAL.
- Pilote les activités du social.
- Assiste la direction générale ainsi que tous les managers sur tous les aspects de gestion ressources humaines, établit et maîtrise les procédures.
- Assure le recrutement.
- Chargé de la gestion des carrières, identifie les besoins en mobilité.
- Gestion de la performance et des rémunérations.
- Formation du personnel.
- Assiste la direction générale et les managers dans les actions disciplinaires.
- Participe avec la direction générale à l'élaboration de la politique de communication afin de développer l'adhésion du personnel aux objectifs fixés par l'organisation.<sup>69</sup>

---

<sup>68</sup> Pole de boisson.

<sup>69</sup> Direction des ressources humaines.

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

### **❖ La direction Supply chaine :**

Elle occupe une place importante du fait qu'elle est directement rattaché a la direction générale de CEVITAL, indispensable lorsque il s'agit de coordonner l'ensemble des acteurs de la supply chain, afin d'engendré un avantage compétitif pour l'entreprise en mettant la satisfaction des besoins des clients au cœur du système. Elle est composée de quatre service :

#### **➤ Service distribution :**

Il s'occupe du stockage des produits finis sur le territoire national de la tenue du stock dans les CLR ( Centre de Livraison Régional) et plateforme, son objectif est de faire parvenir une quantité suffisante de produit au bon moment et à l'endroit ou le client final existe.

#### **➤ Service contrôle prestation :**

Il s'occupe du contrôle des factures de prestations transports et la programmation du transport interne.

#### **➤ Service planification :**

Il s'occupe de la planification des programmes du transport marchandise (vente et transport).

#### **➤ Service transit :**

Il joue un rôle au niveau des importations et des exportations puisqu'il garantit l'acheminement des produits jusqu'à l'acheteur.

### **❖ La direction des ventes et commerciale :**

La direction commerciale représente un service important qui participe à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique commerciale de CEVITAL. Elle a en charge de commercialiser toutes les gammes des produits et le développement du fichier clients de l'entreprise, elle se compose de :<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup> Direction commerciale.

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

### **➤ Service administration des ventes :**

Il s'occupe des ventes au niveau national. Il est composé d'un chef de service, d'un chargé de recouvrement des créances, d'un facturier, de plusieurs agents commerciaux, d'un caissier et d'un chauffeur.

### **➤ Service national des ventes :**

Ce service s'occupe de l'élaboration de la politique de distribution, de l'élaboration des stratégies face aux concurrents et de la gestion des campagnes de promotion.

### **➤ Service export :**

Ce service s'occupe des ventes à l'export, de la prospection de nouveaux marchés étrangers. L'entreprise exporte vers la Tunisie, vers certains pays du Moyen-Orient (tel que la Syrie, Dubaï...) ainsi que vers les pays Européens (notamment les pays bas). Les produits exportés sont essentiellement les huiles.

### **❖ La direction achat et approvisionnement :**

Sa mission est d'assurer l'approvisionnement en matières premières.

Elle met en place les mécanismes permettant de satisfaire les besoins en matières et services dans les meilleurs délais, avec la meilleure qualité et au moindre coût afin de permettre la réalisation des objectifs de production et de vente.<sup>71</sup>

### **❖ La direction logistique :**

Expédie les produits finis (sucre, huile, margarine, eau minérale...), qui consistent à charger les camions à livrer aux clients sur sites et des dépôts logistiques. Elle assure et gère le transport de tous les produits finis, que se soit en moyens propre (camions de CEVITAL), affrétés au moyens de transport des clients.

Le service transport assure aussi l'alimentation des différentes unités de production en quelques matières premières. Elle gère les stocks de produits finis dans les différents dépôts locaux (Bejaia et environs) et régionaux (Alger, Oran, Sétif...).

---

<sup>71</sup> Direction approvisionnement.

### ❖ Direction marketing :

Créée en Octobre 2006, pour atteindre les objectifs de l'entreprise, le marketing CEVITAL pilote les marques et les gammes des produits. Son principal levier est la connaissance des consommateurs, leurs besoins, leurs usages ainsi que la veille sur les marchés internationaux et sur la concurrence.

L'équipe marketing produit des recommandations d'innovation, de rénovation, d'animation public-promotionnelle sur les marques et métiers CEVITAL. Ces recommandations validées sont mises en œuvre par des groupes de projets pluridisciplinaires (développement, industriel, approvisionnement, commercial, finances) coordonnés par le marketing jusqu'au lancement proprement dit et à son évaluation.<sup>72</sup>

### Section 02 : Présentation du guide d'entretien et analyse des résultats

Cette section port sur la présentation du guide d'entretien effectué au sein de l'entreprise CEVITAL durant la période de notre stage. Il est suivi d'une analyse des résultats obtenus.

#### 2.1. Définition de l'entretien

L'entretien est une « méthode de recueil d'information qui consiste en des entretiens oraux, individuels ou de groupes, avec plusieurs personnes sélectionnées soigneusement, afin d'obtenir des informations sur des faits ou des représentations, dont on analyse le degré de pertinence, de validité et de fiabilité déterminé ». <sup>73</sup>

#### 2.2. Les objectifs de l'entretien

- Obtenir des informations, des perceptions, sentiments, attitudes ou opinions de la part de l'interlocuteur.
- Comprendre ce que les interlocuteurs pensent ou peuvent penser sur le sujet.
- Approfondir des points importants.
- Amener les personnes enquêtées à s'exprimer sur un sujet précise.
- permettre de recueillir des nombreuses informations nuancées.
- Permettre de faire préciser à la personne enquêtée ce qu'elle veut dire.

---

<sup>72</sup> Direction des ressources humaines.

<sup>73</sup> <http://slideplayer.fr/slide/9695237/consulté> le 20 mai 2019.

### 2.3. Les types d'entretien

Il existe trois types d'entretien. En générale, c'est la thématique de recherche qui détermine le type d'entretien que le chercheur peut utiliser.<sup>74</sup>

- **L'entretien non-directif** : dans ce type d'entretien, l'enquêté annonce le thème de l'entretien sans poser de question directes. Il donne à l'enquêté la liberté d'organiser son discours comme il le souhaite. Le rôle de l'enquêteur dans ce cas n'est pas d'encourager l'informateur à parler .Au contraire, il doit adopter une position neutre. Et il doit apparaitre comme une personne capable d'écouter et d'accepter les propos des informateurs .L'enquêteur peut intervenir mais uniquement pour manifester son accord à travers des termes comme (oui, je vois, je suis d'accord, ensuite).

L'avantage de ce type d'entretien est qu'il est accessible a plusieurs personne car il ne nécessite pas de compétences particulières. cependant, il a d'inconvénient de ne pas d'délimiter le sujet précis sur lequel l'informateur va parler .De ce fait, l'informateur aborde le thème de l'enquête de façon générale (Blanchet et Gotman, 2010).

- **L'entretien directif** : ce type d'entretien se rapproche de la méthode du questionnaire. En effet, avant d'aller sur le terrain, le chercheur établit une série de questions précises qu'il va poser aux interviewés. Dans un souci de comparer scientifiquement les données, le chercheur va poser les mêmes questions à tous les interviewés. Certes, ce type d'entretien est sécurisant pour le chercheur manœuvre à l'enquêté. A cause des limites que lui pose l'enquêteur, l'enquête n'aura pas une grande liberté pour s'exprimer (Blanchet et Gotman, 2010).
- **L'entretien semi-directif** : ce troisième type d'entretien se situe entre l'entretien directif et non directif. Il se caractérise par le fait qu'il laisse à l'interviewé un espace assez large pour donner son point de vue. L'enquêteur pose des questions et laisse l'enquêté répondre en toute liberté. Le rôle de l'enquêteur dans ce type d'entretien est d'encourager l'informateur à parler et donner d'avantage d'information sur la thématique de sa recherche. Les questions posées dans ce type d'entretien sont relativement ouverte. L'enquêteur doit les recentrer afin de ne pas parler de vue de l'objectif qu'il s'est fixé (Blanchet et Gotman, 2010).

### 2.4. L'analyse des résultats :

**Question 01** : Dans quel secteur d'activité spécialisé l'entreprise ?

Le secteur d'activité se spécialise l'entreprise est :

- ✓ L'industrie agroalimentaire.

**Question 02** : Quelle sont les déférents services et directions qui s'occupe de réaliser une opération d'exportation ?

---

<sup>74</sup> <http://arlap.hypotheses.org/8170consulté> le 20 mai 2019.

### **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

Les différents services et directions qui s'occupent de réaliser une opération d'exportation sont :

- ✓ Service transit ;
- ✓ Service export ;
- ✓ Service commodité(Alger).

**Question 03 :** Quel sont les moyens les plus utilisés dans l'exportation chez CEVITAL ?

Les moyens les plus utilisés chez CEVITAL sont :

- ✓ Les camions ;
- ✓ Les navires.

**Question 04 :** Quels sont les solutions de transport utilisée dans les opérations d'exportation ?

Les solutions de transport utilisé dans les opérations d'exportation sont :

- ✓ Routier ;
- ✓ Maritime.

**Question 05 :** Quels sont les différents incoterms utilisés par l'entreprise ?

Les différents incoterms utilisés par l'entreprise sont :

- ✓ EXW ;
- ✓ FOB.

**Question 06 :** Quels sont les modes de paiement utilisés lors d'une opération d'exportation ?

Les modes de paiement utilisés lors d'une opération d'exportation sont :

- ✓ Le crédit documentaire ;
- ✓ La lettre de crédit.

**Question 07 :** Quels sont les régions où vous exporter ?

Les régions où l'entreprise exporter sont :

- ✓ La Tunisie ;
- ✓ Afrique de nord.

**Question 08 :** Est- ce que vous-êtes confronté à des ruptures de stock ?

- ✓ Oui, CEVITAL confronte à des ruptures de stock, lorsque ya une fermeture de route, ou bien une panne technique.

**Question 09 :** Quels sont les clients de CEVITAL ?

Les clients de CEVITAL sont :

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

- ✓ Les grossistes ;
- ✓ Dépositaire.

**Question 10 :** Quel est le rôle de la logistique dans l'opération d'exportation ?

Le rôle de la logistique dans l'opération d'exportation est :

- ✓ Gérer les flux des biens et de marchandise tout au long de la chaîne de la valeur d'une entreprise ;
- ✓ Gérer et contrôler l'ensemble des activités relevant de la fonction logistique ;
- ✓ Élaborer les procédures de gestion et normes de travail.

**Question 11 :** Quel est la certification de votre produit ?

La certification de produit est :

- ✓ ISO 9001 ;
- ✓ ISO 2200.

**Question 12 :** Quels sont les obstacles rencontrés dans les opérations d'exportation ?

Les obstacles rencontrés dans les opérations d'exportation sont :

- ✓ Retard de chargement et de déchargement ;
- ✓ Fermeture de route ;
- ✓ Les problèmes législatifs.

### **2.5. La synthèse des résultats de l'entreprise:**

Notre analyse est faite à l'aide d'un guide d'entretien afin de déterminer le rôle de la logistique dans les opérations d'exportation de CEVITAL. Cette entreprise donne une grande importance pour le client en premier lieu et au facteur matériel humain en deuxième lieu.

Selon les résultats obtenus de l'entretien, la logistique joue un rôle important dans les opérations d'exportation de CEVITAL parce que il permet d'assurer au moindre coût » » la coordination de l'offre et de la demande.

### **Section 03: Le processus logistique à l'exportation de l'huile.**

#### **3.1. L'intermédiaire de CEVITAL lors de son opération d'exportation**

L'intermédiaire de l'entreprise CEVITAL se fait par l'intervention des traders, ce qui a conduit CEVITAL à créer une entreprise de service (négociation), leur siège est située au niveau de Genève en suisse appelé « ANTEI International SA».

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

Les traders font un travail, en suivant la bourse quotidiennement marketing, et de faire des expéditions de prospection afin de savoir l'offre dans chaque pays.

CEVITAL préfère d'exporter ces produits a des traders qui commande de grandes quantités, pour éviter le risque de non paiement a cause de manque d'information sur les clients finaux et pour gagner les portefeuilles de ces derniers.

Parmi les traders les plus connus dans le monde, on trouve : GAZGELL, LOUZS DREFUS, AGRICOMEX et CZARNIKOW.

### **3.2. Les étapes d'une opération d'exportation de CEVITAL**

#### **3.2.1. La négociation de contrat de vente**

C'est la première étape de la prise de contrat entre les représentants de CEVITAL au niveau de l'entreprise « ANTEI International SA » avec les clients finaux (les industries) afin de négocier le contrat de vente et définir les cluses du client.

Le contrat de vente et transmis à la commodité à Alger afin de communiquer les instructions à l'unité de production au niveau des différents directions situées a Bejaia, afin de délivrer les produits , et la facteur commerciale.

#### **3.2.2. L'étape de la notice d'expédition**

L'instruction se fait entre l'exportateur CEVITAL et le client ANTEI International, dans un délai déterminé, la notice d'expédition est une partie partielle de contrat. (Annexe N<sup>0</sup>01).

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 huile ;
- Service magasinage produit finis ;
- Service transport ;

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

Cette notice d'expédition porte le numéro S19048/1 du 24-03-2019 qui est 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** : Nom, Antei International SA ; l'adresse, Rue prévost-Martin 5, 1205 Geneva, Switzerland.
- La qualité de produit : La commande passée par le client est l'huile de Elio 5,0L(SOYBEAN OIL) avec des spécification : CEVITAL Standard spécifications.
- La quantité et le type de conditionnement : Notre client passé une commande de 3200 bouteilles de l'huile dans des cartons, et chargé dans des conteneurs qui est composé 800 cartons et chaque cartons composé de 4 bouteilles.
- Les conteneurs et l'armateur : Le nombre de conteneurs (20 pieds) utilisé est de 1 TCs, la compagnie maritime choisie est MERSK.
- L'incoterm utilisé : La vente va se faire en CFR CEVITAL va s'acquitter les droits de douanes a l'export et le client ANTEI International SA va s'acquitter les droits de douanes a l'import.
- Types de document demandés par le client : bill of lading ou le connaissement maritime (Annexe N° 09), certificat d'origine (Annexe N°08) Packing List (Annexe N°02), certificat d'analyse, certificat de santé ...

### **3.2.3. L'étape de la facture commerciale (commercial invoice)**

C'est une confirmation d'une commande d'exportation. Avec cette facture, l'exportateur fait une déclaration au niveau des douanes algériennes, afin d'avoir l'autorisation d'expédition.

Dans notre cas nous avons établi une facture commercial au nom de l'importateur ANTEI International SA qui a commandé 3200 bouteilles raffiné en décembre 2018, dans cette facture se trouvent le numéro de la facture, les informations sur le transport, description de la commande, le montant en dollar (Annexe N°03)

### **3.2.4. La mise à disposition des conteneurs vides**

Dès l'arrivée de la notice d'expédition, le service export sollicite les compagnies maritimes, et conclut le contrat d'affrètement afin de mettre en leur disposition des conteneurs vides.

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

Grace au site de Booking, le chef du service Back-offices fait une réservation sur ce site pour donner le numéro, le volume, le prix, le nombre, la destination et le transit time des conteneurs, à la compagnie maritime, et la durée de l'expédition ensuite, un bon de mise à disposition des conteneurs vides lors sera visé afin de procéder au rapprochement des conteneurs choisis vers la plateforme, ensuite classer par ordre pour une bonne organisation (Annexe N°04).

Le critère de choix de lignes maritimes se fait par l'exportateur a base des condition suivantes :

- **La franchise :** c'est la durée de location d'un conteneur. Certains lignes maritimes ont des durées limités telles que MSC (entreprise italo-suisse) et MCA-CGM (entreprise française) de 30 jours dans le cas d'un retards de plus de 3mois, l'entreprise sera soumise a des pénalités. La seule compagnie maritime qui a une durée illimitée est celle de MAERSK.
- **Le temps de transport :** CEVITAL choisit le fret de transport le moins couteux.
- **La franchise à destination :** c'est la durée durant laquelle le conteneur reste chez le client.
- **Le transit-time :** c'est la durée de voyage maritime du port de chargement jusqu'au port de déchargement.

Exemple : MAERSK propose une durée de 12 jours et CMA-CGM propose une durée de 14 jours. L'entreprise choisie la durée la plus courte.

Toutes ses conditions se font par la datte d'embarquement et la disponibilité des équipements.

### **3.2.5. La préparation des conteneurs**

Une fois les conteneurs réservés, un agent de surveillance ou un agent contrôleurs passe pour contrôler tous les conteneurs et les nettoyer, ensuite les habiller en papier Kraft pour éviter toute sa salissure des cartons de l'huile et les protéger contre l'humidité.

### **3.2.6. L'empotage et scellement par la douane algérienne**

Avant d'empoter un conteneur vide, il faut qu'il soit contrôlé par la société de surveillance et un agent de douane algérien, afin de les empoter. La douane procède au scellement des

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

conteneurs et chaque scellé a un numéro équivalant au numéro des conteneurs, puis un autre scellé est mis par la société de surveillance MAERSK. Une fois scellé, personne n'aura le droit de l'ouvrir sauf en cas de problème et cela se fera par une demande auprès des douanes. (Annexe N°07).

Le sceller se fait en trois étapes :

- Le scellé des douanes ;
- Le scellé de la ligne maritime ;
- Le scellé de la société de surveillance.

### **3.2.7. L'étape de mise à quai**

Le bon de mise à quai se fait par l'autorisation des douanes algériennes. Ce document contient le nom de l'expéditeur et de la ligne maritime et le pays de destination, ce document contient une liste jointe du numéro de série des conteneurs.

Cette déclaration signée par le chargeur, et doit être remise à la société avant tout dépôt de marchandise à quai. (Annexe N°06).

### **3.2.8. L'étape d'embarquement de la marchandise**

Une autorisation d'embarquement doit être préalablement demandée à l'armateur et transmise à la BMT et le commandant de bord (48 heures avant la date d'arrivée du navire), c'est ce document qui va permettre d'entamer l'opération d'embarquement des TCs à bords du navire. (Annexe N°10).

### **3.2.9. Le paiement**

CEVITAL utilise dans ses transactions financières internationales une des techniques déjà traité dans le chapitre précédent qui est le Credoc ou la lettre de crédit irrévocable et confirmer.

Ses choix permet d'éviter le risque de non-paiement et assure le paiement rapide. Après réception de la marchandise par les clients, la banque de l'importateur crédite le compte de CEVITAL (sur ordre de son client) et la banque de l'exportateur émet une attestation de rapatriement en faveur de CEVITAL, prouvant le paiement des facteurs correspondants à la marchandise livrée.

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

Une fois terminé, la déclaration sera jointe au dossier douane et sera déposé au service recevabilité afin de lui affecter un circuit et la Cotter pour un inspecteur vérificateur choisi par le système pour liquidation.

Cas CEVITAL OEA : comme la SPA CEVITAL est une entreprise d'investissement et de production, la douane lui a accordé un statut d'Opérateur Économique Agrée « O.E .A » avec un circuit vert pour toutes ses opérations de dédouanement qui veut dire enlèvement des marchandises sans contrôle immédiat afin de lui faciliter les tâches et lui éviter tout éventuel au retard et l'enlèvement sera autorisé systématiquement suivi d'un contrôle posteriori qui sera effectué par les services des douanes territorialement compétents SCAP .

### **3.2.10. Rapatriement des fonds**

La direction commerciale rassemble tout les documents et les envoies avec l'agent relex à la direction des finances comptabilité au même temps le crédoc relative aux virements effectuer par le client. La DFC confirme le Transfer de fond pour le service transit, ainsi que pour la direction commercial (Annexe N<sup>0</sup> 06).

### **3.2.11. Impression de bon à enlever**

Après dépôt de la déclaration, le déclarant procède immédiatement à l'impression du bon à enlever qui présente une autorisation officielle d'enlèvement (embarquement) des marchandises sous douanes (Annexe N<sup>0</sup>07).

## **3.3. Les documents exigés par l'importateur**

L'importateur ouvre un accreditif à la banque émettrice de son choix dans le pays de destinataire ; l'accreditif mentionne en détail les documents requis par les autorités douanières et par autres agences. Il s'agit de :

### **3.3.1. La facture commerciale**

La facture commerciale est établie par le service TRADE à Alger pour entamer l'exécution du contrat, elle devra obligatoirement domiciliée auprès de la banque de CEVITAL. Dans cette facture, on trouve le numéro d'expédition, la date d'embarquement, la compagnie maritime et l'adresse de livraison. Elle contient aussi la description de la marchandise, le type de paiement ainsi que le prix unitaire, l'incoterm, la quantité, etc.

## Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

### 3.3.2. La déclaration d'exportation

Elle consiste à définir les différents éléments de cette opération comme l'importateur, l'exportateur, la marchandise et le prix, l'incoterm,... Elle se matérialise par un document appelé D11.

### 3.3.3. Certificat d'origine

C'est un document officielle remis a l'entreprise exportatrice par la chambre de commerce algérienne appelé Certificat de préférence et de reconnaître que le produit est d'origine algérien, pour que l'huile soit reconnu comme un produit d'origine algérienne. Ce certificat est accompagné par un deuxième document officiel qui est la déclaration sur l'honneur qui certifie le taux d'intégration et elle permet aux États d'appliquer ces préférences tarifaires. (Annexe N°08).

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

Le connaissement est le document de transport maritime le plus utilisé et lie entre la ligne maritime MAERSK et l'exportateur. Il est réalisé par le chef de service back-office. Ce document permet au commandant de bord de justifier la marchandise qu'il transporte sur son navire auprès des douanes du pays de l'importateur. (Annexe N°09).

## 3.4. Le déroulement du processus d'exportation

Le tableau suivant contient un résumé sur les étapes de l'opération d'exportation de l'entreprise.

**Tableau N° 06 :** Les étapes d'une opération d'exportation.

Les étapes d'une opération d'exportation	Directions et structures concernées	Taches et opération
Prospection, négociations et conclusion du contrat de vente	ANTEI international SA	-Prospecter de nouveaux clients potentiel ; -Calcule de cotation ; -Établissement de la facture pro-forma avec une date de validité de dix (10) jours ; -Négociation et conclusion de contrat de vente.

### Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

Réception de contrat et envoi de la notice	Service commodités d'Alger	-Diffuser les prévisions d'export ; -Envoie de la notice d'expédition ; -Définition des priorités par rapport aux commandes et aux clients.
Ouverture de L/C par le client	La direction des finances et comptabilité	-Transmission de L/C à la direction commerciale ; -Domiciliation de la facture définitive transmise par la direction commerciale.
	La direction commerciale	-Vérification et confirmation des conditions mentionnées sur la lettre de crédit ou contrat de vente ; -Vérification de la liste des documents exigés par le client ; -S'assurer que les termes sont respecter ; -Établissement du facture définitive et la remettre à la DFC pour domiciliation.
	La direction logistique export transit	-Établissement d'un programme prévisionnel selon les notices et sortie des navires ; -Demande de réservation des camions et des conteneurs vides.

### Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

Préparation de la production	La direction marketing	-Établissement des marques relatives aux étiquettes exigés par le client et les soumettre à la direction concerné pour l'impression.
	Raffinerie de l'huile	-Commande des emballages et étiquettes, en considérant les spécifications exigées par le client ; -Lancement de la production ; -Respecter les délais engagés.
Suivi qualité	Raffinerie de l'huile	-Contrôle de la conformité des normes physico-chimiques relatives aux fiches techniques ; -Établissement des certificats demandés par le client, à savoir : certificat d'analyse, de santé, de qualité et d'emballage.
Préparation de l'expédition	Direction logistique	-Organisation et supervision ; -Respecter les délais.
	Direction logistique Service transit	-Mise à disposition des TCS demandés par la direction commerciale ; -Assurer le suivi des opérations transit auprès des institutions douanières et maritimes ; -Remettre l'ensemble des documents transit à la direction commerciale à

### Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

		savoir: la déclaration d'exportation, le pli cartable, deux copies du B/L ou CMR.
	Direction commerciale	-Remise des documents si dessous au service transit : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facture domiciliée ;</li> <li>• Copie de certificat d'origine ;</li> </ul> -Préparation des documents demandés par l'acheteur, à savoir : <ul style="list-style-type: none"> <li>• La facture commerciale ;</li> <li>• Le B/L (original et copie) ou la CMR ;</li> <li>• La liste de colisage ;</li> <li>• Certificat d'origine ;</li> <li>• La liste d'acheminement et de transbordement de la cargaison.</li> </ul>
Rapatriement des fonds	Département export	-Remise des documents a la direction des finances et comptabilités conformément a la L/C.
	Direction des finances et comptabilités	-Confirmation du transfert des fonds ; -Transmission de l'attestation de rapatriement au département export Bejaia à la direction transit.

Source : document interne de CEVITAL.

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

### **Section 04 : Impact de l'organisation logistique de CEVITAL sur ses exportations.**

Nous allons suivre conjointement le développement de la logistique dans la démarche d'exportation de l'huile et nous ferons un petit comparatif entre les exportations de 2016, 2017 et 2018, l'objet étant de comprendre dans quelle mesure cette nouvelle structure a contribué à l'accroissement de l'activité export.

#### **4.1 : l'évolution de la structure export au sein de l'entreprise CEVITAL.**

CEVITAL a commencé son activité d'exportation avec des essais dès l'année 2002, pour l'huile, la direction commerciale de Bejaia s'est occupé de la partie vente et suivie des clients, et le service transit s'est chargé de la partie logistique c'est-à-dire du dédouanement et du suivi de l'exécution de l'opération jusqu'à l'expédition de la cargaison.

C'est donc en Janvier de la même année, que la société a décidé de mettre en place une structure export minimal à la charge d'un responsable export intégré dans la direction commerciale. Différents tâches incombaient au nouveau responsable export à savoir : la négociation des contrats de vente sous instruction du directeur et commerciale la couverture contre le risque de change, la coordination des activités avec les autres services, notamment la direction production, logistique, transit, comptabilité et finance. A ce moment-là, la société exporte principalement l'huile et était destinée en général aux pays de golfe. Le sucre n'était alors qu'en période d'essais.

Le succès durable à l'export exige l'esprit exportateur et une organisation adaptée aux objectifs et possibilités de l'entreprise, et l'absence d'une organisation export spécifique constituait une entrave au développement de son activité à l'export ; pour y faire face, CEVITAL a réorganisé sa structure pour suivre l'évolution de ses exportation d'une part et pour les booster d'avantage ; elle a d'abord mise en œuvre les moyens de valoriser ses produits en certifiant le sucre, puis l'huile pour répondre aux normes de qualité internationales ISO 22000.

Enfin, 2009 CEVITAL a créé une filiale «**SKOR international** » situé en suisse, et qui a pour but la prospection des clients à l'international et la négociation des contrats.

##### **4.1.1. La fonction commerciale :**

Elle est assurée par trois intervenants : SKOR international et le département TRADE situé en suisse, et le département commercial à Alger.

## Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

---

- SKOR international : situé en suisse, crée en 2013 ce département veille à chercher et à trouver des clients potentiels dans le but de réaliser des contrats à long terme, elle n'est spécialisée dans la négociation mais en marketing et cumulation d'un nombre important de client.
- Département TRADE : situé en suisse, ce département est spécialisé dans la veille en suivant les cours de bourse quotidiennement et dans la négociation des contrats annuels en fonction des quantités de sucre à exporter chaque année.
- Département commerciale : situé à Alger sa fonction est de partager la quantité annuelle à livrer en quotas mensuel ou trimestrielle par des notices livrées au département export à Bejaia.

### 4.1.2. La fonction logistique :

Cette fonction est assurée par le département « logistique export » qui est le résultat de l'évolution de la direction logistique.

## 4.2. La comparaison entre les volumes (TCS) de l'huile exportée en 2016, 2017 et 2018 :

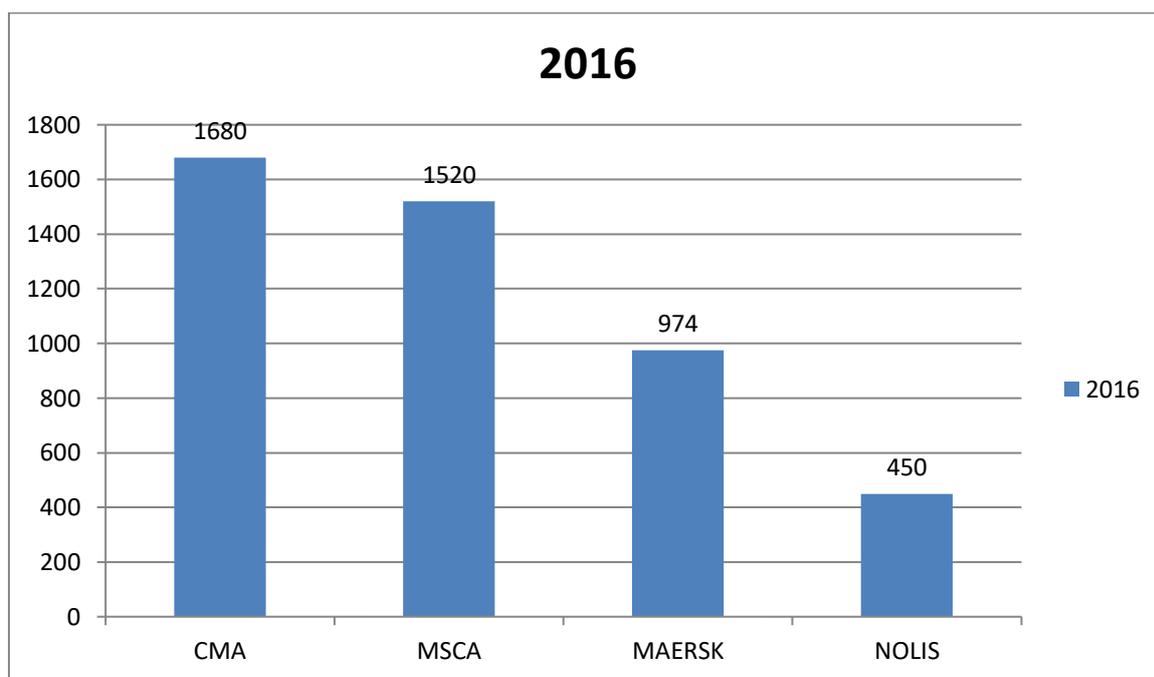
### 4.2.1. Les exportations en 2016 :

**Tableau N° 07** : Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2016.

Armateur	TCS
CMA	1680
MSCA	1520
MAERSK	974
NOLIS	450

**Source** : Document interne de l'entreprise.

**Figure N° 06 :** Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2016.



**Source :** Réalisé à partir des données de tableau N° 07.

D'après le tableau précédent nous constatons que CEVITAL travaille avec plusieurs compagnies maritimes.

CEVITAL choisi la compagnie maritime selon les besoins qu'elle veut satisfaire et selon l'offre de ces compagnies qui est le nombre de ligne régulière quelle couvre le délai et le coût. On remarque que le nombre de TCS transporté sont très proches entre les deux armateurs de CMA (1680) TCS et MSCA (1520) TCS, et un peu moins de MAERSK qui enregistre (974) TCS, et beaucoup moins NOLIS avec (450) TCS.

### 4.2.2. Les exportations en 2017 :

**Tableau N° 08 :** Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2017.

Armateur	TCS
CMA	0
MSCA	0
MAERSK	0
NOLIS	0

**Source :** Document interne de l'entreprise.

## Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »

En 2017, on ne retrouve aucune exportation n'a été réalisé à cause de manque des clients.

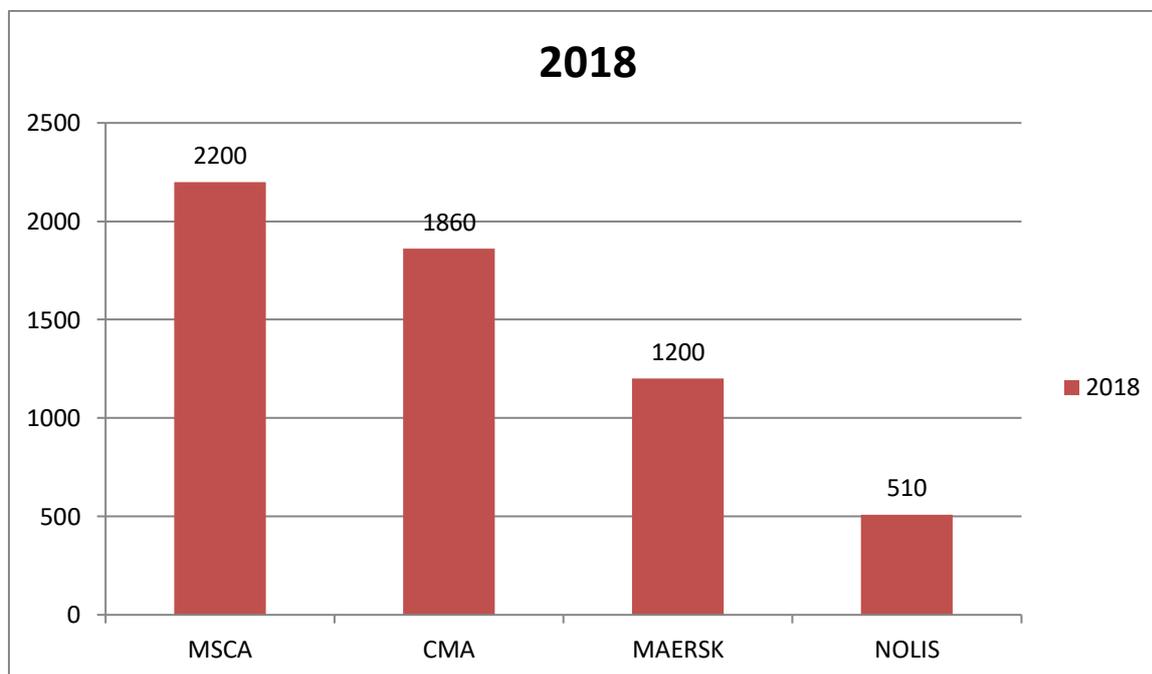
### 4.2.3. Les exportations en 2018

**Tableau N° 09 :** Nombre des TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2018.

Armateur	TCS
MSCA	2200
CMA	1860
MAERSK	1200
NOLIS	510

**Source :** Document interne de l'entreprise.

**Figure N° 07:** Nombre de TCS exporté par chaque compagnie maritime en 2018.

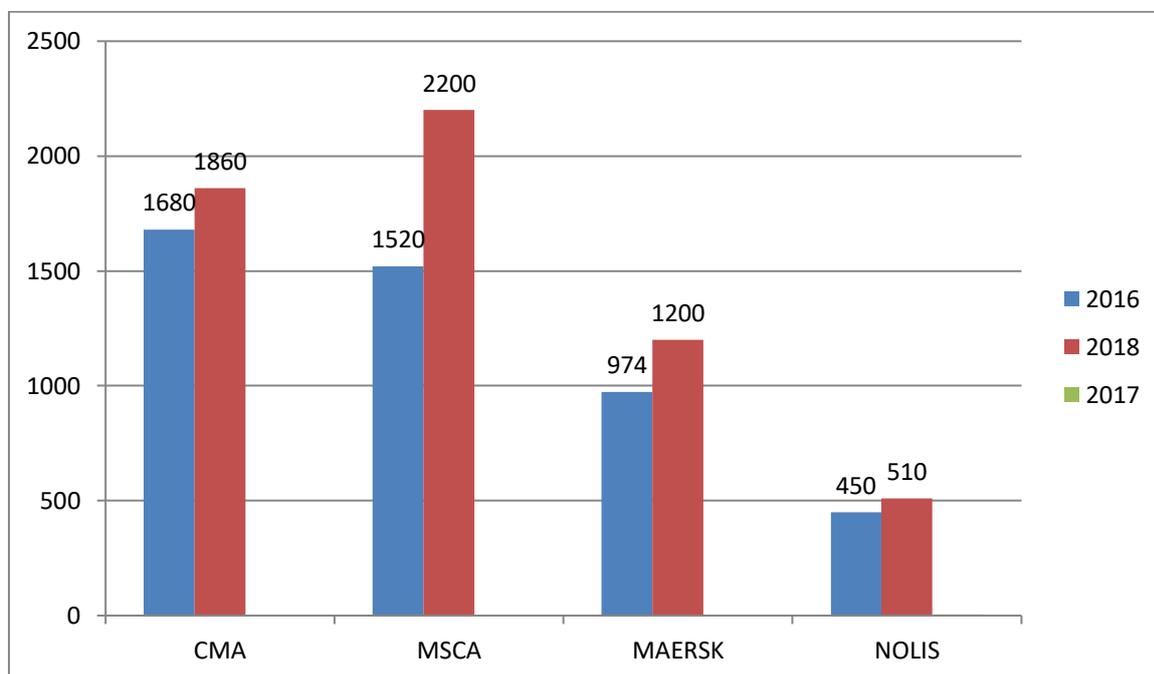


**Source :** Réalisé a partir des données de tableau N° 09.

En 2018, CEVITAL fait recours aux mêmes compagnies maritimes grâce à leur offre jugée intéressante de la part de l'entreprise. On remarque que le nombre de (TCS) transporté sont très proche entre les deux armateurs MSCA(2200) TCS et CMA(1860) TCS un peu moins de MAERSK(1200) et en dernière position arrive NOLIS avec (510) TCS.

**4.2.4. La comparaison entre les trois années :** une comparaison est faite entre les trois années d'exportations (2016, 2017 et 2018)

**Figure N° 08 :** La comparaison entre les exportations selon l'armateur durant les années 2016, 2017 et 2018



### Analyse de la comparaison

On constate une baisse considérable pour le nombre global de TCS (huile exporté) entre 2016 et 2017, à cause de manque de client.

Le nombre global des TCS exporté est passé de 4624 en 2016 à 5770 en 2018, soit une augmentation de 24,78%.

Cette augmentation des exportations de l'huile en 2016, 2018 est justifiée par la satisfaction du marché local, ce qui est permet d'augmenter le volume exporté à l'extérieur et justifiée aussi par la contribution de la fonction logistique dans les opérations des exportations.

## **Chapitre III : L'exportation de l'huile cas « CEVITAL »**

---

### **Conclusion**

D'après le succès que CEVITAL a développé durant ses premières opérations dans le marché étranger, cette dernière a conquis certains clients et a commencé à envisager de manière plus concrète à étendre son activité sur le marché international, pour ce faire, elle a dû développer son organisation, en y intégrant l'ensemble des activités logistiques pour suivre l'évolution de ses exportations et plus encore afin de les améliorer davantage.

# **Conclusion Générale**

## Conclusion générale

---

Toute entreprise désirant s'internationaliser, doit d'abord s'imposer sur le marché local, chercher à couvrir la demande nationale, satisfaire et fidéliser ses clients nationaux, ensuite chercher à cibler des marchés étrangers.

Aujourd'hui une entreprise doit avoir une bonne maîtrise de la chaîne logistique pour gérer et acheminer de façon organisée et rentable les flux des produits, depuis leur point de fabrication jusqu'aux consommateurs finaux, et ce, en fonction des besoins exprimés par le marché.

Le développement de la fonction logistique est devenu une nécessité économique à savoir le développement des trafics de marchandise divers, massification des produits et diversifications des clients. Ce qui est peut constituer un facteur de compétitivité entre les nations en facilitant, par, exemple les opérations. Elle présente le maillon primordial et incontournable pour une meilleure efficacité, fluidité et flexibilité de ce dernier.

Durant notre travail où on a essayé de voir l'importance de la logistique pour un bon fonctionnement d'opération d'exportation de CEVITAL.

Il y a plus de quinze ans les premières opérations des exportations de CEVITAL concernaient uniquement l'huile qui était exportée en petites quantités. Petit à petit les commandes commencent à être plus diversifiées, elles concernaient aussi le sucre et le nombre des clients intéressés s'accroissent, cette nouvelle situation a poussé l'entreprise à revoir sa structure pour pouvoir répondre aux nouvelles exigences du marché étranger.

La fonction export telle qu'elle était au sein de l'entreprise commençait à être insuffisante et insatisfaisante pour un marché étranger en pleine extension. L'entreprise était obligée de créer une entité spécialisée qui s'occupera exclusivement du marché extérieur. La nouvelle structure export a été fragmentée en deux fonctions principales : commerciale et logistique.

Ces deux fonctions sont complémentaires et indissociables, ces deux départements ont largement contribué à l'évolution des volumes des exportations.

## Conclusion générale

---

Le stage que nous avons réalisé au sein de l'entreprise agroalimentaire CEVITAL, plus précisément au département export du service commercial, nous a aidés à recueillir les informations voulues, et qui nous a permis d'affirmer le rôle incontestable que joue la logistique dans les opérations d'exportations.

Les principaux résultats auxquels nous avons aboutis après l'élaboration de notre travail nous ont permis de confirmer la première, la deuxième et la dernière hypothèse.

D'où la première hypothèse concernant le rôle de la logistique dans l'exportation, donc la logistique est la fonction qui gère les flux de biens et de marchandises tout au long de la chaîne de la valeur d'une entreprise.

La deuxième hypothèse est relative aux moyens les plus utilisés chez CEVITAL qui sont les camions et les navires.

La troisième hypothèse concernant les objectifs de l'entreprise CEVITAL qui est la satisfaction des clients.

Au terme de notre travail, nous avons constaté que la logistique est très importante pour le bon fonctionnement du commerce internationale et qu'une structure logistique est tout simplement indispensable pour une entreprise exportatrice.

**Référence  
Bibliographique**

## Bibliographie

### Ouvrage :

- ✓ Ahmed Silem et Jean-Marie Albertini, Lexique d'économie, Dalloz, 7<sup>ème</sup> édition, Paris, 2002.
- ✓ BERNARD.A, BEGUIN. J-M : « l'essentiel des techniques bancaire », édition D'ORGANISATION, Paris, 2008.
- ✓ Corine Pasco, « commerce international », Dunod, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 2002.
- ✓ D.Tixier, H.Mathe et J.Colin « la logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanisme et enjeux », Dunod, Paris, 1983.
- ✓ El, Khalifa, M.E.K, Guide de transport international de marchandise, édition DAHLEB, 1966.
- ✓ Francois Peyrel, « le transport routier de marchandises », France, Gaétan morin éditeur, 1999.
- ✓ GARSUAULT.P, PRIAMLS : « les opérations bancaires à l'international », BANQUE éditeur, Paris, 2001.
- ✓ G.LEGRAND, H.MARTINI Gestion des opérations import-export, édition Dunod.
- ✓ G.LEGRAND, H. MARTINI, le petit export, 3<sup>ème</sup> édition DUNOD.
- ✓ G.LEGRAND, H. MARTIN, « logistique contrats risques financement », édition Dunod, Paris, 2008.
- ✓ J.BELOTTI, « le transport international de marchandise », VUIBERT, Paris, 1992.
- ✓ Jean Moulin, lexique de gestion, Dalloz, 6<sup>ème</sup> édition, Paris, 2003.
- ✓ LASARY, le commerce international au porté de tous le monde, Paris, 2005.
- ✓ Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financement, édition Dunod, Paris 2008.
- ✓ LOTH.D : « l'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009.
- ✓ Marie (pierre) « La logistique fonction stratégique pour les entreprises »Lyonnaises, Mars 2006.
- ✓ MAYER V, ROLIN.C : « technique de commerce international », édition Marie-Odile Morin, 2000.

- ✓ MAYER.V, ROLIN.C : « Technique de commerce international », édition NATHAN, France, 2000.
- ✓ MEDAN pierre, GRATACAP Anne : « logistique et supply chaine management », édition Dunod, Paris, Janvier 2008.
- ✓ Naji JAMMAL, COMMERCE INTERNATIONAL, mondialisation, enjeux et applications, édition du renouveau pédagogique INC, 2<sup>ème</sup> édition, Canada.
- ✓ TEULE-MARTIN, « la douane, instrument de la stratégie international », ECONOMICA, Paris, 1995.
- ✓ Towill(D), supply chain management, Paris, 2007.
- ✓ Yves Pimor, Michel Frende, logistique production, soutien, édition Dunod, 5<sup>ème</sup> édition, Paris, 2008.
- ✓ ZERROUK Mouloua. Ordonnancements coopératifs pour les chaines logistiques, thèse de doctorale IAEM Lorraine, 2007.

#### **Les sites internet :**

- ✓ <http://arlap.hypotheses.Org/8170>
- ✓ [www.branche-commerce.com](http://www.branche-commerce.com) .
- ✓ <http://www.logistiqueconseil.Org/articles/logistique/fonction-htm>.
- ✓ <http://slideplayer.fr/slide/9695237> .
- ✓ [http://www.Web-logistique.com/nouvelle\\_page\\_1-htm](http://www.Web-logistique.com/nouvelle_page_1-htm).
- ✓ SARL CLEVACTI, www. Techno-science. net.

#### **Mémoires et thèses de doctorat :**

- ✓ JULIENS François : planification des chaines logistique : mondialisation du système décisionnel et performance, thèse présentée à l'université bordeaux 1, pour obtenir le grand de docteur en spécialiste : production.
- ✓ MERZOUK Salah Eddine, problème de dimensionnement de lot et de livraison : Application au cas d'une chaine logistique, thèse pour l'obtention du grande de docteur au automatique et informatique, université de technologie de Belfort, 2007.
- ✓ TALEB.H, TENKHI.W : « Procédures d'exportation et choix d'une solution de transport ; Cas de CEVITAL », mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de master, options : finance et commerce international, Université A.Mira de Béjaia, 2013.

## **Les documents :**

- ✓ Article 27 de la loi 1996 du code maritime Algérien.
- ✓ Base de commerce international.
- ✓ Cours de Mr DIEMER Amaud, IUFM d'auvergne, économie d'entreprise, partie 2 les fonctions de l'entreprise.
- ✓ Document interne de CEVITAL.
- ✓ [Document.univ-Lorraine.fr/public/INPL/2007-Mouloua-Z.pdf](http://document.univ-lorraine.fr/public/INPL/2007-Mouloua-Z.pdf).
- ✓ RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure N° 520, Paris révisée 95.
- ✓ Stratégie logistique, « Alexander Le Grand précurseur de la logistique moderne », Mars 2003-n 54.

# **Table des matières**

## Table des matières

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Introduction générale .....	1
Chapitre I : généralité sur la logistique.....	4
Introduction.....	4
Section 01 : présentation de la logistique.....	4
1.1 .Définitions.....	5
1.2 .Origine et évolution.....	5
1.2.1 .L'origine.....	5
1.2.2 .Évolution.....	6
1.3. Activités et finalités.....	6
1.3.1. La logistique d'approvisionnement.....	7
1.3.2. La logistique de production.....	7
1.3.3. Une logistique de distribution.....	8
1.3.4. La logistique militaire.....	8
1.3.5. La logistique de soutien.....	8
1.3.6. L'activité dite de service après-vente.....	8
1.3.7. Des revers logistics.....	8
1.4. Les enjeux de la logistique.....	9
1.5. Coûts et avantages.....	10
1.6. Les objectifs et le rôle de la logistique.....	11
1.6.1. Les objectifs de la logistique.....	11
1.6.2. Le rôle de la logistique.....	11

<b>Section 02 : La chaine logistique (la supply chain)</b> .....	<b>11</b>
<b>2.1. Définitions de la chaine logistique</b> .....	<b>12</b>
<b>2.2. Définitions de la supply chain</b> .....	<b>13</b>
<b>2.3. Les fonctions logistiques</b> .....	<b>14</b>
<b>2.4. Les structures de la chaine logistique</b> .....	<b>16</b>
<b>2.5. Les flux de la chaine logistique</b> .....	<b>16</b>
<b>2.5.1. Les flux d'information</b> .....	<b>17</b>
<b>2.5.2. Les flux physiques</b> .....	<b>18</b>
<b>2.5.3. Les flux financiers</b> .....	<b>18</b>
<b>2.6. Les enjeux de la chaine logistique</b> .....	<b>18</b>
<b>2.6.1. Les prix/les coûts</b> .....	<b>18</b>
<b>2.6.2. La qualité des produits</b> .....	<b>19</b>
<b>2.6.3. Le délai</b> .....	<b>19</b>
<b>2.6.4. La flexibilité</b> .....	<b>19</b>
<b>2.6.5. Le niveau de service</b> .....	<b>19</b>
<b>2.6.6. Les risques</b> .....	<b>20</b>
<b>2.6.7. Le potentiel de progrès</b> .....	<b>20</b>
<b>Section 03 : Les métiers de la logistique et les intervenants de chaine logistique à l'international</b> .....	<b>20</b>
<b>3.1. Les métiers de la logistique</b> .....	<b>20</b>
<b>3.1.1. Le technicien d'achat import /export</b> .....	<b>21</b>
<b>3.1 .2. Le magasinier, gestionnaire de stock</b> .....	<b>21</b>
<b>3.1.3. Le responsable d'entrepôt</b> .....	<b>22</b>

<b>3.1 .4 . L’agent de transit.....</b>	<b>22</b>
<b>3.1.5. Le déclarant en douane.....</b>	<b>22</b>
<b>3.1.6. Le gestionnaire du parc ou de la flotte automobile.....</b>	<b>22</b>
<b>3.1.7. Le logisticien.....</b>	<b>23</b>
<b>3.2. Les intervenants à caractère financiers.....</b>	<b>23</b>
<b>3.2.1. Les banques.....</b>	<b>23</b>
<b>3.2.2. Les assurances.....</b>	<b>24</b>
<b>3.3. Les intervenants à caractère administratif.....</b>	<b>24</b>
<b>3.3.1. La douane.....</b>	<b>24</b>
<b>3.3.2. Les services de contrôle de qualité et contrôle de sanitaire.....</b>	<b>25</b>
<b>3.4. Les autres intervenants.....</b>	<b>25</b>
<b>3.4.1. Le transitaire.....</b>	<b>25</b>
<b>3.4.2. Le transporteur.....</b>	<b>26</b>
<b>3.4.3. Le consignataire.....</b>	<b>26</b>
<b>3.4.4. L’acconier.....</b>	<b>27</b>
<b>3.4.5. Le courtier maritime.....</b>	<b>27</b>
<b>3.4.6. Le commissaire d’avaries.....</b>	<b>27</b>
<b>3.4.7. Le mandataire.....</b>	<b>28</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>28</b>
<b>Chapitre II : La logistique liée au transport et au commerce international.....</b>	<b>30</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>30</b>
<b>Section 01 : Les incoterms.....</b>	<b>30</b>
<b>1.1. Définition de l’incoterm.....</b>	<b>30</b>

<b>1.2. Rôles des incoterms.....</b>	<b>31</b>
<b>1.3. Le classement des incoterms.....</b>	<b>31</b>
<b>1.3.1. Le classement en fonction du risque.....</b>	<b>31</b>
<b>1.3.2. Le classement en fonction des modes de transport.....</b>	<b>31</b>
<b>1.3.3. Classement par famille.....</b>	<b>32</b>
<b>1.4. Présentation des onze incoterms.....</b>	<b>32</b>
<b>1.4.1. L'incoterm d'obligation minimum du vendeur.....</b>	<b>32</b>
<b>1.4.2. Les incoterms de la famille « F », (Free).....</b>	<b>32</b>
<b>1.4.3. Les incoterms de la famille « C » transport principal acquitté.....</b>	<b>33</b>
<b>1.4.4. Les incoterms de la famille « D » arrivée.....</b>	<b>34</b>
<b>1.5. Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms.....</b>	<b>34</b>
<b>1.6. La réforme des incoterms 2010.....</b>	<b>35</b>
<b>Section 02 : Le transport et la logistique.....</b>	<b>35</b>
<b>2.1. Les différents modes de transport de marchandise à l'international.....</b>	<b>36</b>
<b>2.1.1. Le transport maritime.....</b>	<b>36</b>
<b>2.1.1.1. Les caractéristiques techniques.....</b>	<b>36</b>
<b>2.1.1.2. Les avantages de transport maritime.....</b>	<b>36</b>
<b>2.1.1.3. Les inconvénients de transport maritime.....</b>	<b>36</b>
<b>2.1.2. Le transport aérien.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.2.1. Les avantages de transport aérien.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.2.2. Les inconvénients de transport aérien.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.3. Le transport routier.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.3.1. Les caractéristiques techniques.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.3.2. Les avantages de transport routier.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.3.3. Les inconvénients de transport routier.....</b>	<b>38</b>
<b>2.1.4. Le transport ferroviaire.....</b>	<b>38</b>

<b>2.1.4.1. Les caractéristiques techniques.....</b>	<b>38</b>
<b>2.1.4.2. Les avantages de transport ferroviaire.....</b>	<b>38</b>
<b>2.1.4.3. Les inconvénients de transport ferroviaire.....</b>	<b>38</b>
<b>2.1.5. Le transport fluvial.....</b>	<b>38</b>
<b>2.2. Les intervenants en transport international.....</b>	<b>39</b>
<b>2.3. Les critères de choix du mode de transport.....</b>	<b>40</b>
<b>2.4. Les différentes phases de transport.....</b>	<b>41</b>
<b>2.5. La préparation de l'expédition de la marchandise.....</b>	<b>43</b>
<b>2.5.1. Les palettes.....</b>	<b>44</b>
<b>2.5.2. Les conteneurs.....</b>	<b>44</b>
<b>2.6. Tarifications, Contrats et documentation de transport à l'international.....</b>	<b>44</b>
<b>2.6.1. Le transport maritime.....</b>	<b>44</b>
<b>2.6.1.1. Tarifications.....</b>	<b>44</b>
<b>2.6.1.2. Le contrat et la documentation de transport maritime.....</b>	<b>45</b>
<b>2.6.2. Le transport aérien.....</b>	<b>45</b>
<b>2.6.2.1. Tarifications.....</b>	<b>45</b>
<b>2.6.2.2. Le contrat et la documentation de transport aérien.....</b>	<b>46</b>
<b>2.6.3. Le transport routier.....</b>	<b>47</b>
<b>2.6.3.1. La tarification.....</b>	<b>47</b>
<b>2.6.3.2. Le contrat et la documentation de transport routier.....</b>	<b>47</b>
<b>2.6.4. Le transport ferroviaire.....</b>	<b>47</b>
<b>2.6.4.1. La tarification.....</b>	<b>47</b>
<b>2.6.4.2. Le contrat et la documentation de transport ferroviaire.....</b>	<b>48</b>

<b>2.7. Le transport intermodal ou multimodal.....</b>	<b>48</b>
<b>Section 03 : La phase finale de la logistique.....</b>	<b>49</b>
<b>3.1. L'assurance à l'international.....</b>	<b>49</b>
<b>3.1.1. L'intérêt de l'assurance transport et ses différents acteurs.....</b>	<b>49</b>
<b>3.1.1.1. L'intérêt .....</b>	<b>49</b>
<b>3.1.1.2. Les différents acteurs de l'assurance.....</b>	<b>49</b>
<b>3.2. Les risques liés à l'activité d'exportation.....</b>	<b>51</b>
<b>3.3. Les opérations douanières .....</b>	<b>53</b>
<b>3.4. Les moyens de paiement.....</b>	<b>54</b>
<b>3.4.1. Les instruments de paiement à l'international.....</b>	<b>54</b>
<b>3.4.2. Les techniques de paiement.....</b>	<b>57</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>59</b>
<b>Chapitre III : L'exportation de l'huile cas de CEVITAL.....</b>	<b>60</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>60</b>
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>60</b>
<b>1.1. Historique et évolution de CEVITAL.....</b>	<b>60</b>
<b>1.2. La situation géographique.....</b>	<b>62</b>
<b>1.3. Activité de CEVITAL.....</b>	<b>62</b>
<b>1.4. Les missions et objectifs.....</b>	<b>64</b>
<b>1.5. La structure hiérarchique de complexe et les différents directions de groupe.....</b>	<b>64</b>
<b>1.5.1. La structure hiérarchique du complexe.....</b>	<b>64</b>
<b>1.5.2. Les différentes directions de groupe.....</b>	<b>66</b>
<b>Section 02 : Présentation de guide d'entretien et analyse des résultats.....</b>	<b>72</b>

<b>2.1. Définition de l'entretien.....</b>	<b>72</b>
<b>2.2. Les objectifs de l'entretien.....</b>	<b>72</b>
<b>2.3. Les types d'entretien.....</b>	<b>73</b>
<b>2.4. L'analyse des résultats.....</b>	<b>73</b>
<b>2.5. La synthèse des résultats de l'entreprise .....</b>	<b>75</b>
<b>Section 03 :Le processus logistique à l'exportation de l'huile .....</b>	<b>75</b>
<b>3.1. L'intermédiaire de CEVITAL lors de son opération d'exportation.....</b>	<b>75</b>
<b>3.2. Les étapes d'une opération d'exportation de CEVITAL.....</b>	<b>76</b>
<b>3.2.1. La négociation de contrat de vente.....</b>	<b>76</b>
<b>3.2.2. L'étape de la notice d'expédition.....</b>	<b>76</b>
<b>3.2.3. Etape de la facture commerciale(commercial invoice).....</b>	<b>77</b>
<b>3.2.4. La mise à disposition des conteneurs vides.....</b>	<b>77</b>
<b>3.2.5. La préparation des conteneurs.....</b>	<b>78</b>
<b>3.2.6. L'emportage et scellement par la douane algérienne .....</b>	<b>78</b>
<b>3.2.7. L'étape de la mise à quai.....</b>	<b>79</b>
<b>3.2.8. L'étape d'embarquement de la marchandise.....</b>	<b>79</b>
<b>3.2.9. Le paiement.....</b>	<b>79</b>
<b>3.2.10. Rapatriement des fonds.....</b>	<b>80</b>
<b>3.2.11. Impression de bon à enlever.....</b>	<b>80</b>
<b>3.3. Les documents exigés par l'importateur.....</b>	<b>80</b>
<b>3.3.1. La facture commerciale.....</b>	<b>80</b>
<b>3.3.2. La déclaration d'exportation .....</b>	<b>81</b>
<b>3.3.3. Certificat d'origine.....</b>	<b>81</b>

<b>3.3.4. Le connaissance ou le B/L (Bill of laeding).....</b>	<b>81</b>
<b>3.4. Le déroulement d'une opération d'exportation .....</b>	<b>81</b>
<b>Section 04 : Impact de l'organisation logistique de CEVITAL sur ses exportations .....</b>	<b>85</b>
<b>4.1.évolution de la structure export au seine de l'entreprise CEVITAL .....</b>	<b>85</b>
<b>4.1.1. La fonction commerciale.....</b>	<b>85</b>
<b>4.1.2. La fonction logistique.....</b>	<b>86</b>
<b>4.2. La comparaison entre les volumes (TCS) de l'huile exportée en 2016 ,2017et 2018..</b>	<b>86</b>
<b>4.2.1. Les exportations en 2016.....</b>	<b>86</b>
<b>4.2.2. Les exportations en 2017.....</b>	<b>87</b>
<b>4.2.3. Les exportations en 2018.....</b>	<b>88</b>
<b>4.2.4. La comparaison.....</b>	<b>89</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>90</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>91</b>

## **Bibliographie**

## **Annexe**

# **Annexes**

Annexe n° 01

**NOTICE OF EXPEDITION**

S19048/1

Date: 24/03/2019

**Client:** Antei International S.A  
**Address :** Rue Prévost-Martin 5  
 1205 Geneva, Switzerland  
**Executed by:** Hichem LAKEL

**Phone ext:** 1705

**Commodities:** Elio 0.5L ( SOYBEAN OIL )

**Specifications:** Cevital Standard Specifications

20 FT #: 1

**Products :**  
**container 01 :** Unit/Carton : 04  
 Carton/TC : 800  
 Bottles : 3200

**Surveyors:** SGS

**Delivery:** Containers

**Nomination date:** 21/03/2019

**Sailing week:** Week 48

**POD:** Shuwaikh

**Shipping line:** MAERSK

**Shipment period:** April, 2019

**Sailing incoterm:** CFR

**Destination:** Kuwait

**Vessel/Voyage #:** TBA

**Documentary instructions:**

Type of Document	Entities	Original #	Copies #
BL	MSC	1	4
CO	CCI Bejaia	1	4
Packing List	Manufacturer	1	3
Cert of Weight & Packing	Manufacturer	1	3
Analyses Certificate	Manufacturer	1	3
Health Certificate legalized By CCI	Manufacturer legalized By CCI	1	3

**Shipping instructions:**

**Goods description:** Refined Soybean Oil ( Elio )

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

**Shipper:** Cevital Spa  
**Consignee:** To order  
**Notify :** International Center Group for Foodstuff CO.  
 P.O. Box 42484, Shuwaikh 70655, Kuwait.  
 Tel # (965) 24838 750, 24838 770  
 Fax # (965) 24826427

**Remarks:** One Carton pack should be included free of charge for Kuwait Health Authorities  
 \*\*Separate COO for the Kuwait embassy legalization+CCI \*\*

Consultation & modification : Nabila HENANE

Spa **ce vital**

☒ Hôt D n° 6 Zhun Garidi II Kouba – Alger- Algérie  
☎ +213 21.56.37.10/80 - ☎ +213 21.56.37.55  
+213 21 56 38 10/80 +213 21 56 38 20

*Annexe N° 02*

Bejaia le: 20/12/2019

## PACKING LIST

**IMPORTER: ANTEI INTERNATIONAL SA**

**RUE PREVOST-MARTIN 5 ,1205 GENEVA , SWITZERLAND**

**SUPPLIER: CEVITAL SPA**

**NOUVEAU QUAL, PORT DE BEJAIA**

**DESCRIPTION OF GOODS: Refined SOYABEAN Oil ( ELIO).**

**NUMBER OF BOTELS: 3 200 BOTELS**

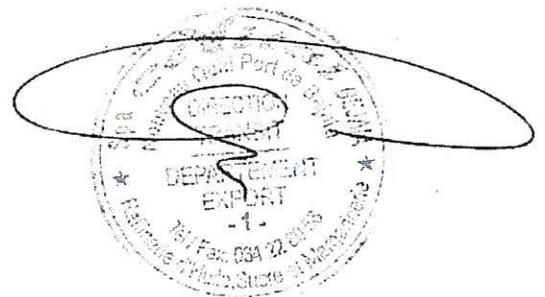
**NET WEIGHT: 14 720.00 KGS**

**GROSS WEIGHT: 15 384.00 KGS**

**DESTINATION : SHUWAIKH / KUWAIT**

**DECLARATION N° : 21 195    DATED : 20/12/2018**

**DIRECTION TRANSIT**



**Siège    Alger :**

☒ : Hôt N°6 – ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE.

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

Annexe N° 03

# Cevital SPA

NOUV EAU QUAI - PORT DE BEJAIA - BEJAIA - ALGERIE  
Tel. (034) 20.20.00 Fax (034) 21.27.73  
RC: 06/00 - 0003802 B5 NIF: 099806000380297

## COMMERCIAL INVOICE

INVOICE N°: S18172/1  
Date : 18/12/2018  
Client : Antei International SA  
Address: Rue Prévost-Martin 5 ,1205 Geneva, Switzerland

Product	Unit	Unit number per Carton	Total cartons	Total Bottles	01 TC 20' DRY	
					Unit price USD CFR SHUWAIKH	Total price USD CFR SHUWAIKH
100% SOYABEAN OIL ( ELIO )	5.0 L	4	800	3,200		
<b>TOTAL AMOUNT CFR SHUWAIKH PORT IN USD</b>						

The present invoice is issued for the amount of:  
**Thirteen Thousand Four Hundred Forty US Dollars**

Loading port: BEJAIA  
Country of origin: ALGERIA  
Port of Discharge: SHUWAIKH  
Country of Destination: KUWAIT  
Shipment period : December, 2018  
Method of Payment: 100 % CASH TRANSFER  
Condition of Payment: Within 150 Days from the date of the bill of lading

The Housing Bank Algiers - Algiers - Algeria  
AGENCE DELLY IYADIM "101"  
Domiciliation Export \*  
Alger Le : 18/12/2018  
162201 | 2018 | 4 | 01 | 03 | USD

Bank details: HOUSING BANK  
Address: 16, rue Ahmed Ouaked, Dely Ibrahim - Alger  
Account: 031 00101 1400000856 38  
SWIFT Code: HBHODZAL



Ho  
Annece No 3/2/1

N° 1

	<b>BON DE MISE A DISPOSITION DES CONTENEURS VIDE</b>		N° Réf :	F-TRT-001
			Date de révision :	19 Juillet 2016
			Version :	1

Le : .....  
N° 30326

Chauffeur	Immatriculation	N° du TC	Observation

Lors de la pré-sélection, Tout Tc faisant objet d'un des critères ci-dessous doit être systématiquement éliminés :  
\*Etanchéité \*Rouille \*Entaille \*Déchirure \*Trous \*Egratinure profonde \*Tordu \*Enfoncé \* Accessoires manquants/Cassé.

Caractéristique à vérifier du TC	Conforme		Non Conforme		Observation
	TC1	TC2	TC1	TC2	
Odeur					
Propreté					
Présence d'étiquettes et/ou pictogrammes					
Aération					
Présence de clous (Une dizaine)					

Visa Expéditeur (Transit)  
Visa Réception (Plate-forme TC)  
Visa Sécurité

# M S C A SARL أم أس سي أ

Cité des 400 logements N3°, les Sources, Bir Mourad Rais, Algiers, Algeria

*Annexe N° 05*

## BON DE MISE A QUAI

**2**

### AVIS IMPORTANT AUX CHARGEURS

AGENCE DE BEJAIA (intitulées en caractères imprimés, explosives ou corrosives) ne sont pas admissibles.  
 Reçu par: MSEA  
 Pour compte de: Cévitel  
 Pour le compte de: MEGA MERCURY  
 A destination de: LEBAN (ou autre)

N°: 001770  
 du 20/01/2018

**CHARGEUR  
 DÉCLARATION  
 D'EXPÉDITION**

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

Marque	Quantité	Description	Unité	Observations
	05	TES EN 500 SACS DE BOY		Sac: 19.5 MT
<p><i>DMIO N° 1370 du 25-01-2018</i></p> <p><i>BAG LAMSA</i></p>				

Cette déclaration, signée par la chargeur, doit être remise à la société avant tout dépôt de marchandises à quai

Les marchandises sont remises aux conditions indiqués au dos que les chargeurs déclarent accepter

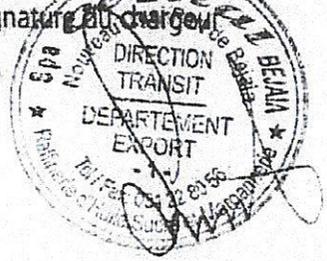
UNE DECLARATION PAR CONNAISSEMENT

Présence indispensable du chargeur à l'embarquement



**M S C A Sarl  
 AGENCE BEJAIA  
 BON A EMBARQUER**

*Bejaia 25/01/2018*  
 Signature du chargeur



*BMT Spa  
 Direction des Opérations*

Annexe N° 06

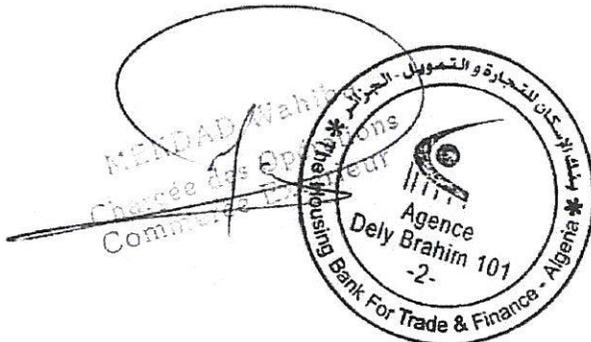
Alger le, 16/05/2018

Ref: 1085/018

## ATTESTATION DE RAPATRIEMENT

Nous soussignés, THE HOUSING BANK FOR TRADE AND FINANCE sise au 16 rue Ahmed Ouaked Dély Brahim Alger, certifions par la présente que la facture N°S17190/1 du 25/10/2017 établie par SPA CEVITAL domiciliée auprès de nos guichets sous le numéro . . . . .CT.00 .EUR d'un montant de EUR 30.00 a fait l'objet d'un rapatriement de EUR .00 en date du 25/04/2018.

Cette attestation est délivrée pour servir et faire valoir ce que de droit.



AHCENE Ahmed Ouamer  
Directeur d'Agence

Société par actions au Capital de 10.000.000.000 DA

Siège Social: 16 Ahmed OUAKEDDELY IBRAHIM -ALGER  
BP 103 Code Postal: 16320 Dély Ibrahim, Alger  
Tél.: +213 (0)21 91 87 87 :الهااتف:

المقر الاجتماعي: 16 شارع أحمد واكد دالي ابراهيم الجزائر  
ص ب : 103 الرمز البريدي 16320 دالي ابراهيم  
فاكس : + 213 (0) 21 91 88 78

Annexe N° 07

DOUANE ALGERIENNE		AUTORISE PAR :	
BON A ENLEVER		ADMIS EN CIRCUIT VERT	
LES MARCHANDISES DESIGNÉES CI-DESSOUS		1196	
06201	BEJAIA-PORT	1100	2018/001370
IMPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL		2018-01-25	2018-01-25 12:00
SPA CEVITAL		10:15	11:47
<del>Nouveau Port De Bejaia-Coc</del>			
DECLARANT			
1999/771014 CEVITAL SPA BEJAIA			
NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA			
		MANIFESTE	
		000000	
OBSERVATIONS			
LIEU D'EMMAGASINAGE : PAIEMENT EN IMMEDIAT			
000/00 2500 COLIS			



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

MD 6603 - El-Achraf

Annexe N° 08



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire - Democratic and Popular Republic of Algeria  
الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة



N° 553 / 118 ..... رقم  
Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie- Algerian Chamber of Commerce and Industry

شهادة منشأ

Date: 30/12/2018 تاريخ

Certificat d'origine / Certificate of origin

1. Expéditeur (nom, adresse, pays) / Consignor / المرسل <b>CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA</b>	2. Producteur (nom, adresse, pays) / Producer / المنتج <b>CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA</b>
3. Destinataire (nom, adresse, pays) / consignee / المرسل إليه <b>International Center Group for Foodstuff CO. P.O. Box 42484, Shuwaikh 70655, Kuwait. Tel</b>	4. Pays d'origine/ Country of origin / بلد المنشأ <b>BEJAIA / ALGERIA</b>
5. Détails de transport / Transport details / تفاصيل الشحن <b>EXPEDITION BY SEA</b>	6. Remarques/ Remarks / ملاحظات
7. وصف السلع ; العلامة التجارية، عدد و نوع و أرقام الطرود N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises Item number; marks, numbers, numbers and kinds of packages; description of goods <b>Refined Soybean Oil (Elio)</b> <b>NUMBER OF CONTAINERS: 01</b> <b>Gross weight: 15.384 MT</b> <b>Net weight : 14.720 MT</b> <b>Number of Cartons : 800</b> <b>Number of bottles: 3200</b>	8. الوزن أو الكمية Poids brut ou quantité weight or quantity <b>15 384.00 Kg.</b>
	9. رقم و تاريخ الفاتورة. N° et date de la facture/ Invoice's number and date <b>S18172-1</b>

10. تصديق الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة.  
Certificat de la Chambre Algérienne de Commerce et  
d'Industrie / Certificate of the Algerian Chamber of  
Commerce & Industry

11. Déclaration de l'exportateur / Exporter declaration / تصريح المصدر  
/ Le soussigné déclare que/ The undersigned declare that

التفاصيل و المعلومات الواردة أعلاه صحيحة، أن كل السلع أنتجت في:  
les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises  
ont été produites en/ the particulars and information above is accurate, that all  
these goods were produced in:

**ALGERIA**

(Pays/country / البلد)

موجهة للتصدير نحو

Et destinées à être exportées vers/ And intended to be exported to

**KUWAIT**

(Pays/country / البلد)

المكان و التاريخ، توقيع المصرح

Lieu et date, signature du signataire habilité/ Place and date, signature of  
authorized signatory**BEJAIA LE: 18/12/2018**

3 1 DEC 2018

المستدير  
ع. حايكل

Date et signature/ Date &amp; signature / التاريخ و التوقيع

*Annexe No 003*

<b>MSC</b> <b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.</b> 12-14 chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland Website : www.msc.com SCAC Code: MSCU		<b>BILL OF LADING No. MSCU'BJ088349</b> <b>ORIGINAL</b> "Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)	
SHIPPER: CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA BEJAIA ALGERIA		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's: 3/THREE NO. OF RIDER PAGES: NIL CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) FCL/FCL Special contract: R37615010000001 Lloyds/imo number = 9316103 SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT FREIGHT PREPAID 21 DAYS FREE DEMURRAGE	
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here. TO ORDER			
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) INTERNATIONAL CENTER GROUP FOR FOODSTUFF CO CANARA DRY STREET 42484			
VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9) HANSE FORTUNE YB851R		PORT OF LOADING BEJAIA	PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport Only, see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. 376MXA3033	PORT OF DISCHARGE SHUWAIKH	PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport Only, see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	

**PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)**

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
FBJU0213283/20'DV TARE: 2100 kg Seal: EU13575300  TOTAL TARE: 2100,00 KG	1 x 20' CNTR(S) S.T.C. 800 CARTONS OF ELIO 04 BOTTLES 05 L. EACH REFINED SOYBEAN OIL - STUFFED IN 01X20FT CONTAINERS NUMBER OF CARTONS: 800 NUMBER OF CONTAINERS: 01 GROSS WEIGHT : 15.384 MT NET WEIGHT : 14.720 MT  800 CARTONS  <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; transform: rotate(-10deg); display: inline-block;">             Timbre Perçu sur Connaissance              Export - 2000DA           </div>	15384,000 KG	
<b>TOTALS:</b>		<b>15384,000 KG</b>	

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

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

If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.

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

DECLARED VALUE (only applicable if Ad valorem Charges paid - see Clause 7.3) PLACE AND DATE OF ISSUE BEJAIA, 27/12/2018	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs. rec'd by Carrier - see Clause 14.1) SHIPPED ON BOARD DATE 24/12/2018	SIGNED on behalf of the Carrier MSC MEDITERRANEAN SHIPPING CO ALGERIA-BAJ AS AGENT FOR MEDITERRANEAN SHIPPING CO GENEVA CARRIER P F <div style="text-align: right; font-size: 2em; font-weight: bold;">A 276711965</div>
---	---	--

2018-12-20 15:45:13.664

DECLARATION	LIBELLE		RELEVÉ		total / articles		EXEMPLAIRE DECLARANT						DOUANES ALGERIENNES			
COOR 1100	EXPORTATION DEF		0001		0001		ENREGISTREMENT									
IMPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL						N° 2018-021195 (VALIDE)										
SPA CEVITAL						DATE - HEURE 2018-12-20 15:42										
Nouveau Port De Bejaia Cne						CODE - BUREAU 79 BEJAIA-PORT										
SAISIE DU NUMERO NIP 099304000380297-000177						TYPE D'OPERATION EXPORTATION (F. A.)										
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL ANTEI INTERNATIONAL SA RUE PREVOST-MARTIN 5 1205 GENE						FINALE TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N.)		MONTANT		MONTANT		AUTRES FRAIS		MONTANT		
PAYS ACHAT/VENTE		PAYS DEST/DEF		RELAT VENTE/ACHAT		COEF ACHAT		SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N.)		TAUX DE CHANGE 118,79840		DOMICILIATION BANCAIRE		SD		
DECLARANT CEVITAL SPA BEJAIA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJA 06000						Valeur en DA		MONNAIE		MONTANT		MONTANT		MONTANT		
ARTICLE 0001						DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)		REGIME FISCAL		ORIGINE		CODE STATISTIQUE		POIDS NET 14720,00		
- - Autres						TC CNT HUILE DE SOJA EN BOUTEILLES DE 5L		Valeur en DA		TAR.PREF		QUANT.COMPLE		QUANT.COMPLE 14720		
ARTICLE						DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)		REGIME FISCAL		ORIGINE		CODE STATISTIQUE		POIDS NET		
10-620-655-						10-620-655-		REGIME DOUANIER ET FREIGHT		DATE		CODE				
MARQUE						GENRE		INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES		AIGLE		DELAI		TAUX SUSP		
CODE TAXE						QUOTITE		ASSIETTE		MONTANT		CODE TAXE		QUOTITE		
COMPTANT						COMBON		ENCA.PAYER		N° CREDIT		TRANSIT / SCHELEMENTS APPoses		AUTORISE PAR :		
X												NOMBRE		MARQUES		
TOTAL												DATE (LIMITE)		CIRCUIT VERT EXPORTATION GLOBAL		
CONSIGNATION PENALITES												BUR.FRONT		BUR.DEST		
												OUT.DARE COMBINATION		ENGAGEMENTS		
												N° DU :		A la signature, approuvé sous les peines de droit mettra sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.		
												N° DU :		Fait A 79 le 20.12.18		
												DATE :		Signature		
												SIGNATURE DU CAISSIER		DIRECTION TRANSIT DEPARTEMENT EXPORT BEJAIA		
														-1-		

ENGAGEMENTS



UANE ZI... ant en Douane

## **Résumé**

La logistique occupe une place importante au sein de l'entreprise, elle joue un rôle significatif dans l'amélioration du service rendu à la clientèle et dans la réduction des coûts et l'acheminement des produits vers le client dans les délais.

L'objectif de notre mémoire est d'étudier l'importance de la fonction logistique dans les opérations d'exportations. Cette importance est devenue plus en plus cruciale dans les entreprises pour but de mieux organiser les différentes opérations de leurs biens à l'échelle mondiale.

Au cours de notre stage effectué au sein de l'entreprise CEVITAL agro-alimentaire, nous avons constaté que la logistique est très importante pour le bon fonctionnement du commerce internationale et la réussite d'une opération d'exportation nécessite plusieurs paramètres : les moyens matériel, financiers et humains et la combinaison entre les différents services au moment de l'exécution.

## **Abstract**

Logistics occupies an important place in the company, plays a significant role in improving customer service and reducing costs and getting products to customers on time.

The purpose of our thesis is to study the importance of the logistic function in export operations. This importance has become increasingly crucial in companies in order to better organize the different operations of their goods on a global scale.

During our internship in the company CEVITAL agro-food, we found that logistics is very important for the smooth operation of international trade and the success of an export operation requires several parameters: the material means, financial and human and the combination between different services at the time of execution.