

Université Mouloud Mammeri Tizi ousou

Faculté des Sciences Economiques, Sciences commerciales et des sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales



MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES

En Vue de l'Obtention d'un Diplôme de master en Sciences Commerciales

Option : finance et commerce international.

Thème :

La chaine logistique à l'exportation

*Cas d'études : sucre blanc au sein de l'entreprise
« GROUPE CIVITAL »*

Réalisé par:

- **HACHEMI Athmane**
- **KASDI Mohammed**

Encadré par :

M. ABIDI Mohammed

Membres du jury :

Président : OUALIKENE Selim Professeur à l'UMMTO

Rapporteur : Mr .ABIDI Mohammed..... MCB à l'UMMTO

Examinatrice : Mme LOUGGAR Ouiza..... MAA à l'UMMTO

Promotion : 2020/2021

REMERCIEMENTS

Nous remercions le bon Dieu de nous avoir donné le courage, la force, la santé pour accomplir ce modeste travail ;

Nous tenons à remercier :

Mr ABIDI celui qui nous a donné de son mieux notre promoteur pour des pertinents conseils et ses orientations une simple reconnaissance de ce que vous avez fait pour que notre mémoire ait sa naissance nous paraît insuffisante.

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer notre mémoire.

A tout le personnel du groupe CEVITAL de Bejaia pour leurs orientations et leurs conseils durant ce stage

Et exceptionnellement à Mr MERZOUK Omar directeur des opérations logistiques.

A tous nos enseignants qui nous ont enseigné depuis la première année jusqu'aujourd'hui ainsi qu'à tous ceux qui nous aidé de prêt ou de loin dans l'élaboration de ce mémoire.

DEDICASSES

*Je dédie notre travail
A ma famille
A mes amis
A tous ceux qui m'ont aidé
De prêt ou de loin à ma réussite
A mon binôme MOHAMMED et sa famille*

ATHMANE

DEDICASSES

*Je dédie notre travail
A ma famille
A mes amis
A tous ceux qui m'ont aidé
De prêt ou de loin à ma réussite
A mon binôme ATHMANE et sa famille*

MOHAMMED

Liste des abréviations

ALGEX : agence nationale de production du commerce

ANEXAL : association nationale des exportateurs Algériens

ASLOG : association française pour la logistique

B/L : bill of Lading

BMT : direction de douane Bejaia

CACI : chambre Algérienne de commerce et industrie

CAFEX : la compagnie Algérienne d'assurance des exportations

CFR : cost and freight « Coût et fret »

CIF : cost insurance and freight « Coût, assurance et fret »

CIP : carriage insurance paid to «Port et assurance payé jusqu'à »

CIV : condition international des ventes

CLM : conseil of logistics management CNIS : centre national d'information statistique

COFACE : compagnie française pour le commerce extérieure

CTP : carriage paid to « Terminal de destination convenu »

DA/K : dinars / kilogramme

DAP : delivered at place « Rendu au lieu de destination »

DAT : delivered at terminal « Terminal de destination convenu »

DDP : Delivered Duty Paid « Rendu droits acquitté »

ELA : european logistique association

EXW : exportation works « Sortie d'usine »

FAS : free alanght ship « Franco le lange du navire »

FCA : Free Carrier « Franco transporteur »

FNRD : fonds national de régulation et développement agricole

FOB : Freeon boa « Franco à bord rd »

FSPE : fonds spécial pour la production des exportations

IBS : import sur l'activité professionnelle

IPOC : inspection principale de l'opération commerciale

IPS : inspection principal aux sections

ISO : organisation de normalisation internationale

NCPDM : national concil of physical distribution management

ONAFEX : office national des foires et exportation

PIB : produit intérieure brute

PME : petit et moyen entreprise

PROMEX : l'office de promotion des exportations

RN : route numéro

R&D : recherche et développement

SCI : société de commerce international

SGE : société de gestion d'exportation

SIGAD : système informatisé de gestion automatisé de douane

SPA : société par action

SWIFT : society for woldwid interbank financial telecommunication

TAP : taxe sur l'activité professionnelle

TCS : conteneurs

TVA : taxe sur la valeur ajoutée

T/J : tonne/ jours

UE : union européenne

USD : United state dollar « monnaie des Etats unis »

VF : versement forfaitaire

*Listes des tableaux figures et
schémas*

Liste des tableaux

Tableau 01:Les principaux produits hors hydrocarbures exportés	30
Tableau 02 :Les statistiques du commerce extérieur en Algérie.....	30

Liste des schémas

Schéma01 : situation géographique du complexe Cevital	54
Schéma 02 Organigramme de la macro Structure cevital Agro-industrie	55
Schéma 03 : Organigramme du complexe Cevital	59
Schéma 04 : Organigramme de la direction énergie	60

Liste des figures

Figure 01 : les facteurs liée à l'environnement interne de l'entreprise	31
Figure 02 : le déroulement du crédit documentaire	36
Figure 03: le déroulement de la remise documentaire.	38

SOMMAIRE

Introduction générale.....10

Partie 01 : Généralités sur l'activité de la logistique et le système douanier.

Chapitre I : origine & évolution du concept de logistique

Section 01 : les origines.....14

Section 02 : évolution du concept de logistique.....15

Chapitre II: la logistique en tant que fonction représentative de l'entreprise

Section 01 : les sous-fonctions de la logistique.....18

Section 02 : la chaîne logistique19

Chapitre III: les différentes approches du juste a temps

Section 01 : le juste a temps constitue un moyen d'éliminer les dysfonctionnements et les gaspillages.....23

Section 02 : planification de la production et des approvisionnements.....25

Chapitre IV: l'impact de la logistique dans les transports

Section 01: les éléments, caractères et activités de la logistique.....27

Section 02: importance relative du transport.....30

Section 03 : les organisations de promotion des exportations.....33

Partie 02 :l'impact de la logistique internationale sur les exportations en Algérie.

Introduction

Chapitre I : l'évolution des exportations en Algérie en agro –alimentaire

Section 1 : l'historique et définition de la logistique.....41

Section 2 : la logistique à l'exportation en Algérie.....44

Section 3 : les facteurs de succès des entreprises à l'export et les moyens de paiement à l'international.....47

Section 4 : la capacité d'innovation et la recherche et développement (rd).....56

Chapitre II : l'industrie agroalimentaire

Section 1 : les équipements et les technologies.....59

Section 2 : la commercialisation des produits destinés à l'exportation.....61

Chapitre III : l'Algérie, un marché à investir

Section 1 : climat d'affaires sur la marche algérien.....66

Section 2 : le cadre de réglementation.....68

Partie 03 : cas pratique.....72

Conclusion générale.....86

Introduction générale

Introduction générale

La Logistique est une activité qui a pour objet de gérer les flux physiques et informationnels d'une organisation, mettant ainsi à disposition des ressources correspondant aux besoins, aux conditions économiques et pour une qualité de service déterminée, dans des conditions de sécurité et de sûreté satisfaisantes. Cependant, avant toute tentative de définition du concept Logistique, il nous paraît opportun de l'envisager d'abord sous son aspect historique et son évolution.¹

Lorsqu'une marchandise est exportée d'un pays à un autre, le principal souci de l'exportateur est que la marchandise en question arrive à bon port sans dégradation, sans blocage lié à la réglementation de chaque pays traversé, dans les délais et selon le coût estimé. Toutes les étapes de la livraison constituent la logistique internationale, dépassant largement le domaine du transport international.

Maîtriser les différentes étapes de toute importation et exportation. Identifier les intervenants ainsi que leur responsabilité dans la chaîne logistique. Transporter dans les meilleures conditions en respectant les législations en vigueur. Sécuriser les paiements à l'international et éviter les risques de non-paiement. Effectuer les opérations de dédouanement et optimiser ses résultats avec les régimes douaniers...

Le commerce international est l'échange de biens et de services, le transfert de propriété de ressources matérielles et de services d'une économie à une autre. Cet indicateur comprend les ventes de biens et de services ainsi que les opérations de troc et les échanges sous forme de cadeaux ou de dons entre résidents et non-résidents.

Depuis l'indépendance, l'Algérie demeure fortement dépendante des ressources naturelles, en effet les exportations hydrocarbures contiennent la part la plus importante des exportations globales. La nécessité de s'appuyer sur les ressources externes autres que celles des exportations du pétrole et du gaz est la meilleure solution pour l'économie algérienne. Car la crise qui a ébranlé l'économie algérienne suit à la chute vertigineuse des prix de pétrole durant le milieu des années 1980. Une crise qui a montré la vulnérabilité de l'économie algérienne.

En effet Les exportations des hydrocarbures comprennent, la part la plus importante des exportations globale. En effet, les exportations hydrocarbures représentent une part de

¹ <https://www.faq-logistique.com/Logistique.htm> consulté le 18/06/2021

(94,8%) en fin 2017 du volume global des expéditions algériennes à l'international. En revanche, les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales avec une part de (5,2%) du total des exportations. Par ailleurs, les revenus pétroliers ont chuté de près de 40% au premier trimestre 2016 par rapport à la même période de 2015. Et comme le pétrole est la principale source de devises pour le pays, ce constat constitue une très mauvaise nouvelle pour l'économie algérienne.²

Malgré plusieurs efforts engagés par les pouvoirs publics les résultats des exportations hors hydrocarbures semblent être loin de l'objectif visé par l'Etat algérien. Au moment où l'Algérie espère diversifier son économie et booster les exportations pour contre balancer une lourde facture des importations et faire face à la crise pétrolière. L'entreprise CEVITAL occupe une place très importante dans les exportations hors hydrocarbure en Algérie. Elle réussit à satisfaire le marché local, ainsi. Qu'elle a réussi leur démarche d'exportation à l'étranger.³

PROBLEMATIQUE GENERALE

L'objectif de notre travail consiste à essayer de répondre à la question suivante :

Comment se déroule le processus d'exportation adopté par l'entreprise CEVITAL?

C'est la problématique à laquelle nous désirons apporter des réponses à travers la réalisation de ce mémoire.

PROBLEMATIQUES SPECIFIQUES

- Etat des lieux des exportations hors hydrocarbures en Algérie ?
- Quelles sont les facilitations accordées par le gouvernement algérien pour soutenir les exportations hors hydrocarbures ?
 - Quelle est la stratégie adoptée par l'entreprise CEVITAL pour se développer à l'international ?
 - Quels sont les facteurs maîtrisés par CEVITAL lors des opérations d'exportation ?

LES HYPOTHESES

- 1- La logistique internationale de marchandises d'une manière générale.

² <https://journals.openedition.org/cdlm/5652> consulté le 18/06/2021

³ <https://www.aps.dz/economie/133349-exportations-hors-hydrocarbures-la-diversification-economique-amorcee-en-2021> consulté le 20/03/2021

2- Les dispositifs d'aide et de soutien à l'export ainsi que les accords avec d'autres pays, aide les entreprises à l'international cas de l'Algérie.

3- L'impact de la bonne maîtrise des opérations de la logistique sur la stratégie commerciale à adopter pour la pénétration des marchés internationaux.

Le travail est divisé en trois parties

La première partie : Présentera des généralités sur l'activité de la logistique et le système douanier.

La deuxième partie : Nous présenterons les exportations en Algérie, les facteurs de succès et les moyens de paiement et la logistique internationale.

La troisième partie : Sera consacré pour les cas pratiques au niveau de l'entreprise CEVITAL.

Par ailleurs, pour la réalisation de notre travail, nous avons axé principalement nos recherches sur la consultation des divers ouvrages, revues spécialisées, sites internet et documents ainsi que certaines thèses. Mais également d'informations, d'observations tirées du stage au sein de l'entreprise CEVITAL.

Partie I :

*Généralités sur l'activité de la logistique et le système
douanier.*

Chapitre I

Origine & évolution du concept de logistique

Introduction

La logistique est issue du génie militaire, responsable de l'approvisionnement des troupes afin qu'elles conservent leurs capacités opérationnelles dans la durée. Les deux métiers de base de la logistique sont donc la gestion des stocks de marchandises et d'armes puis leur transport. Ceci explique que la logistique moderne soit née chez les transporteurs et chez les grossistes. Cependant, avant de l'aborder dans son aspect moderne, il convient tout d'abord de ressortir ses origines.¹

1- Les Origines de la notion de Logistique

Le terme "Logistique prend racine dans le grecque « logistikos » qui signifie « administrer ». L'institution militaire a utilisé ce terme pour définir l'activité qui réussit à combiner deux facteurs nécessaires dans la gestion des flux : l'espace et le temps.

La logistique a donc été un sujet de réflexion intensif pour les grands chefs militaires.

Au IV^e siècle avant JC., Sun Tzu met en avant la nécessité de disposer de chariots d'approvisionnement de denrées alors qu'Alexandre le Grand (356 – 323 avant JC.) avant de se lancer dans son périple en Asie, brûla tous ses chariots de denrées afin de rendre moins pesante la mobilité de ses troupes. De par cette réflexion, Alexandre le Grand avait pensé faire précéder le mouvement de ses armées par l'organisation du ravitaillement.

Ainsi Jules César en créant la fonction « logista » chargeait un officier de s'occuper des mouvements des légions romaines pour organiser les campements de nuit et constituer les dépôts d'approvisionnements dans les villes soumises". Il apparaît dès lors une prise de conscience de l'importance de la gestion Logistique. Cette importance va, au fur et à mesure des siècles se manifester. Dans le cadre de ce cours, nous allons principalement suivre l'évolution de la Logistique du 18^e siècle jusqu'à nos jours.²

AU XVIII^e SIÈCLES Les dirigeants militaires ont éprouvé la nécessité d'assurer la survie de la collectivité en aménageant des sites et des forts pour se protéger des attaques ennemies.

¹ <https://alur.asso.univ-rennes1.fr/vieux/logistique.html#:~:text=La%20logistique%20est%20issue%20du,d'armes%20puis%20leur%20transport.> Consulté le 25/06/2021

² <http://logistique-pour-tous.fr/histoire-de-la-logistique/> consulté le 25/06/2021

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

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

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

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

2. Evolution De La Logistique (6^{ème} Et Au 7^{ème} Siècles)

Plusieurs facteurs expliquent l'évolution de la Logistique tels que : des facteurs technologiques comme l'apparition du chemin de fer.

À partir de 1917, l'automobile et le poids lourd font apparaître une alternative beaucoup plus souple au chemin de fer et la traction motorisée se substitue rapidement à la traction hippomobile. Mais dès lors, le carburant devient la ressource sensible. Pour approvisionner les armées, la création d'un service, le service des Essences, fut nécessaire pour prendre en charge la logistique des carburants.

Au cours des siècles, si la perception de maîtriser correctement les flux a toujours été claire, la façon de l'aborder a été très variée. Dans chaque étape de son évolution, nous devons voir des réponses aux contraintes imposées par la complexité de la gestion des flux et par les moyens de déplacement des armées. Ainsi Vauban a utilisé le rôle vital de la logistique en affirmant que « l'art de la guerre c'est l'art de subsister ». C'est donc naturellement que la logistique a pris une place croissante dans la pensée militaire au cours de l'histoire.

L'institution militaire a aussi constituée un premier corps de connaissance dans ce domaine de la gestion de flux. La pensée de la logistique civile s'est donc construite en parallèle à la pensée de la logistique militaire du fait de finalités différentes.

Cependant les problèmes de base restent les mêmes. L'institution militaire a insufflé de façon périodique des avancées significatives en logistique qu'elle soit militaire ou civile.

Au cours de la Seconde Guerre mondiale, les travaux structurant la recherche opérationnelle se sont développées, permettant ainsi aux entreprises, dès la période de l'après guerre, d'adopter un premier traitement de la logistique par la voie quantitative".³

³ <https://hal-brgm.archives-ouvertes.fr/hal-01860451/document> consulté le 28/07/2021

Partie I

Chapitre II

*La logistique en tant
que fonction
représentative de
l'entreprise*

Introduction

De la précision dans la réponse aux quatre questions :

- 1- Quoi ? Quel produit livrer (ou réceptionner ?),
- 2- Ou ? A quel endroit ?
- 3- Quand ? A quel moment ?
- 1- Comment ? Quels moyens mettre en œuvre ?

Découlera la satisfaction du client. Mais cette recherche de satisfaction ne peut se faire à un coût qui rendrait le produit inaccessible au client. Aussi les entreprises ont-elles créé une fonction logistique afin d'organiser, au moindre coût, le circuit de matière aboutissant à livrer au client le bien qu'il souhaite et au moment voulu. Cette fonction doit assumer la gestion :

Des Flux Physiques De L'entreprise :

Acheminer des matières et marchandises par l'utilisation de moyens de transport et de stockage.

Des Flux D'informations :

Acheminement des communications qui précèdent, accompagnent les flux physiques ou leur succèdent.

1. Les Sous-Fonctions De La Logistique :

La logistique concerne la gestion des flux physiques que ce soient les matières premières (approvisionnement) ou les produits finis (distribution). Pour les matières premières, cette gestion concerne l'achat, le transport, le stockage et l'approvisionnement de la production : tout ceci dépend de la gestion normale de la production. Pour les produits finis, le flux physique prend sa source à la sortie de la production et concerne le transport, le stockage et l'approvisionnement de la distribution : c'est le domaine de la gestion de la distribution. Dans une entreprise de distribution, il peut se développer une logistique de soutien tournée vers la gestion des magasins de détail et le service après-vente. Il est très difficile de préciser la place de la fonction logistique dans l'entreprise car elle a un rôle essentiellement transversal qui est de permettre la cohérence des flux entre les différents sous systèmes achats productions ventes. C'est la conséquence logique de la gestion à flux tendus.

A. Sous Fonction Approvisionnement-Achat : (Logistique Approvisionnement)

Organisation de l'acheminement et de la réception des matières premières et composantes en provenance des fournisseurs.

B. Sous Fonction De Production : (Logistique De Production) Gestion de l'ensemble des flux physiques et d'information durant les différentes phases de la production.

C. Sous Fonction De Distribution : (Logistique De Distribution) Organisation de la livraison des produits, depuis les lieux de production jusqu'aux points de consommation.

2. La Chaîne Logistique :

Elle est abordée comme l'ensemble des maillons composant le flux qui parcourt l'entreprise, complétée par le processus de concaténation qui relie chacun de ces maillons entre eux. La logistique s'assure de la bonne mise à disposition des moyens afin de rendre opérationnel ce processus. Le but de la chaîne logistique, est la satisfaction du client.

Remarque :

- **La logistique amont** : production et approvisionnement,
- **La logistique aval** : Entreposage et transport.

2.1 La Logistique Intégrée :

Le soutien logistique intégré, est un concept issu du marché militaire. Le fabricant vend une garantie d'usage du produit. Il est donc amené à concevoir son produit en incluant sa maintenance sur toute sa durée de vie. La dénomination de logistique intégrée englobe les responsabilités traditionnelles, y compris un certain nombre de fonction relevant par le passé des domaines de la commercialisation et fabrication (tels que les plans de production, prévision de vente, service clientèles...)

2.2 Les Flux :

Le premier objectif de toute entreprise est de livrer des produits à ces clients lorsqu'ils les demandent. Il est donc nécessaire d'assurer une gestion performante, de comprendre les flux (matière 3 première, de composante, de produit fini) au sein de l'entreprise.

Deux types de flux, interne et externe :

Les flux interne qui représentent les flux de matière subissant les transformations au sein même de l'entreprise.

Les flux externes est associés à l'approvisionnement des matières et composants nécessaires et à la livraison des produits au client.

Lorsque le flux aval est supérieur à la demande alors c'est égal à la surproduction et lorsque le flux aval est inférieur à la demande, ce qui équivaut à des retards de livraison.

Ex : Dans un restaurant, les clients désirent manger en même temps. Bien entendu l'intendance estime Client risque d'être mécontent ou de modifier le que la demande a un profil impossible à satisfaire profil du flux de leur demande.

2-3 La Gestion En Flux Poussé Et En Flux Tiré :

Pour la gestion des flux à la commande, les flux sont tirés par les clients. Alors qu'en production sur anticipation, les flux sont poussés. Ces concepts peuvent être transposés au niveau des différents processus qui constitue le système logistique. En flux poussé, un opérateur réalise, s'il le peut, les ordres de fabrication qui lui sont envoyé au date spécifique sur ces ordres. Ces ordres sont en généraux établis par le calcul des besoins sur une base de prévision, l'opérateur ne prend en compte les besoins effectifs de l'opérateur aval. En flux tiré, un opérateur réalise les ordres de fabrication qui lui sont envoyé, que si l'opérateur aval en a l'utilisation, dans un délai raisonnable. Ces ordres de fabrication peuvent être générer à partir d'une commande ferme, ce mécanisme exige un système d'information renseignant en permanence l'opérateur amont sur les besoins de l'opérateur aval.

Partie I

Chapitre

III

*Les différentes approches
du juste à temps*

Introduction

Deux grandes préoccupations sont actuellement permanentes chez les responsables industriels : d'une part, l'augmentation de la réactivité du système logistique (livré sans délai une commande) D'autre part, la diminution du coût global de production en éliminant les gaspillages et les opérations inutiles.

1 LE JUSTE A TEMPS CONSTITUE UN MOYEN D'ELIMINER

1.1 Les Dysfonctionnements Et Les Gaspillages :

L'organisation en vigueur depuis plus d'un siècle, n'est plus adaptée à l'objectif actuel.

Elle a visé le volume plutôt que la qualité mais aussi elle a spécialisé les opérateurs au détriment de la flexibilité (C'est la capacité du système de production à s'adapter en permanence à la demande) Elle a fait jouer les économies d'échelle au détriment des délais. En effet, les 2 dernières décennies, les exigences des clients se sont considérablement accrues pour plusieurs raisons :

La variabilité de la demande a augmenté la variabilité de modèle proposé, avec une durée de vie des produits plus courte qui impose un renouvellement et une adaptation rapide des produits.

Le client n'accepte plus des délais de plusieurs semaines, il n'est donc plus possible de produire à la commande.

La concurrence internationale impose de livrer une qualité parfaite à des prix bas.

Pour répondre à ces nouvelles exigences, il faut un système logistique offrant très peu d'inertie et capable de prendre en charge une grande variété sans engendrer des stocks. Il s'agit pour une usine de faire face à des défis qui est de vendre du « sur mesure » au prix d'un produit de série. Il faut donc produire à la demande du client tout en comprimant au maximum le coût complet de fabrication.

1.2 Le « Juste A Temps » Et Les « Flux Tendus » :

Il ne suffit pas de s'intéresser aux maillons de la chaîne logistique, qui suivent la fabrication. Il faut aussi analyser la situation en amont. Pour réduire au maximum les coûts et conduire une analyse exhaustive de l'ensemble de la chaîne logistique. Le juste à temps

constate l'impossibilité de gérer les stocks de façon optionnelle. Au lieu de les gérer, le juste à temps propose simplement de bâtir une organisation capable de les supprimer.

Ce système recherche les avantages de la grande série. (Flux rapide et gestion simplifiée) tout en conservant les avantages de la petite série.

L'impact du juste à temps s'exerce sous 2 aspects (angles) :

- En faisant circuler un flux rapide, il donne au système productif la réactivité voulue dans un environnement commercial complexe échange.

- L'objectif de rapidité et de régulation du flux devient le cœur du programme de réduction des coûts.

- L'équation fondamentale du juste à temps est donc « production = demande ». Cela signifie que la production produit la quantité strictement nécessaire pour satisfaire au bon moment le besoin immédiat de son client. Depuis l'expédition des commandes aux clients, en remontant le long des processus de fabrication jusqu'au fournisseur, ce principe entraîne un fonctionnement sans stock, à l'exception des pièces en-cours de production ou de transport, c'est ce qu'on appelle la gestion à flux tendu.

- Trois principes peuvent être faits avant de présenter le principe général. Il est fréquent de rencontrer des usines qui ne fonctionnent que partiellement en flux tendu. On peut travailler sans stock dans les phases terminales du processus de production où il a souvent une personnalisation du produit, alors que dans les phases amont (approv, 1ère fab.) On travaille en flux poussé.

- Les flux de production peuvent être tirés non par des commandes clients mais par un plan directeur (politique de stock d'anticipation)

- La mise en œuvre du juste à temps ne dispense pas de l'établissement d'un plan directeur et d'un calcul des besoins. Même en travaillant en flux tiré, on doit déterminer les besoins pour passer les marchés avec les fournisseurs.

2 Planification De La Production Et Des Approvisionnements :

A court terme, le juste à temps consiste à régler la cadence d'un poste sur celle du poste suivant. C'est le principe des flux tirés ou appelés par l'aval. Les modalités de type de régulation dépendent des caractéristiques du système de production. Dans un atelier constitué de machines indépendantes travaillant des lots non répétitifs, le concept de flux tiré se traduit par un flux de lancement adapté à la cadence des machines les plus lentes. Dans le cas d'un atelier

constitué de machine affectée à des productions répétitives, le flux peut être tendu grâce à la méthode KANBAN.

Partie I

Chapitre IV

L'impact de la
logistique dans les
transports

1. LES ELEMENTS, CARACTERES ET ACTIVITES DE LA LOGISTIQUE

1.1 Les éléments et la fonction Logistique.

1.1.1 Les éléments de la Logistique :

Les principaux éléments qui constituent l'efficacité de la Logistique sont :

La qualité, c'est-à-dire la conformité du service logistique avec les attentes ou

- Besoins du client.
- Le coût
- Les délais
- Au moins ces trois paramètres (qualité, coût, délais) et dorénavant la sûreté, dépendent les uns des autres et, expliquent l'importance stratégique de la fonction logistique pour de nombreuses entreprises ;

La fonction logistique a pris une importance telle qu'elle a donné lieu à l'apparition d'un métier à part entière, dont l'objet est justement et uniquement de réaliser les opérations qui appartiennent à la logistique, pour le compte de clients, industriels ou distributeurs, dans le cadre d'un contrat de sous-traitance.

1.1.2 La Fonction logistique :

La fonction logistique a deux missions principales : d'une part une mission opérationnelle et d'autre part une mission stratégique.

A. Opérationnelle :

La fonction logistique a pour mission, la gestion des flux physiques et l'évaluation des flux informationnels associés.. et des moyens pour les évaluer et les améliorer au niveau quantitatif comme qualitatif (gestion de la qualité). Elle est au centre et aux extrémités de la production coresponsable auprès de tous les services de la qualité des flux physiques.

B. Stratégique :

La logistique a pour objet de satisfaire la demande de flux physiques (matières, transport, emballage, stock...), et en accord avec le responsable de l'urbanisation du système d'information, des flux d'informations associés (notion de traçabilité). Elle est coresponsable de la gestion de la chaîne logistique des moyens qui permettent d'atteindre cet objectif

(matériels, machines...) et mobilise avec l'aide des autres services, des ressources (humaines et financières) pour y parvenir.

Dans un sens large, la logistique au peut être considérée comme ; l'outil permettant de réaliser la production initiée par le service marketing/vente.

Elle est gérée par des personnes physiques ou morales appelées « LOGISTICIENS », encore appelés « SUPPLY CHAIN MANAGER ».

Cet anglicisme regroupe les métiers de gestion de la chaîne d'approvisionnement : prévisionniste, planificateur, responsable des transports,...

La fonction logistique gère directement les flux matières, et indirectement les flux associés immatériels : flux d'informations et flux financiers.

Les flux matières sont souvent subdivisés arbitrairement comme : "amonts" (de la production à l'entrepôt) ; "avals" (de l'entrepôt à la consommation) ; "retours" le flux retours (reverse Logistique) (du consommateur au recycleur ou destructeur ou bien du consommateur au producteur).

1.1.3 Caractère et activités de la Logistique

En tant que de caractère, la Logistique est :

- prévisionnelle
- Communicatrice
- Réactive
- Flexible

1.1.4 les activités de la logistique :

A. Les activités amont comprennent :

● **Le développement** (création ex nihilo ou modification de l'existant) et la recherche de sources d'approvisionnement (sourcing), dans ou à l'extérieur de l'entreprise cliente, par la mise en relation avec :

- des fabricants aussi dénommés producteurs, industriels, fournisseurs (suppliers) ou sous-traitants (sub-contractors)
- des prestataires de services, aussi dénommés sous-traitants ou encore commissionnaires de transport ou transporteurs

➤ les achats (purchasing) qui impliquent la notion de "contrat" et de "vendeur" (vendor),

- **L'approvisionnement** (procurement) qui induit la notion de "commande" (ouverte ou fermée) (order), de bons de commandes (à l'extérieur) (purchase order) ou de "demandes, bons ou ordres de fabrication, de livraison..." (à l'intérieur) et de fournisseurs (supplier).

- **Le transport amont et les opérations de douane**

Pour acheminer les marchandises (Produit fini ou matériaux, minerais, composants...) vers un point de stockage (notion de stock) ou une plateforme de préparation de commande (notion de Juste-à-temps ou flux tendu).

B. Les activités avales comprennent :

- Le stockage

- Le suremballage (copacking), la constitution de kits ou de lots (kitting), le conditionnement à façon, l'adressage...

- La préparation de commandes

- La répartition

- L'éclatement

- Le transport aval (après le lieu de stockage).

2. IMPORTANCE RELATIVE DU TRANSPORT.

2.1 RELATION LOGISTIQUE/TRANSPORT :

La logistique implique l'intégration et la maîtrise de la circulation des flux c'est-à-dire qu'il faut, avoir la maîtrise de l'entreprise comme système. A ce titre elle : .

Conditionne la croissance de l'entreprise,

- La maîtrise des coûts,

- La possibilité d'externalisation,

- La normalisation des produits,

- La flexibilité et l'adaptabilité.

- Pour ces multiples raisons, la logistique influence le transport, car elle génère les mutations profondes et des restructurations chez les différents acteurs. Elle organise et planifie l'activité transport. Parce qu'elle fait des prévisions elle doit mettre un accent particulier sur l'efficacité du transport. Il faut souligner que les produits passent à peu près 80% de leur vie entre différents modes de transport.

2.2 Les modes de transport :

Le transport fait partie des éléments essentiels de la logistique. Il permet d'expédier et de réceptionner des produits en tout genre. Il est crucial de choisir le bon mode de transport de vos marchandises pour la continuité et la prospérité de votre activité. Il vous faut évaluer tous les facteurs qui peuvent impacter l'acheminement des biens. Dans cet article, nous allons décrypter tous les modes de transport disponibles. Trouvez celui qui répond au mieux aux besoins de votre entreprise, le plus rentable, et celui qui acheminera vos marchandises en temps et en heure.

2.2.1 Le transport routier :

C'est le mode de transport terrestre le plus utilisé en France, mais aussi dans le reste du monde. C'est la meilleure solution pour les trajets courts et directs, mais elle s'adapte également à des transports de longue distance. Le chargement et le déchargement de marchandises sont nettement plus simples que pour le transport ferroviaire, aérien ou fluvial. Le mode de transport routier est rapide, simple et économique.

Il faut également souligner que la continuité des acheminements ne dépend pas des saisons. Les camions peuvent franchir toutes les routes, mêmes les saisons difficiles. En termes de délai, le mode de transport routier est fiable.

Pour trouver un prestataire qualifié, consultez des sites web de professionnels sur internet. Comparez les offres et les devis afin de choisir l'entreprise de transport qui répondra au mieux à vos besoins.

2.2.2 Le transport ferroviaire :

C'est le deuxième mode de transport terrestre de marchandises en France. L'hexagone dispose d'un large réseau ferroviaire. Lorsqu'il s'agit de transporter des marchandises en vrac et surtout de parcourir des longues distances, c'est le mode de transport le mieux adapté. Le transport ferroviaire est également avantageux en matière de rapport qualité-prix. Si vous

projetez d'acheminer des marchandises de gros volume, nous vous recommandons d'opter pour ce mode de transport.

Cependant, il vous faut toujours contacter une entreprise de transport routier pour acheminer vos marchandises de la gare à l'adresse de livraison. Mais si vous êtes vous-même propriétaire d'une entreprise de transport routier, cela ne posera pas de problème.

2.2.3 Le transport fluvial :

Ce mode de transport dispose de 3600 kilomètres de canaux et d'un réseau de voies navigables de 11 000 kilomètres, répartis sur 6 bassins fluviaux, entre autres la Seine, le Rhin, le Nord, la Moselle et le Rhône et la Saône. Le transport fluvial est considéré comme le plus écologique par rapport au transport routier, ferroviaire et aérien. Il consomme notamment moins d'énergie qu'un train, un camion ou un avion. Si le fleuve traverse des villes, le transport fluvial permet de desservir silencieusement les agglomérations.

Le transport fluvial est généralement un mode de transport compétitif à fort potentiel. C'est pour cela qu'il connaît un regain d'intérêt ces 15 dernières années. Les professionnels optent pour ce moyen d'acheminement de marchandises pour des raisons économiques et environnementales.

D'un côté, le transport fluvial permet également de réduire significativement les risques d'accident, notamment pour le transport des produits dangereux. La voie d'eau est adaptée au transport de divers types de marchandises (matériaux, véhicules, produits de consommation, produits agricoles, etc.).

2.2.4 Le transport aérien :

Si vous allez expédier des marchandises à l'étranger, le transport aérien reste le mode de transport le plus approprié. Sachez que le coût du transport varie en fonction du poids de charge des marchandises, ainsi que de la durée d'acheminement souhaitée. Nous vous conseillons d'opter pour ce mode de transport si vous avez des délais d'acheminement et de livraisons restreints. D'une manière générale, il est le plus rapide par rapport au transport par train, bateau ou camion. La livraison des marchandises est rapide, entre 24 à 48h d'acheminement.

Pour optimiser votre chaîne logistique, il est formellement conseillé d'engager des prestataires fiables. Vous bénéficierez ainsi de services de qualité professionnelle

3. LES ORGANISATIONS DE PROMOTION DES EXPORTATIONS

3.1 LES AGENCES D'ASSURANCES :

A. ANEXAL : Association Nationale Des Exportateurs Algériens.

Elle a été créée, pour aider les opérateurs économiques algériens en vue de développer leur capacité d'exportation et prospérer sur les marchés internationaux. ANEXAL est une association régie par la Loi N°90-31 du 24 décembre 1990.

B. **PROMEX (ALGEX):** Office algérien de promotion du commerce extérieur, créée par Décret N°96-327 du 01 octobre 1996 et remplacé par ALGEX Ordonnance N°03-04 du 19 juillet 2003, relative aux règles générales applicables aux opérations d'importations et d'exportation de marchandises. Ses missions s'articulent autour des actions de promotion du commerce extérieur.

C. CAGEX

Créée par Ordonnance N°96-06 du 10 janvier 1996, relative à l'assurance-crédit à l'exportation. Elle a pour but essentiel de libérer ses assurés des contraintes encourues.

D. **CACI** : Créée par Décret exécutif N°96-94 du 03 Mars 1996, instituant la Chambre Algérienne De Commerce Et D'industrie (N° JORA 016 du 06/03/1996).

La CACI est un établissement public à caractère industriel et commercial doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. L'établissement est placé sous la tutelle du ministre chargé du commerce. La chambre est au plan national, l'institution représentant auprès des pouvoirs publics, les intérêts généraux des secteurs du commerce, de l'industrie et des services.

E. **SAFEX** : La société algérienne des foires et des exportations. SPA, est une société à capitaux publics par actions pour une durée de 99 ans, elle est administrée par un conseil d'administration, conformément au code de commerce, l'assemblée générale des actionnaires en est souveraine. La SAFEX a pour objet de contribuer au développement et la promotion des activités commerciales ainsi qu'à la valorisation de son patrimoine par tous les moyens appropriés

3.2 DEDOUNEMENT DES MARCHANDISES

Les douanes L'accomplissement des formalités douanières fait partie intégrante de toutes opérations logistiques internationales, et de son efficacité.

3.2.1 Rôle et mission de l'administration douanière :

Le rôle de la douane reste principalement de mettre en place une gestion des affaires, pour cela, l'administration douanière se charge de :

- Surveiller et contrôler le territoire national des biens et des personnes.
- Assurer la régularité des échanges extérieurs.
- Établir les statistiques du commerce extérieur permettant de quantifier les échanges avec l'extérieur. [...]

3.2.2 Les principales missions de l'administration douanière

Les principes douaniers :

La réalisation du dédouanement (le recours aux prestataires, la déclaration de détail, la présentation des marchandises en douane, l'évaluation et le paiement de la dette douanière, le contrôle du commerce extérieur) Les nouvelles procédures de dédouanement (la procédure de droit commun, les procédures simplifiées de dédouanement, les télés procédures) Les régimes douaniers (les régimes définitifs, les régimes de transit, les régimes d'entreposage, les régimes d'utilisation de la marchandise, les régimes de transformation)

Les régimes douaniers

- Les régimes définitifs
- Les régimes économiques

Les procédures de dédouanement

- La déclaration des marchandises
- Le dédouanement de la marchandise

3.2.4 Le Dédouanement :

Il convient maintenant d'analyser la formalité douanière et les différents régimes douaniers applicables aux marchandises importées et exportées.

Avant tout examen des modalités pratiques du dédouanement, il importe de préciser que l'**impôt douanier** est régi par trois principes qui expliquent les formalités auxquelles sont soumises les marchandises à l'entrée sur le territoire de l'Union européenne.

- **Impôt portable :**

Les marchandises doivent être conduites au bureau de douane pour y être taxées.

- **Impôt déclaratif :**

Il doit s'agir d'un acte spontané de l'importateur qui rédige la déclaration en douane.

- **Impôt payable au comptant :**

Les droits de douane sont exigibles dès le dépôt de la déclaration.

Ces principes douaniers ont donné lieu à la mise en place de formalités qu'il convient de connaître afin de mieux comprendre les opérations de dédouanement.

Il est à noter que des principes analogues sont appliqués par la plupart des administrations .

3.2.5 Formalités préalables au dédouanement :

Le fait générateur du droit de douane est constitué par le franchissement de la frontière et par l'entrée sur le territoire de l'Union européenne.

Prise en charge :

Puisque l'impôt douanier est portable, dès l'approche de la frontière le conducteur du moyen de transport doit se diriger vers un bureau de douane

À l'arrivée du moyen de transport, le conducteur ou son représentant doit présenter à la douane les marchandises. Cette obligation se traduit par le **dépôt d'une déclaration sommaire**. Elle est constituée le plus souvent d'une copie du document de transport : manifeste maritime, *airway-bill*, lettre de voiture CMR (route) ou CIM (

3.3 Les Incoterms

L'Incoterm, un élément déterminant de la valeur en douane

Appréciée au premier point d'entrée dans le territoire douanier de l'Union (TDU), la valeur en douane est une valeur franco-frontière (de l'Union).

En vertu de l'article 71 du Code des douanes de l'Union (CDU), les frais de transport et d'assurance, ainsi que les coûts de chargement et de manutention connexes au transport des marchandises importées, font partie des éléments du prix à ajouter à la valeur en douane.

Ainsi, les coûts de transport supportés par l'acheteur pour l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu d'introduction dans l'Union, qui n'ont pas déjà inclus dans le prix payé ou à payer, sont à ajouter à la valeur en douane.

Cas particulier de l'assurance : selon l'Incoterm[®] choisi, l'assurance relative au transport des marchandises n'est pas toujours comprise dans le prix facturé. Dans ce cas, seule l'assurance relative au transport principal doit être ajoutée au prix payé (art 71 du CDU). Par contre, si le vendeur inclut l'assurance relative au transport intracommunautaire dans le prix facturé pour les marchandises, ces frais d'assurance ne pourront pas être déduits du prix facturé (car non repris dans l'article 72 a) du CDU).

Le lieu désigné, point de transfert des coûts

Constitués d'un acronyme de 3 lettres, les Incoterms[®] sont indissociables d'un lieu (adresse, ville, etc.) qui désigne en général l'endroit où les marchandises sont réputées avoir été livrées par le vendeur, c'est-à-dire le point où les risques sont transférés à l'acheteur (Incoterms[®] E et F).

Dans certains cas, le lieu qui suit l'Incoterm[®] désigne le lieu de destination des marchandises, jusqu'où le vendeur doit organiser le transport, et donc le point de répartition des frais entre le vendeur et l'acheteur (Incoterms[®] C et D)

Applicables à tous les modes de transport, les 7 Incoterms[®] dits « multimodaux » peuvent également être utilisés lorsque le contrat couvre plusieurs modes de transport, ce qui est notamment le cas lorsque les marchandises sont acheminées par conteneurs.

- **EXW** – Ex Works (à l'usine)

Règle qui impose le moins d'obligations au vendeur, dont l'unique responsabilité consiste à emballer les marchandises et à les mettre à disposition de l'acheteur dans ses propres locaux.

En vertu de cette règle, l'acheteur supporte ainsi tous les frais et risques inhérents au chargement et au transport des marchandises jusqu'à leur arrivée à destination.

Les formalités douanières à l'export étant à la charge de l'acheteur, celui-ci peut rencontrer des difficultés dans le pays du vendeur pour obtenir les justificatifs de sortie des marchandises.

C'est pourquoi l'ICC recommande de réserver cette règle aux échanges nationaux ou

régionaux n'impliquant pas l'exportation des marchandises et de privilégier la règle FCA en vertu de laquelle les formalités et coûts de dédouanement incombent au vendeur.

- **FCA** – Free Carrier (franco transporteur)

Deux options sont possibles pour cet Incoterms[®] en fonction du lieu de livraison :

- dans les locaux du vendeur, qui procède au chargement des marchandises sur le moyen de transport de l'acheteur (FCA « locaux du vendeur ») ;
- dans tout autre lieu : le vendeur organise l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu d'embarquement où elles sont mises à disposition du transporteur prêtes à être déchargées (FCA « autre lieu convenu »).

En vertu de cette règle, l'acheteur prend en charge la majeure partie du transport, mais lui permet d'être dispensé des formalités dans le pays d'exportation, qui incombent au vendeur.

- **CPT** – Carriage Paid To (port payé jusqu'à)

Le vendeur supporte le coût du transport jusqu'au lieu de destination mais n'est plus responsable des marchandises, qui voyagent aux risques de l'acheteur. En effet, le transfert des risques intervient au moment de la livraison, dès que les marchandises sont remises au transporteur, tandis que le transfert des coûts à l'acheteur a lieu lorsque les marchandises arrivent à destination.

- **CIP** – Carriage and Insurance Paid to (port payé assurance comprise jusqu'à)

Le vendeur supporte les coûts de transport jusqu'au lieu de destination indiqué par l'Incoterms[®].

Règle fréquemment utilisée, notamment pour le transport conteneurisé, le CIP permet de maîtriser l'acheminement des marchandises jusqu'à un point donné.

De même que pour le CPT, les frais de déchargement au lieu de destination convenu ne sont à la charge du vendeur que si le contrat de transport le prévoit. En revanche, à la différence du CPT, le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance couvrant les risques liés au transport des marchandises jusqu'au lieu de destination.

S'agissant des règles Incoterms[®] D, la livraison étant effectuée dans le pays de destination, le transfert des risques intervient dans celui-ci.

En vertu de ces Incoterms[®] dits de « vente à l'arrivée », la marchandise voyage aux risques du vendeur qui assume l'ensemble des risques et des coûts liés au transport des marchandises jusqu'au lieu de destination.

- **DAP** – Delivered At Place (rendu au lieu de destination)

Cet Incoterms[®] signifie que les marchandises sont considérées comme livrées lorsqu'elles sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport arrivant, sans être déchargées. En vertu de cette règle, le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, dans le pays de destination. Ainsi, sauf si le contrat de transport en dispose autrement, c'est à l'acheteur qu'incombent les formalités douanières, le paiement des droits et taxes dus en raison de l'importation et le déchargement des marchandises à destination.

- **DPU** – Delivered at Place Unloaded (rendu au lieu de destination déchargé)

Le DPU remplace le DAT 2010 et devient une nouvelle règle des Incoterms[®] 2020. Cette règle signifie que les marchandises sont considérées comme livrées, une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l'acheteur au lieu de destination convenu (terminal ou autre). Dans cette règle Incoterms[®], la livraison et l'arrivée à destination interviennent au même point. Le vendeur assume donc tous les risques et coûts liés au transport des marchandises et à leur déchargement jusqu'au lieu désigné. Le DPU est **la seule règle Incoterms[®] qui oblige le vendeur à décharger les marchandises à destination.**

- **DDP** – Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés)

Règle Incoterms[®] qui confère le niveau maximal d'obligations au vendeur, qui assume tous les risques et frais, y compris de dédouanement, jusqu'au lieu convenu. Ainsi, en vertu de cet Incoterms[®], les marchandises sont livrées dédouanées, prêtes à être déchargées au lieu de destination.

Seuls les frais d'assurance et de déchargement à destination sont à la charge de l'acheteur.

RÈGLES INCOTERMS® 2020 – MULTIMODALES

(ADAPTÉES AUX MARCHANDISES CONTENEURISÉES)

Formatrice accréditée ICC France
Incoterms
 2020 by the International Chamber of Commerce (ICC)

	VENDEUR										ACHETEUR									
	Chargé		Douane EXP		Pré-acheminement		*THC		Transport principal		*THC		Douane IMP		Post-acheminement		Déchargé			
EX-Works	■																			
Free Carrier	Locaux Vendeur		Autre lieu		+ Connaissance à Bord															
Carriage Paid To																				
Carriage Insurance Paid To	+ Assurance ad-valorem « Tous Risques » au profit de l'acheteur																			
Delivered At Place																				
Delivered at Place Unloaded																				
Delivered Duty Paid											Si possible : DDP hors TVA									

*THC	→	Terminal Handling Charges
Hormis pour CIP	→	Assurance non obligatoire, ni pour le vendeur, ni pour l'acheteur.

Coûts Vendeur	Option	Coûts Acheteur
Risques Vendeur	Option	Risques Acheteur

© Madeleine Nguyen-The ■ Sept 2019 ■ Incoterms 2020-v1 ■ www.international-pratique.com ■ 04 72 90 11 46

Partie II

*L'impact de la logistique internationale
sur les exportations en Algérie.*

Chapitre I

*L'évolution des exportations en Algérie
en agro-alimentaire.*

Introduction

L'objet de ce chapitre est de présenter l'évolution des exportations en agro –alimentaire en Algérie, contribue d'une part faible au commerce extérieur, ainsi que les dispositifs de soutien, facilitation et les accords préférentiels disposés par le gouvernement au profit des entreprises exportatrices. Dans la deuxième section, nous présenterons les différents facteurs qui aident les entreprises à réussir leurs activités d'exportation et de perduré a l'international. Et pour la troisième section elle est consacrée à la capacité d'innovation et à la recherche et développement.

1. Historique et définition de la logistique

1.1 Historique

La logistique est un terme ancien, le concept appliqué à la gestion de l'entreprise est celui plus récent puisqu'il date d'une cinquantaine d'années.

A l'époque d'Aristote, le terme logistique désignait le calcul et les mathématiques au raisonnement logique. Les origines du mot logistique remontent à l'époque grecque « logisteuo » signifiant avant « administrer » ensuite l'utilisation de cette notion a été repris par l'institution militaire l'en définirent comme l'activité qui réussit à combiner deux facteurs nécessaires dans la gestion des flux : l'espace et le temps. La logistique était un sujet de réflexion intensif pour les grands chefs militaires. La logistique n'a été appliquée à la gestion d'entreprise qu'au début des années 50. Les chefs d'entreprises américains ont perçu le déparquement allié sur les côtes françaises comme l'illustration du modèle logistique par excellence. A partir de là, une vague logistique se développe aux Etats-Unis. La logistique semble en effet pouvoir répondre à toutes sortes de questions relatives à la rationalisation des flux dans l'organisation et entre organisations. La première association américaine de logistique est créée en 1962. Il s'agit du (NCPDM), il est devenu par la suite, en 1985 le CLM (Council of logistics management) en France, il s'agit d'une association professionnelle regroupant l'ensemble des professionnels de la logistique avec pour objectif de développement la connaissance dans ce domaine. En Europe, c'est L'ASLOG (association française pour la logistique) qui veille au développement de la logistique dans un cadre structuré et cohérent. Depuis sa création en 1972, qui à devenue en 1991 « l'association pour la logistique dans l'entreprise ».

L'ASLOG est rattachée à L'ELA (european logistics association) qui a été créée en 1984. Qui représente une fédération des associations logistiques propres à vingt pays européens.

1.2 Définition de la logistique :

Il existe plusieurs définitions de la logistique et, nous situons les définitions les plus importantes. La logistique recouvre toujours des fonctions de transport, stockage et manutention et, dans les entreprises de production tend à étendre son domaine en amont vers l'achat et l'approvisionnement, en aval vers la gestion commerciale et la distribution. On cite souvent la définition d'origine militaire : « la logistique que consiste à apporter ce qu'il faut, là ou il faut et quand il faut ».55 La gestion logistique ou logistique comme étant le processus de planification, d'implication et du contrôle de l'efficacité et de l'efficience des flux des biens et services, de leur point de départ à leur de consommation, pour la finalité de se conformer aux besoins et désirs du client.56 La logistique est l'ensemble des arts et des techniques ayant pour objet la mise en place, au moindre coût, d'une quantité d'un produit à l'endroit et au moment où une demande existe, dans les conditions d'environnement et d'utilisation prévus au capital.

1.3 L'objectif de la logistique et son rôle de développement :

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 ou le besoin existe, et garantissant une gestion optimale la combinaison « quantité, délais et coût ».

Anne GRATACAP. Pierre Médan. « Management de la production »,

3° édition DUNOD, paris, p 259. 55 Yves PRIMOR, Michel FENDER, « logistique, production, distribution, soutien »,

5° édition DUNOD, paris 2008, p 4.

CHRISTOPHER M : logistics and Supply Chain Management : The Integrated Supply Chain process, McGraw-Hill, 2000.

R. PERROTIN F. SOULET J. PASERO, le manuel des achats « processus. Management. Audit », éditions EYROLLES, paris 2007. P 221. 58www.logistiqueconseil.org. Consulter 17/05/2018

1.4 Les objectifs de la logistique :

Le concept de logistique a connu récemment un développement très important particulièrement dans les activités internationales. La réponse optimale au client : Il s'agit de la capacité de l'entreprise à répondre dans les meilleurs délais aux exigences des clients. Depuis plusieurs années, les entreprises s'intéressent à l'Efficient consumer Réponse. C'est un ensemble de pratiques et de techniques, tant en marketing qu'en logistique, qui vise à optimiser les assortiments, les promotions et le niveau de service, par une meilleure coopération entre l'industrie et le commerce. Analyse en termes de cycle de vie du produit : Les garanties offertes au client et le recyclage de plus en plus fréquent des matières obligent les entreprises à se préoccuper des questions logistiques sur l'ensemble de la vie d'un produit. La conception du réseau logistique : Concevoir le réseau signifie qu'il faut déterminer le nombre, l'emplacement et les tâches respectives de chaque élément du réseau. Les retards de livraison, les problèmes lors de la fabrication, les livraisons vers un mauvais entrepôt, peuvent conduire à une forte variabilité dans les processus logistiques, à l'origine de coûts élevés et de clients insatisfaits. Les coopérations logistiques permettent de réduire la variabilité. Le stock minimum : Il est nécessaire de faire des efforts pour réduire les stocks, afin de maîtriser les coûts logistiques, sans pour autant sacrifier le niveau de service client. Réduire les stocks conduit à mettre en lumière des problèmes que les stocks masquaient auparavant. Malgré tout, il ne faut pas négliger le fait que les stocks sont utiles au fonctionnement d'un système logistique et qu'ils peuvent être financièrement justifiés lorsqu'ils permettent de réaliser d'importance économies d'échelle dans la production ou dans la livraison. Transport : C'est certainement l'élément le plus ancien, et qui est le plus intéressé par les logistiques. Son coût, malgré une baisse significative, le place toujours en tête des préoccupations. C'est aussi la fonction que les entreprises préfèrent externaliser.

La consolidation des transportes : Ce poste représente un des coûts logistiques le plus fort. Or on sait que le coût de transport est directement lié à la nature du produit, à la taille de la cargaison et la distance. Comme il est difficile de jouer sur le produit et sur la distance, il faudra être attentif au volume transporté. Ce dernier doit être le plus important possible pour que le coût par unité soit le plus faible. La massification des flux est recherché, tant par les industriels que par les distributeurs. La qualité : Il faut appliquer à la logistique les principes de la totale qualité management, applique en production de façon plus classique et quasi-systématique. Les techniques de brainstorming où les méthodes statistiques peuvent permettre

d'étudier et d'améliorer certains processus logistiques peu efficaces. L'information : Est-il nécessaire de rappeler à point la maîtrise, l'échange et la rapidité d'obtention de l'information constituent des éléments clés de la performance ? le rôle des prévisions est aussi à souligner. Par ailleurs, les technologies de l'information et de la communication facilitent aujourd'hui la mise en place de processus logistiques tels que les flux synchrones ou le réapprovisionnement en continu et la gestion partagée des approvisionnements. Le stockage : Les décisions concernant le stockage dépendent fondamentalement de la structure du réseau logistique et du niveau de service client retenu. Certes, les considérations financières ne sont pas absentes : la volonté de limiter le montant des capitaux investis dans les stocks et celle de réduire les coûts liés au stockage ne doit pas être négligée. L'entreposage, la manutention et l'emballage : Bien que ces fonctions paraissent moins nobles que les précédentes, elles ne doivent pas être négligées. Très souvent, les choix effectués dans ces domaines conditionnent la rapidité des livraisons, la qualité des produits et la réalisation d'une véritable traçabilité.

2.La logistique des exportations en Algérie

Depuis l'indépendance l'Etat algérien a pris le monopole sur l'économie comme un agent de production et de régulation, jusqu'à la fin des années 80, où elle a subi un changement radical de son économie, induit par son passage de l'économie administrée vers l'économie de marché, qui se caractérise par l'ouverture internationale. Dès le début de l'ouverture sur le commerce extérieur, la promotion des exportations hors hydrocarbures a été inscrite comme un objectif principal du gouvernement algérien, avec un certain nombre de mesures qui visent à assurer une gestion plus souple, qui permet une libéralisation générale des opérations du commerce extérieur.

2-1L'évolution des exportations en Algérie :

L'Algérie demeure fortement dépendante de ses ressources naturelles. En effet, les exportations hydrocarbures, qui constituent la quasi-totalité de ses exportations globales, qui représentent plus de 94% du total des exportations. En effet, elle constitue la source principale des recettes du pays, en ce qui concerne les exportations hors hydrocarbures qui n'arrivent pas à franchir la barre de 6% sont notées comme des ressources marginales du pays.

Tableau 01: Les principaux produits hors hydrocarbures exportés

VALEUR EN MILLIONS US	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Exportation hors hydrocarbures	1937	1066	1526	2062	2062	2165	2582	1959
Exportation hydrocarbures	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60304	32699
Total Des Exportations	79298	45194	57053	73489	71866	65917	62886	34668
Importations	39479	39294	40473	47247	50376	54852	58580	51702
Balance Commerciale	39819	5900	16580	26242	21490	11065	4306	-17084

Source : CNIS www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur.

Tableau 02 : Les statistiques du commerce extérieur en Algérie

Valeurs en millions USD

Principaux produits exportés	1 ^{er} TRIM 2016		1 ^{er} TRIM 2017		Evolution (%)
	Valeurs	Struc %	Valeurs	Struc %	
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons	101,57	24,65	143,14	30,39	40,93
Ammoniacs anhydres	83,17	20,19	95,00	20,17	14,22
Engrais minéraux ou chimiques azotes	91,00	22,09	84,76	18,00	-6,86
Sucres de canne ou de betterave	43,29	10,51	55,44	11,77	28,07
Phosphate de calcium	9,26	2,25	15,77	3,35	70,30
Dattes	8,83	2,14	12,88	2,73	45,87

figure : évolution de la balance commerciale

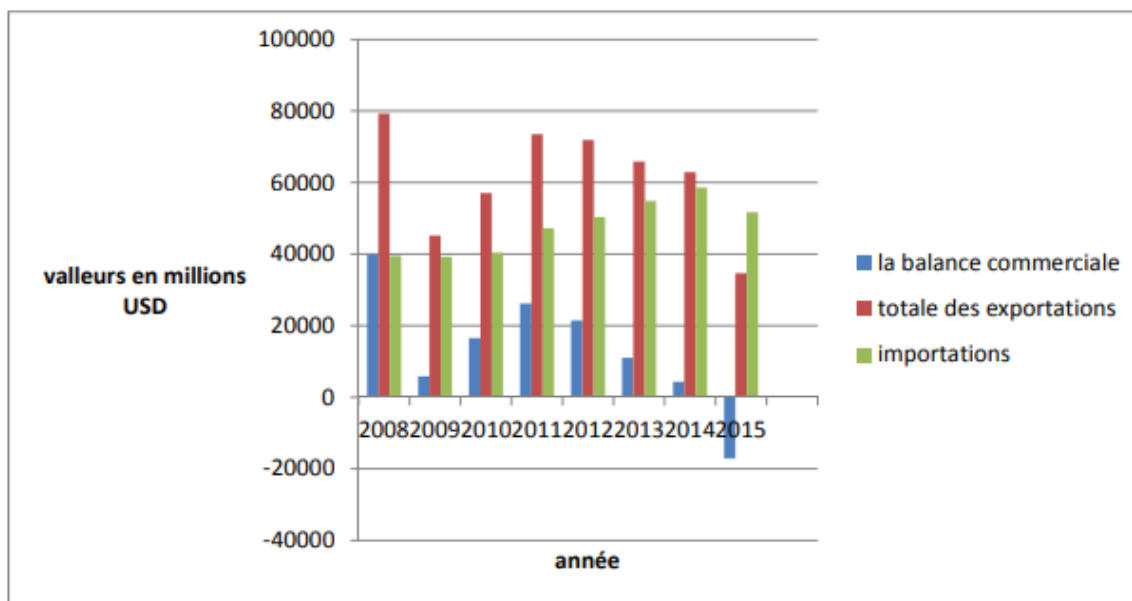
Le tableau et le graphe ci-dessous montre que les exportations hors hydrocarbures sont nettement marginalisées comparativement aux exportations totales (moins de 6%). Cette situation explique clairement les fortes dominances des exportations des hydrocarbures

3. Les facteurs de succès des entreprises à l'export et les moyens de paiement à l'international :

Dans cette section nous allons voir les facteurs qui aident les entreprises à réussir à l'international et de perdurer

3.1 Les facteurs de succès des entreprises à l'export :

Pour que une entreprise réussisse à s'internationalisé, elle peut ce bas sur deux axes de facteurs : les facteurs liée à l'environnement interne de l'entreprise et les facteurs liés à



Sources : réalisée par nous même d'après les donnés du tableau

l'environnement externe de l'entreprise.

3.1.1 Les dispositifs de soutien :

Il existe actuellement un réel engagement aussi bien politique qu'économique pour prendre en compte l'enjeu considérable que représente le développement international des PME. Partout dans le monde, de nombreux dispositifs de soutien sont proposés, à l'échelle nationale ou régionale et provenant d'organismes publics et privés. Cependant, et malgré l'engagement important mis en œuvre, le soutien de PME concernant les activités internationales n'est pas

toujours adapté. Ensuite, il apparaît que les dispositifs de soutien sont majoritairement incitatifs. Ils proposent une aide ponctuelle sous forme de financement ou d'informations, mais ne proposent pas un accompagnement sur le long terme. Ils se limitent majoritairement à la sensibilisation des entreprises à l'exportation comme option pour améliorer leurs performances et agrandir leur marché, et cela n'est pas suffisant. Les soutiens incitatifs de type financier ou informationnel apportent effectivement des ressources aux PME, mais de façon ponctuelle, sans traiter la cause de ces difficultés. Or, selon la commission Européenne (2007), le type de soutien le plus efficace semble être le soutien individualisé car il permet d'agir directement sur l'organisation interne de la PME en améliorant ses compétences et en renforçant ses ressources. En augmentant les compétences et en modifiant les pratiques et activités présentes au sein des PME, le soutien proposé semble plus pérenne qu'en augmentant les ressources temporairement. Il s'agit de donner aux PME les moyens d'acquérir des compétences stratégiques leur permettant de contourner les freins qu'elles rencontrent et de mettre en place une stratégie durable.

3.1.2 Possession d'information stratégique :

L'une des conditions clés pour la poursuite d'affaires internationales réside dans une information adéquate concernant le pays d'implantation. Il est important de posséder l'information la plus étendue possible avant même d'entreprendre l'internationalisation et d'approfondir cette connaissance des marchés étrangers dès les premières étapes d'un projet d'internationalisation. L'information peut porter sur la réglementation, les conditions de vie, les habitudes administratives et les méthodes d'affaire, la connaissance des personnes utiles dans les secteurs d'activités retenus. La décision d'internationalisation d'une entreprise ou la conquête de nouveaux pays, apporte des changements significatifs dans l'environnement économique de l'entreprise et commande un besoin d'informations. Ces informations sont de deux sortes :

Les informations que l'on peut qualifier de fonctionnement ou retentées et qui ont trait aux modalités de l'acte d'export ;

Les informations dites de développement parce qu'elles recouvrent le questionnement de l'entreprise sur les opportunités que recèle le pays étudié pour la vente de ses produits. L'entreprise qui veut réussir à l'international doit bien comprendre l'environnement culturel du marché étranger visé. Il est essentiel de posséder une bonne connaissance des habitudes et

des pratiques commerciales du pays afin de pouvoir s'y adapter. Aussi, les dirigeants d'entreprise reconnaissent cependant la nécessité d'obtenir de l'information objective concernant les marchés étrangers. Une entreprise qui s'internalise doit posséder une information adéquate et plus particulièrement une information stratégique. Toute fois, trouver l'information requiert des efforts de la part des dirigeants représente un

3.1.3 Les moyens de paiement à l'international :

Dans toutes transactions, commerciales ou boursières, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale (la monnaie de facturation, le délai de règlement, le mode de paiement et les techniques de paiement tels que la remise documentaire et le crédit documentaires). Ainsi les opérations devront choisir le mode et technique de paiement adéquats pour chaque situation. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont en partie contradictoires le premier souhaite recevoir sa marchandises au meilleur prix et la paye le plus tard possible, tandis que le second vend en dégagement un bénéfice et n'expédie la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

DOUAR B : op. Cite, p 22.

3.1.4 Les instruments de paiement internationaux :

Dans le commerce international il existe plusieurs instruments de paiement, on distingue : le cheque, la lettre de change, le billet à ordre et le virement.

- **Le chèque :**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Cet instrument de règlement est relativement peu utilisé dans les transactions internationales son usage présente en effet certains inconvénients qui le rendent peu attractif, malgré sa simplicité d'utilisation. Outre le fait que le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à un autre, l'inconvénient de cet instrument de paiement réside dans les délais d'encaissement à sa banque qui doit elle-même l'expédier aux guichets de la banque tirée pour paiement : les délais peuvent être connus d'avance avec précision. Ce type de traitement pose des problèmes de gestion de la trésorerie, mais aussi si le chèque est libellé en devises, le chèque peut être volé, perdu voire falsifié.

- **La lettre de change :**

Selon le livre « Traité de la lettre de change », la lettre de change peut être définie comme : « un acte solennel, en forme de lettre, par lequel le souscripteur (qu'on appelle tireur) mande à une personne résidant dans un autre lieu (qu'on a appelé tiré), de payer une certaine somme à celui au profit de qui la lettre est souscrite et qui en fourni le montant (qu'on appelle preneur ou donneur de valeur), ou au cessionnaire de ce dernier (qu'on appelle porteur) »

- **Le billet à ordre :**

Il s'agit également d'un effet de commerce, mais rarement utilisé en commerce international. La différence entre une lettre de change et un billet à ordre tient au fait que la première est émise par le créancier -l'exportateur-, et le second est émis par le débiteur

YECHE J.B : « traité de la lettre de change », paris, 1846, p 278.

l'importateur-, c'est ce qui explique que le vendeur préfère utiliser une lettre de change, plutôt que de laisser à l'acheteur l'initiative de l'émission de l'effet de commerce. En dehors de cette différence essentielle, le billet à ordre présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change, et peut donc être avalisé par une banque, endossé ou négocié.

- **Le virement :**

Il s'agit du transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur ou profit de l'exportateur. Le mode de transfère le plus courant et le virement par SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications), ce système constitue le moyen le plus rapide et le moins coûteux. Il s'appuie sur le réseau électronique interbancaire SWIFT, par lequel sont reliées plusieurs milliers de banques dans le monde.

3.1.5 Les techniques de paiement :

Les techniques de paiement les plus employées dans les transactions sont : les remises documentaires et les crédits documentaires avec ses différentes variantes. L'emploi de ces derniers est en fonction de la nature des échanges et de la confiance qu'accordent les deux partenaires ; acheteur et vendeur.

- **L'encaissement simple :**

Cette technique consiste à demander le paiement des marchandises exportées contre une simple présentation de la facture commerciale. L'importateur est censé payer dès la réception de la facture. Le paiement se fait selon les délais convenus entre les deux parties,

- **Le contre remboursement :**

Cette technique de paiement demande la participation d'un intermédiaire 'financier' particulier qui est le transporteur. C'est lui qui représente au moment de la livraison au client les documents de la transaction : bon de livraison et facture, pour encaissement. Il ne délivre la marchandise que contre paiement. Le transporteur a donc la responsabilité d'assurer l'encaissement pour le compte de son client auprès de qui il doit rapatrier les fonds moyennant une rémunération. Technique très utilisée dans le cadre du commerce électronique (notamment à destination des particuliers).

www.glossaire-international.com consulte le 28/04/2018 à 17h30.

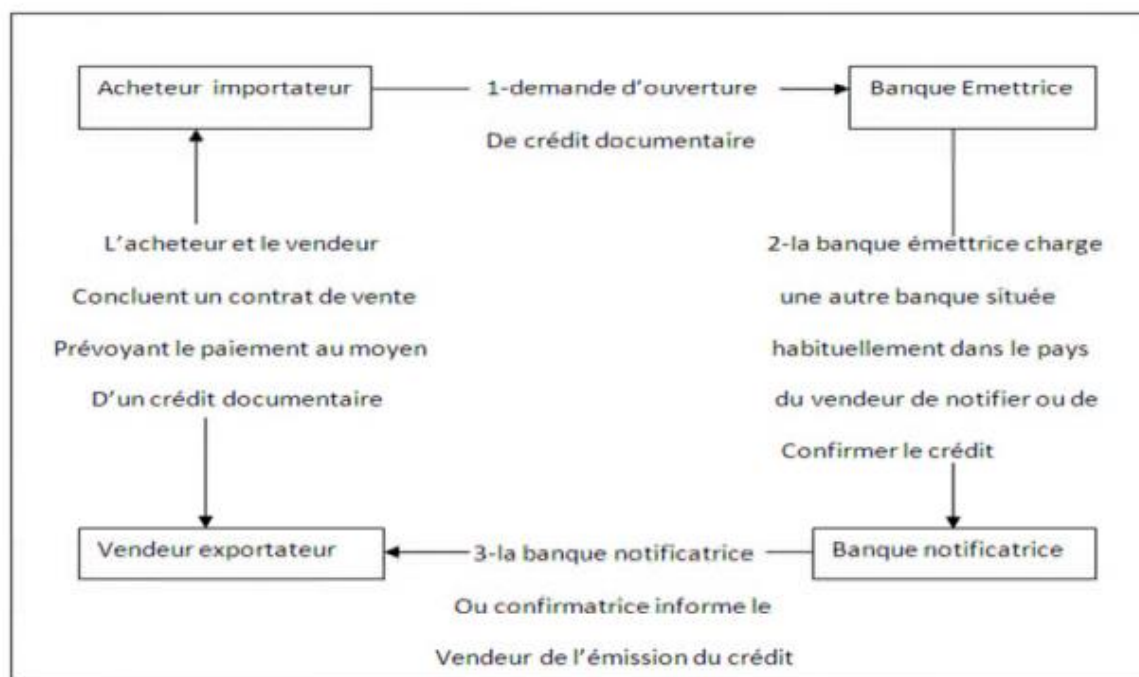
- **L'encaissement documentaire :**

Il existe deux types d'encaissement documentaire, le crédit documentaire et la remise documentaire.

- **Le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est un mode de paiement très répandu en commerce international, en raison de degré de sécurité qu'il présente, pour les contractants. Le crédit documentaire a été uniforme mondialement grâce à des règles précises élaborées par la chambre de commerce internationale. Créé par une banque, selon lequel cette dernière accepte de verser un montant déterminé à un bénéficiaire (vendeur). Moyennant le respect de certaines conditions.

Figure 02 : le déroulement du crédit documentaire



Source : document interne de Cevital

- **La banque émettrice :**

c'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

- **La banque notificatrice :**

c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur ou la banque confirmatrice.

- **Le bénéficiaire :**

C'est le vendeur qui est le bénéficiaire de l'engagement d'être payé en contrepartie de la marchandise et des documents requis dans ce contrat. Les différents types de crédit documentaire Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire peut être soit

- a- **Le crédit documentaire révoquant :**

Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire. Ce genre de crédit est rarement utilisé vu

son risque. Cependant, l'exportateur peut l'utiliser dans le cas où celui-ci connaîtrait particulièrement bien son client

b- Le crédit documentaire irrévocable :

Ce type de crédit constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'expéditeur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre la présentation, par ce dernier, des documents conformes aux instructions de l'importateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint avec la banque émettrice et du bénéficiaire, ce qui fait que ce type de crédit est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur que le précédent.

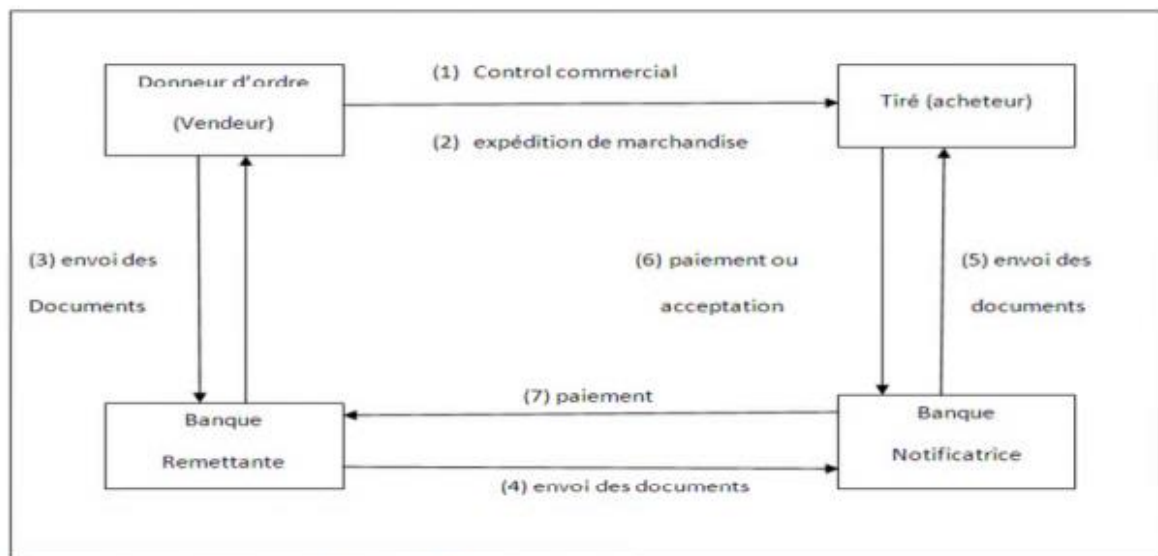
c- Crédit irrévocable et confirmé :

Il comporte un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celle de la banque confirmatrice. En général, il s'agit de la banque notificatrice, cependant, celui-ci peut refuser la confirmation du crédit. L'importateur comme l'exportateur peut solliciter cette confirmation auprès de toute autre banque. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays et de se protéger contre le risque de non transfert et réduit ainsi les délais de règlement.

• La remise documentaire :

L'encaissement documentaire ou la remise documentaire est une technique de règlement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque, le paiement ou l'acceptation par l'acheteur au moment de la présentation des documents afférent à la marchandise. Ce moyen de paiement fait intervenir trois parties

figure 03: le déroulement de la remise documentaire.



Source : document interne de SPA Cevital

a. La banque présentatrice :

c'est la banque correspondante de la remettante dans le pays de l'acheteur.

3.2 Les facteurs liés à l'environnement interne de l'entreprise :

Les facteurs liés à l'environnement interne sont des facteurs liés aux ressources des entreprises.

3.2.1 Les ressources humaines et les compétences :

Plusieurs types d'interprétation peuvent être mobilisés pour expliquer le lien existant entre le statu à l'international des entreprises et leur structure professionnelle.

D'une part, ce lien peut simplement révéler un effet de sélection : seules les firmes les plus performantes sont capables de s'internationaliser et, en moyenne, ce sont celles qui emploient la main-d'œuvre la plus qualifiée.

D'autre part, il peut s'agir d'une relation de cause à effet pouvant s'observer.

Dans le premier cas, les firmes anticipent leur entrée sur les marchés extérieurs en recrutant une main-d'œuvre qualifiée et/ou spécialisée sur certaines fonctions stratégiques leur permettant d'améliorer leur productivité et d'être ainsi en mesure de supporter les coûts fixes liés à l'internationalisation.

Dans le second cas, l'internationalisation des entreprises est à l'origine d'un processus de montée en qualification des emplois. La participation aux échanges internationaux et le fractionnement de la chaîne de valeur ajoutée jouent alors comme un progrès technique biaisé défavorable aux non-qualifiés.

A. La formation professionnelle :

Les programmes de formation professionnelle sont de formidables développeurs de compétences et donc accélérateurs de succès à l'international car ils permettent d'acquérir de nouvelles compétences précieuses pour l'expansion internationale d'une entreprise.

B. En construisant des relations privilégiées avec d'autres acteurs économiques:

Le second pour une entreprise d'acquérir les compétences clés au succès à l'international est par l'apport externe de compétences. Les cabinets de consultants peuvent aider les dirigeants de PME sur de nombreux aspects : de la réalisation d'un diagnostic export à l'implantation commerciale en passant par l'élaboration d'une stratégie d'expansion internationale. Ils sont notamment très utiles pour tout ce qui est relatif à la recherche d'informations sur les marchés visés ; informations qui peuvent être compliquées et coûteuses à réunir par ses propres moyens.

C. Injection de nouvelles compétences par le recrutement :

Le troisième et dernier moyen concerne le recrutement de nouvelles RH. C'est le moyen le plus engageant mais très certainement le plus profitable à long terme. En valorisant de manière systématique l'expérience internationale (à compétence égales) lors des processus de recrutement, cela revient à choisir entre deux candidats celui qui a la plus forte ouverture internationale ; le chef d'entreprise se dote ainsi à terme d'une équipe plus à même de gérer des projets internationaux.

3.2.2 Avantage concurrentiel :

L'avantage concurrentiel représente les offres proposées par une entreprise qui la différencie de ses concurrents et lui procure un avantage par rapport à eux, cette offre constitue un facteur clé de succès un atout stratégique. Une des contributions les plus importantes dans la littérature liant l'approche basée sur les ressources à l'avantage concurrentiel, les ressources à même de procurer un avantage concurrentiel devaient avoir quatre caractéristiques : valeur, rareté, immutabilité imparfaite et non-substituabilité. Si une

entreprise parvient à obtenir un avantage concurrentiel, son succès va attirer l'attention des concurrents qui chercheront à limiter, érodant ainsi l'avantage concurrentiel ne question. Il est en effet fondamental de rappeler que le concept d'avantage concurrentiel est éminemment relatif : il s'agit, d'un avantage par rapport à la concurrence. Ainsi indique, même si une entreprise parvient à de constantes améliorations de son efficacité opérationnelle, ceci ne lui suffira pas à dégager un avantage concurrentiel durable, du fait de la rapide diffusion des meilleures pratiques entre entreprises.

3.2.3 La capacité de production :

La capacité de production, est la possibilité pour une entreprise de répondre à une demande de produire des extrants suite à une sollicitation externe d'un donneur d'ordre. L'un des facteurs de succès identifiés réfère à la capacité de répondre à une demande. L'entreprise peut répondre en produisant elle-même ou en faisant faire par d'autres. L'une des questions que l'entrepreneur doit se poser avant de conquérir les marchés extérieurs tien à sa capacité de production. Dans ce sens, il importe pour une entreprise d'être en mesure de satisfaire autant les demandes qui proviennent du marché local que celles des marchés extérieurs parce que l'incapacité de remplir parfaitement une telle obligation peut mettre en danger tous les efforts futurs sur les marchés étrangers.

L'entrepreneur ne doit pas seulement dispose d'une capacité de production excédentaire pour que cela soit une condition de l'exportation. Il faut que l'exportateur soit à même de produire en quantités suffisantes et sur une longue période, car il ne s'agit pas de vendre occasionnellement un surplus de production. La capacité de production doit être évaluée lors du diagnostic export que l'entreprise devra élaborer.

Cependant l'entreprise devra s'assurer qu'elle dispose du potentiel productif suffisant pour honorer les nouvelles commandes, ceci de façon régulière et continue.

De plus, elle doit s'assurer que ses équipements soient adaptables aux différents marchés qu'elle dessert et être en mesure de stocker la production destinée à l'étranger. A fin de répondre à la demande des clients, l'entreprise peut délocaliser sa production à l'étranger. Dans ce sens, cette délocalisation de production peut être considérée comme avantage concurrentiel puisque des sites de production dispersés géographiquement permettent à l'entreprise de s'approvisionner au meilleur coût et de serrer les prix pour gagner une part de marché

3.2.4 Capacité de financement :

Pour le facteur capacité de financement, les auteurs sont unanimes à retenir cet élément comme essentiel à la réussite des activités d'internationalisation. Bien que l'exportation puisse offrir récompenses telles que l'augmentation des ventes et la croissance du marché, elle peut mettre les finances à rude épreuve. De nombreux exportateurs tentent d'obtenir du financement externe pour soutenir leur activité. Diverses solutions de financement sont à leur disposition, elle peuvent aider à embaucher des experts du commerce international, à mettre le produit sur le marché et à le vendre à l'étranger, à stimuler le fonds de roulement, et à réduire le risque financiers. Nous retenons que l'entreprise doit avoir des fonds solides pour gérer ses projets à l'international et ce besoin est un obstacle majeur pour les entreprises qui s'internationalisent. De plus, la difficulté d'obtenir des conditions favorables de financement est également présente, donné le risque associé à sa particularité de l'entreprise

4. la capacité d'innovation et la recherche et développement (RD)

4.1 Capacité d'innovation :

La capacité d'innovation renvoie aux connaissances et aux compétences nécessaires à l'entreprise pour utiliser efficacement, maîtriser et améliorer les technologies existantes et pour en créer de nouveau produit .Cette définition interpelle deux facteurs importants pour l'innovation, à savoir les connaissances et les compétences. Plusieurs auteurs ont également identifié des facteurs qui contribuent à la capacité d'innovation et qui permettent de mieux cerner le lien entre la capacité d'innovation, les compétences et les connaissances. En effet, la capacité d'innovation dépend de la capacité d'une entreprise à innover et à accroître son marché, à augmenter son savoir-faire technologique et son expertise grâce aux ressources entrepreneuriales et humaines, aux ressources liées aux réseaux externes et aux ressources économique.

Les ressources entrepreneuriales comprennent le savoir-faire et l'expérience de l'entrepreneur tandis que les ressources humaines concernent la qualité et le type de compétence à interne.

Quant aux ressources économiques, elles concernent la capacité à satisfaire les besoins financiers associés aux projets d'innovation.

4.2 Capacité de la recherche et de développement (R&D) :

L'adaptation de technologie manufacturières avancées a été reconnue depuis la révolution industrielle (de l'utilisation des technologies de la vapeur en arrivant à la nano technologie), comme l'un des facteurs clés de la compétitivité des entreprises manufacturières, parce que ces technologies permettent une plus grande productivité des améliorations au plan de la qualité des produits ou, encore, des réductions dans les taux de rejet des produits puisque ce sont des éléments essentiels sur les marchés tant intérieurs qu'étrangers. Des facteurs peuvent accélérer l'internalisation des PME y compris le facteur de la recherche et développement. Des travaux empiriques, tels que les travaux de Rosmah (2010)⁴⁶ et de Shouchao (2011)⁴⁷ considèrent la recherche et développement formelle ou informelle une condition un facteur d'internalisation des entreprises. L'internationalisation veut dire une accélération de la concurrence et donc la nécessité de continuer les efforts de modernisation des processus de production. Pour maintenir la compétitivité sur les marchés internationaux, les entreprises doivent préserver des efforts soutenus, entre autres, au plan de la recherche et de développement. La structuration des activités de recherche et développement s'avère incontournable de manière à d'assurer l'amélioration continue des produits

ANGELO. D « capacité d'innovation des petites et moyennes entreprises et contribution des organisations intermédiaires dans l'industrie des logiciels d'application multimédia à MONTREAL », thèse du doctorat, université du Québec à MONTREAL, 2011, P 31. 46 Rosmah M, Zizah C S, Scott-ladd and Enterkin L, Influential Factors for SME Internationalization: Evidence from Malaysia, international Journal of Economies and Management vol. 4, 2010, page 285-304. 47 Shouchao H, The Influential Factors on Internationalization of the SME in China 48 DOUAR B : op. Cite, p20.

PARTI 2

Chapitre II :

L'industrie agroalimentaire

INTRODUCTION

L'industrie Algérienne se déploie de plus en plus grâce aux programmes publics de développement dans le secteur de l'Agroalimentaire.

Ces programmes permettent la création de sociétés nationales, dans les filières céréales, lait, eaux, boissons mais aussi depuis quelques années, dans les filières sucre, corps gras, conserves et viandes.

L'objectif premier de l'Algérie étant une valorisation de la transformation locale, et la continuité du développement de la production dans des secteurs jusqu'ici déficitaires.

L'évolution du marché et de la demande Algérienne perdure et se concrétise grâce à la croissance démographique et l'élévation du pouvoir d'achat dans le pays.

1.LES EQUIPEMENTS ET LES TECHNOLOGIES

Bien que l'Industrie Algérienne puisse être encore perfectionnée et améliorée - *sensiblement au niveau des équipements et technologies utilisés* - elle dispose cependant de forts potentiels de productions locales:

1.1 Au sein de l'Industrie Céréalière:

L'Algérie est le plus grand consommateur mondial de céréales. La production de blé dur couvre 60 à 70% des besoins de l'Industrie Algérienne. L'Industrie Céréalière Algérienne est très portée sur les productions de farine et de semoule.

1.2 Au sein de l'Industrie des produits Laitiers:

- L'Algérie est le premier consommateur laitier du Maghreb: *115 litres/ habitant/ an* en 2016.

- Un marché du lait estimé à *5 milliards de litres* par an.

- Principaux produits de l'Industrie Laitière:

- Le lait Pasteurisé en sachet: *1.812 milliards de tonnes par an,*
- Le lait UHT (Brique en carton ou bouteille): *300 millions de tonnes par an,*
- Le lait instantané en poudre: *30 000 tonnes par an,*
- Le fromage: marché en forte croissance: *85 000 tonnes par an,*

Dans le pays, les besoins en équipements (transport, stockage, matériel frigorifique, conditionnement...) sont de plus en plus demandés au sein du secteur de la transformation de lait de vache, laissant de grandes opportunités pour de nouveaux entrants.

- Les yaourts & desserts: *428 000 tonnes par an*,
- Les laits caillés/ fermentés: *300 000 tonnes par an*,
- Les crèmes glacées: *110 000 tonnes par an*.

Au sein du secteur privé, de gros investissements sont mis en place sur les segments "ultrafrais", permettant ainsi la progression de la consommation Algérienne.

1.3 Au sein de l'Industrie des Boissons:

Ce marché a connu une croissance de 21% (en volume) pour les boissons non alcoolisées et 34% pour les boissons alcoolisées.

Cette industrie est regroupée entre l'APAB (Association détenant 85% du marché) et des petits opérateurs.

- Les Boissons et Rafrachissements sans alcool: *110 litres par habitant/ an*. Le marché des BRSA regroupe les eaux en bouteille (*avec une croissance annuelle de 2,9% en volume et 3,7% en valeur jusqu'en 2021*), les boissons gazeuses (*avec un chiffre d'affaires de 818 millions d'Euros en 2016 et une consommation de 1 014 millions de litres*), les jus (*avec une croissance durable atteignant 576 millions d'Euros et une consommation de 877 millions de litres en 2016*) ainsi que les boissons énergisantes (*présentent un peu partout aujourd'hui, et devant atteindre une croissance de plus de 44,4% d'ici à 2021*).

- Les Boissons Alcoolisées se regroupent entre la production de Bière (*5 litres/ habitant/ an, on voit apparaître depuis quelques années la production de bières sans alcool*) et la production de Vin (*1,5 litres/ habitant/ an*). Concernant le vin, la production est essentiellement locale (*500 hl/ an*). En 2015, on notait *1,91 millions d'hectolitres d'alcools vendus*.

1.4 Au sein de l'Industrie Sucrière:

L'Industrie sucrière est détenue à 80% par la société CEVITAL (sucre doux). Actuellement, la consommation de sucre serait de *1,3 millions de tonnes/ an*. Le besoin futur pour le pays serait de l'ordre de *2 millions de tonnes/ an*. Grâce à la création de la Grande

Raffinerie Oranaise de Sucre (à Oran), le besoin national en termes de sucre raffiné serait de l'ordre de *2,5 millions de tonnes/ an*.

1.5 Au sein de l'Industrie des Fruits & Légumes:

- L'avenir du secteur des Fruits & Légumes serait entre les mains des grands producteurs. En effet, la "protection" des importations ne favorise par correctement les petits producteurs locaux.

- Malgré le développement du secteur des Fruits & Légumes, cette industrie a un besoin important de nouveaux équipements, de transferts de nouvelles technologies & savoir-faire, et surtout de formations en Algérie.

2-LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DES TINES A L'EXPORTATION:

2.1 Les huiles et matières grasses:

- Les huiles de graines: *700 000 tonnes de production*
- L'huile d'olive: *69 000 tonnes de production*

L'Algérie souhaite principalement mettre en avant le production d'huile d'olive.

2.2 Les viandes & les poissons:

• On note une forte croissance de la production animale depuis 2016 (production de viandes rouges de l'ordre de *0,54 million de tonnes* et de viandes blanches de l'ordre de *0,52 million de tonnes*). Le marché des viandes est aujourd'hui une production essentiellement locale, de ce fait, on note depuis avril 2017 l'interdiction d'importer des viandes "congelées". Ce marché relève aujourd'hui d'une production essentiellement locale.

• En termes de production de poissons, l'Algérie se base essentiellement sur les importations. Cela est dû à la fermeture de nombreuses usines (due à un manque de ressources).

• Au niveau de l'industrie des plats préparés (conservés à températures ambiante), la vente au détail enregistre une forte croissance (soit une augmentation des ventes de 14% en 2016). Le marché des autres types de plats préparés (réfrigérés, congelés ou déshydratés) se développe de manière plus lente, du fait de l'interdiction de l'importation de viandes congelées.

2.3 Les plats préparés:

Ce secteur a connu une forte croissance de 11% en 2016 et a atteint 2,08 millions d'Euros de chiffre d'affaires. La gamme de plats préparés générant le plus de ventes demeure "les salades préparées".

2.4 Les produits d'épicerie:

Ce secteur regroupe la production de vinaigre (pauvre en alcool), de sauce rouges (tomates, harissa), de sauces mayonnaises, de bouillons cubes, de snacks salés/ sucés, de biscuits/ biscottes... Depuis 2017, ces productions sont régies par la signature d'un protocole visant à établir des accords pour la commercialisation, la production et la création d'usine.

Concernant la production de café, de chocolat et de fruits/légumes secs, elle reste dépendante de l'importation de matières premières au sein du Pays.

2.5 La chaîne du froid:

Cette industrie n'est pas maîtrisée pour tous les secteurs. Ainsi le Gouvernement Algérien souhaite réaliser une amélioration sur plusieurs points: l'utilisation de nouvelles technologies performantes, la mise en place d'une traçabilité des températures (transports), l'hygiène du personnel, des locaux et du matériel, ainsi que les méthodes et organisation de stockages des produits.

Par BUSINESS FRANCE

Rapport d'analyse et de potentiel marché - "Le marché des Industries Agroalimentaires en Algérie" - publié en juin 2017.

Auteur: Bureau BUSINESS FRANCE

Rédacteur: Sabrina BENBOUALI.

Partie II

Chapitre III

L'Algérie, un marché à investir.

INTRODUCTION

Elle était le grenier de l'Europe 11% du PIB. C'est le poids de l'agriculture dans la balance économique du pays. Le poids est bien léger en comparaison des richesses que possède l'Algérie et, qui lui permettent d'ouvrir de grandes perspectives de développement pour ce secteur. Avec ses terres fertiles et son climat généreux, l'Algérie pourvoyait les villes Européennes en fruits et légumes d'une qualité avérée. Quand il neigeait en Europe, les plus beaux fruits et légumes poussaient dans cette terre nourricière. Agrumes, dattes, figues sèches, raisins, abricots, légumes frais... achalandaient les étals des marchés. « Produit en Algérie » était alors une certification que les clients cherchaient particulièrement. La terre qui jadis produisait ces merveilles est-elle incapable d'en produire de même aujourd'hui ? Il est certain que la mauvaise gestion, la vétusté des systèmes d'irrigation, l'avancée du béton sur les terres agricoles y sont pour beaucoup dans le recul de l'agriculture. La bonne nouvelle c'est que des plans sont mis en place pour permettre au secteur agricole de reprendre la place qui était la sienne.

Part du PIB, et emplois par pays

Pays	Part du PIB	Emplois
Algérie	13%	23%
Maroc	15,6%	40%
Tunisie	9,5%	15%

Agroligne N° 103 - Mars / Juin 2017 I

Grâce à un climat généreux et des plaines fertiles, l'Algérie était pendant de nombreuses années, le grenier qui pourvoyait les pays de l'Europe en blé dur mais, aussi en fruits et légumes frais, toutes les saisons de l'année. Chaque jour, les cargos de l'air y déposaient les primeurs en fruits et légumes. En 1852, un recensement dans la région de Blida fait ressortir qu'il existait 170 hectares d'orangers et 22 300 arbres. Cela signifie que Blida était déjà célèbre bien avant cette date pour ses « orangeries ». En plus des agrumes, l'Algérie était aussi un grand producteur de céréales.

En 1928, l'Algérie a exporté 1 867 484 quintaux de blé vers la France et 68 314 quintaux vers d'autres pays Européens. Pomme de terre, artichauts, haricots verts, tomates, abricots,

oranges... étaient déchargés quotidiennement dans les aéroports des villes de l'Europe. Durant les années 1947-1948, 900 000 quintaux d'agrumes, 200 000 quintaux de dattes, 377 000 de figes sèches, sont exportés vers la France. Durant le printemps de l'année 1948, 700 000 quintaux de pommes de terre nouvelles, sont déchargés dans les ports Français. Pendant toute l'année, il fut comptabilisé une quantité de 2 millions de quintaux de fruits et légumes frais.

En 1958, les agrumes d'Algérie constituaient 10% du taux des exportations vers les villes Européennes et détenaient la deuxième place après le vin qui était le produit clé sans rival. Ensuite venaient les lièges et les tabacs

1. CLIMAT D'AFFAIRES SUR LE MARCHE ALGERIEN

Nous préférons parler de partenaires plutôt que de clients. Et nous préférons également être considérés comme partenaires plutôt que comme fournisseurs. Esarom se considère comme étant un maillon de votre équipe, comme un service externalisé qui vous permet de vous concentrer sur les compétences de base de votre entreprise. Un grand nombre d'entreprises d'envergure nationale et internationale font partie de nos clients et en 2017 nous nous voyons aussi en train de supporter avec tous nos moyens nos partenaires algériens.¹

1.2. LA PLACE DE L'ALGERIE SUR LE MARCHE MONDIAL :

Le marché mondial est de 64 milliards de Dollars, et l'Algérie a exporté 7000 Dollars en 2015. C'est insignifiant pour un pays de cette taille avec ce potentiel agronomique. Paradoxalement les producteurs sont quasiment à l'arrêt car ils ont un problème de débouché, ils n'ont pas la notion des tarifs internationaux pratiqués par le Pakistan, la Chine, l'Indonésie ou le Brésil. Le marché Algérien existe mais il n'est pas structuré, les producteurs et les consommateurs ne se sont pas encore identifiés ou mis d'accord sur les prix de vente ! La seule chose qui manque à l'échelle du pays c'est un outil d'analyse de laboratoire pour les pesticides (environ 500 000€). Le consortium de la filière créé à l'initiative de Mr Allalou et sous l'impulsion d'ALGEX sera bientôt en mesure de faire des préconisations pour accompagner le développement de la filière. Bonne nouvelle, elles ne sont pas coûteuses à l'échelle du pays !

¹ <https://www.esarom.com/page/1/Entreprise?lang=fr> consulté le 19/09/2021

1.3.CERTIFICATION ET QUALITE :

Les démarches de certification sont plus nombreuses. Elles concernent les viandes fraîches, la production laitière surtout pour le lait en UHT en briques même si le lait en sachet connaît une progression. Le consommateur cherche de plus en plus les produits de qualité même s'ils sont plus chers. Dans cette optique, l'association des producteurs Algériens de boissons a initié un label «buvez tranquilles». Les produits portant cette marque sont certifiés. Beaucoup d'opérateurs dans l'agroalimentaire visent la certification HACPP qui touche à la sécurité des produits alimentaires ainsi que l'ISO 22 000. D'abord pour pouvoir exporter leurs produits mais, aussi pour rassurer le consommateur local. Le jumelage Algéro-Européen pour la valorisation du secteur agricole, a permis d'avoir des appellations comme la datte DEGLET Nour de Tolga, la figue de Béni Maouche et les olives de SIG, qui sont une garantie de qualité. Ce désir d'être aux normes s'explique par le fait que beaucoup de jeunes ayant fait des études à l'étranger, appliquent ce savoir pour développer des entreprises familiales ou en créer de nouvelles dont la gestion est moderne.²

2

https://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/documents/pdf/gph_lait_cru_produits_laitiers_20135957_0001_p000_cle82a6a2.pdf consulté le 25/10/2021

2.LE CADRE REGLEMENTAIRE

- Loi n° 13-89 relative au commerce extérieur et les textes pris pour son application.
- Code des douanes et impôts indirects relevant de l'administration des douanes et
- impôts indirects approuvé par le Dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 chaoual 1397 (9
- octobre 1977), tel qu'il a été modifié et complété.
- Réglementation des Douanes et des Impôts Indirects.
- Décret n° 2-93-415 du 11 moharrem 1414 (2 juillet 1993) pris pour l'application de la
- loi n° 13-89 relative au commerce extérieur tel qu'il a été modifié et complété par le
- décret n° 2-99-1261 du 4 mai 2000.
- Arrêté du ministre du Commerce Extérieur n° 2570-10 du 8 septembre 2010,
- abrogeant et remplaçant l'arrêté n° 1518-94 du 28 avril 1994, fixant les modalités de
- souscription des titres d'importation et d'exportation des marchandises.
- Arrêté du ministre du commerce extérieur, des investissements extérieurs et de
- l'artisanat n° 1308-94 du 19 avril 1994 fixant la liste des marchandises faisant l'objet
- des mesures des restrictions quantitatives à l'importation et à l'exportation.
- Arrêté n° 1518-94 du 28 avril 1994 fixant les modalités de souscription des titres
- d'importation et d'exportation des marchandises ainsi que les spécimens des formulaires
- y afférents.
- Loi n° 12-94 relative à l'office national interprofessionnel des céréales et des
- légumineuses et à l'organisation du marché des céréales et des légumineuses.

- Dahir portant loi n° 1-72-255 sur l'importation, l'exportation, le raffinage, la reprise en
- raffinerie et en centre emplisseur le stockage et la distribution des hydrocarbures.
- Loi n° 12-06 relative à la normalisation, à la certification et à l'accréditation.
- Dahir portant loi n° 1-75-292 du 19 septembre 1977 édictant des mesures propres à
- garantir les animaux domestiques contre les maladies contagieuses.
- Loi n° 24-89 du 10 septembre 1993 édictant des mesures de police sanitaire vétérinaire
- à l'importation d'animaux, de denrées animales de produits d'origine animale.
- Décret n° 2-89-597 du 12 octobre 1993 pris pour l'application de la loi n° 24-89.
- Loi n° 24-09 sur la sécurité des produits et des services

▪ **AVANTAGES ACCORDES PAR LA LOI 2016, POUR LA PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT :**

La loi 2016/09 du 03 Août 2016, prévoit des avantages aux investisseurs aussi bien nationaux qu'étrangers. En plus des incitations fiscales, parafiscales et douanières, les projets éligibles bénéficient en phase de réalisation :

- D'exonération de droits de douanes pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- D'une franchise de la TVA pour les biens et services importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux et de la taxe de publicité foncière, pour les acquisitions immobilières dans le cadre de l'investissement.
- Exemption des droits d'enregistrement, de la taxe de publicité foncière et de la rémunération domaniale pour la concession des biens bâtis et non bâtis destinés à la réalisation de projets d'investissements. Ces avantages s'appliquent pour la durée minimale de la concession consentie.

- Abattement de 90% sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines pendant la période de réalisation de l'investissement.
 - Exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement, pour une période de dix ans, à compter de la date d'acquisition.
 - Exonération des droits d'enregistrement frappant les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital. En phase d'exploitation : après constat d'entrée en exploitation établi sur la base d'un procès-verbal, par les services fiscaux, l'investisseur bénéficie sur une période de trois ans des avantages qui sont :
 - Exonérations de l'impôt sur le bénéfice des sociétés IBS.
 - Exonérations de la taxe sur l'activité TAP.
 - Abattement de 50% sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines. Pour plus de détails, il est possible de consulter :
 - Le site web de la chambre Algérienne de commerce et d'industrie : www.caci.com.dz
Dans la rubrique « Invest –Algérie », on retrouve tous les textes de base de L'investissement ainsi que la réglementation spécifique aux secteurs d'activités.
 - Le site web de l'agence nationale de développement des investissements ANDI : www.andi.dz, on y retrouve, entre autres, une présentation de l'Algérie, ainsi qu'une monographie par wilayas, les raisons d'investir, comment faire pour investir en Algérie, le cadre juridique, le dispositif de soutien, ainsi que d'autres informations utiles.
- Vérifier le statut

Partie III :

Partie pratique

*La chaîne logistique à l'exportation d'un
produit (cas sucre blanc au sein de l'entreprise
SPA CEVITAL)*

Introduction

CEVITAL comme toute autre industrie a besoin de développer son secteur d'activité et de faire des extensions pour ses installations pour augmenter la productivité et la compétitivité de ces produits et assurer la continuité de service pour faire face à la concurrence. Ces extensions exigent une demande de puissance supplémentaire que le réseau SONELGAZ ne peut pas fournir, alors CEVITAL a opté pour une production autonome de l'énergie électrique en installant la cogénération. Il a été procédé donc à l'installation de deux groupes blocs (turbine-alternateur, transformateur) de 25 MW de puissance chacun. Cette puissance installée étant largement supérieure au besoin du complexe. La rétrocession de l'excédent au réseau SONELGAZ est une possibilité envisagée.

1. Présentation de groupe Cevital

1.1 Situation géographique

Le complexe agro- alimentaire de Cevital se situe dans la ville historique de Bejaia à quelques 250 Km à l'est d'Alger installé au sein même du port, bénéficiant d'une situation idéale pour tous ses échanges commerciaux.

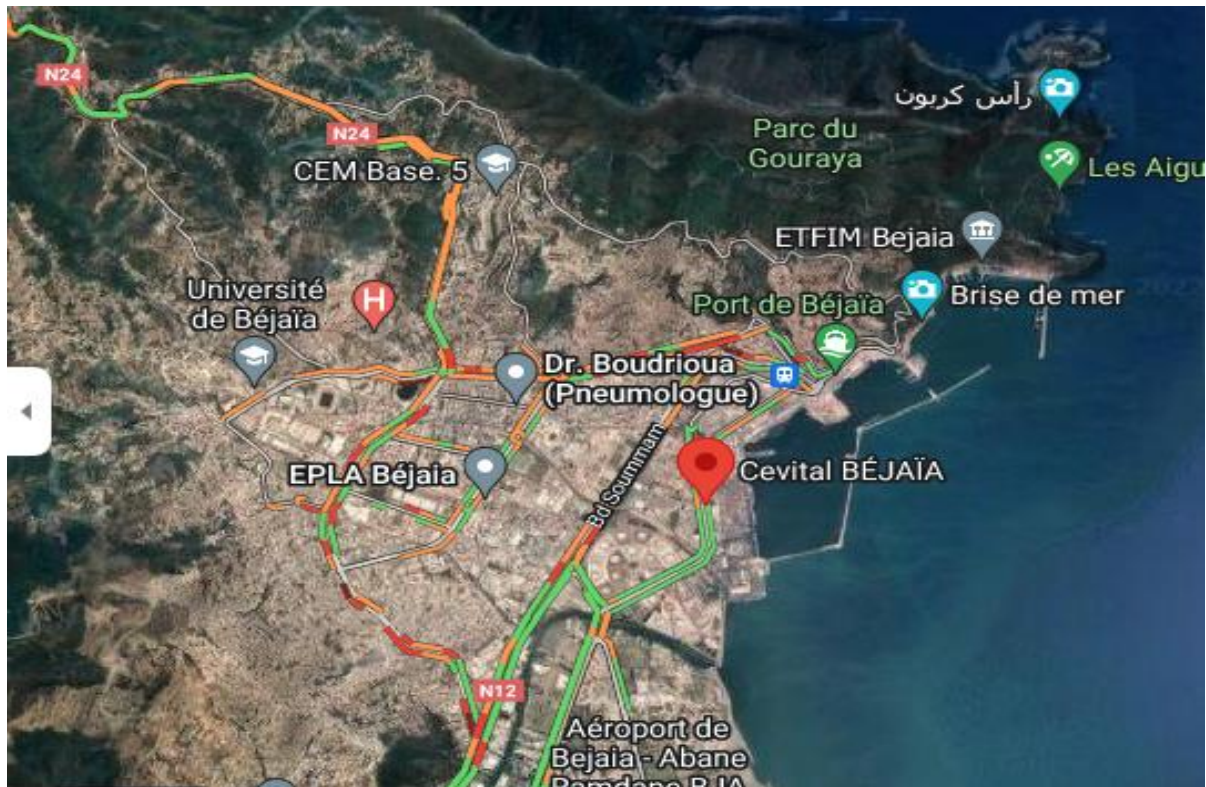
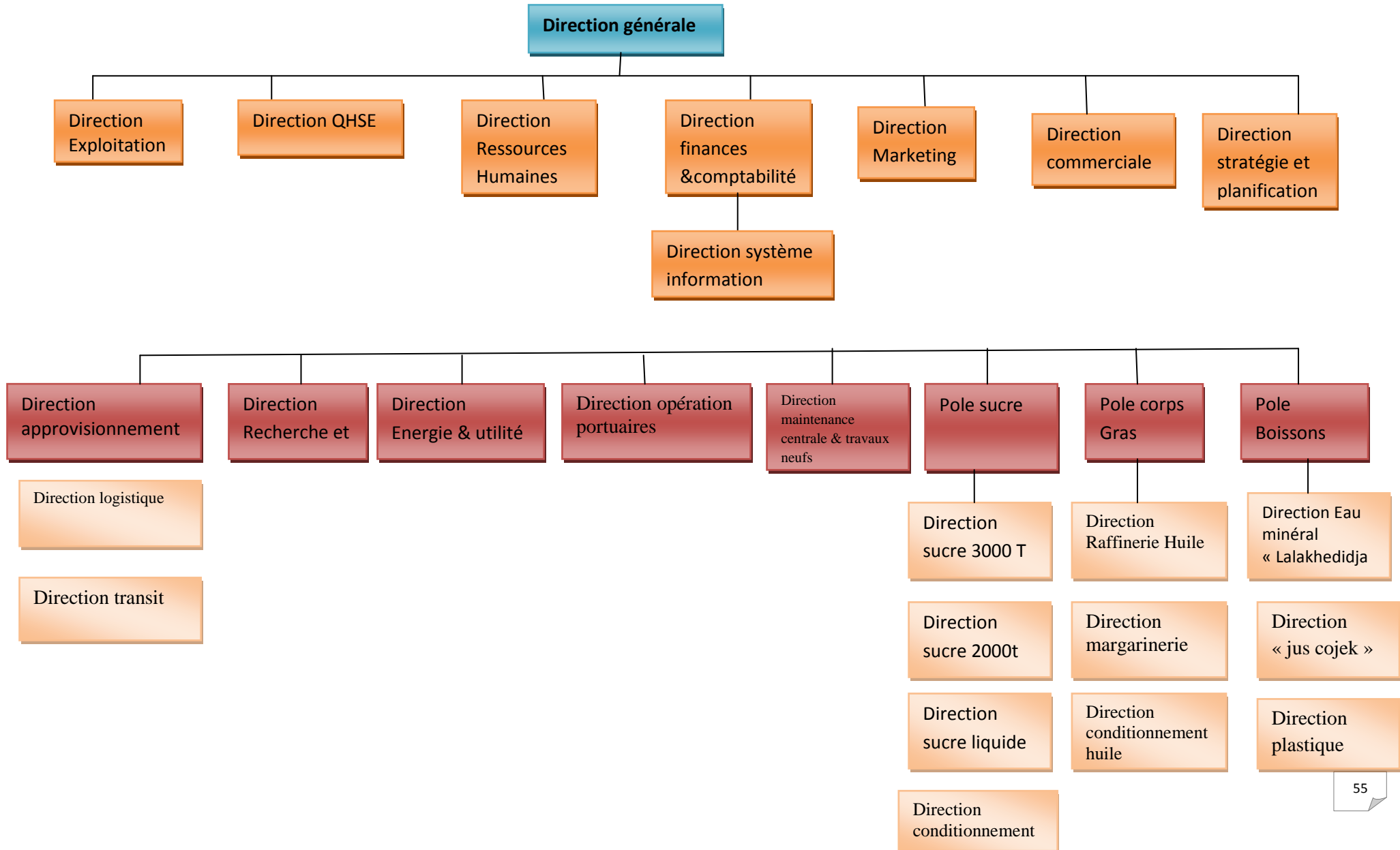


Schéma02 : situation géographique du complexe Cevital

Organigramme de la macro Structure cevital Agro-industrie.



1.2 Activités de Cevital

Le complexe raffine du sucre de canne et du corps gras alimentaire .Il est Doté de silos de stockage portuaire d'une capacité de 180.000 tonnes pour le sucre et les céréales. Sa raffinerie de sucre déploie actuellement une capacité de traitement de 1850 tonnes /Jour.

Elle produit un sucre cristallisé blanc parfaitement conforme aux normes internationales. Pour répondre aux attentes de ses clients industriels. Une unité du sucre liquide 100% saccharose a été également lancée Une autre raffinerie de sucre. d'une capacité de 3000 tonnes /jour est entrée en production depuis 2009. Doté d'un silo de 230.000 tonnes additionnel. Le complexe Cevital est le plus important exportateur du sucre de la région.

Avec la raffinerie d'huile végétale, Cevital dispose d'une capacité de 1800 tonne /jour pour les Corps gras alimentaire liquide et solide. De par des installations ultramodernes ,entièrement Automatisé et un savoir-faire, Cevital permet de raffiner tous types d'huiles y compris les Compositions nutritionnelles les plus sophistiquées. L'intégration de l'ensemble du processus de Conditionnement est pratiquement totale.

Le complexe agro-alimentaire est composé de plusieurs unités de production ; huile Végétale, margarinerie et graisses végétales, sucre blanc, sucre roux, sucre liquide, silos Portuaires et boissons.

Huile végétale :

Les huiles de table sont connues sous les appellations différentes :

- Fleurial plus 100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A.D.E).
- Elio et Fridor se sont des huiles 100% Végétale sans cholestérol, contiennent de la vitamine(E).

Elles sont issues essentiellement de la graine de tournesol, soja et de palm, conditionnées dans des bouteilles de diverses contenances allant (1 à 5 litres), après qu'elles aient subi plusieurs étapes de raffinage et d'analyse.

La capacité de production est de 570 000 Tonnes /An ,sa part sur le marché national est de 70% et ses Exportations sont vers Maghreb et le Moyen Orient ,en projet pour l'Europe.

Margarinerie et graisses végétales :

CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamines(A.D.E).Certaines margarines sont destinées à la consommation directe telle que Matina, Rania, le Beurre gourmand et Fleurial, d'autres sont spécialement produites pour les besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, à l'exemple de la parisienne et Medina « Smen ».Sa capacité de production est de 180 000 Tonnes /An, est de 30% seulement. Sachant que CEVITAL exporte une partie de cette production vers l'Europe, le Maghreb et le Moven –Orient.

sucra blancs, Roux et liquide :

Il est issu du raffinage du sucre roux de canne en saccharose. Le sucre raffiné est conditionné dans des sachets de 50Kg et aussi commercialisé en moreau dans des boites de 1Kg.

CEVITAL produit aussi du sucre liquide pour les boissons de l'industrie agro- alimentaire et plus précisément pour les producteurs des boissons gazeuses.

L'entreprise entrée en production de se sucre le mois de septembre 2009 , sa capacité de production est de I 800 000,00Tonnes /An, sa part du marché national est de 85%,ses exportations en 2009 s'élèvent à350 000.00 Tonnes /An, et a 900 000.00Tonnes /An en 2010.

La capacité de production de sucre liquide par l'entreprise CEVITAL est de 219 000.00 Tonnes /An en prospection.

Silos portuaire :

Le complexe CEVITAL Food dispose d'une capacité de 128000.00 Tonnes et d'un terminal de déchargement portuaire de 2000 Tonnes/Heur, un projet est en cours de réalisation

La capacité de stockage était de 120 000,00Tonnes en 24 silos verticaux et de 50 000.00Tonnes en 25 silos verticaux et de 200 000.00 Tonnes silos horizontaux.

Boissons :

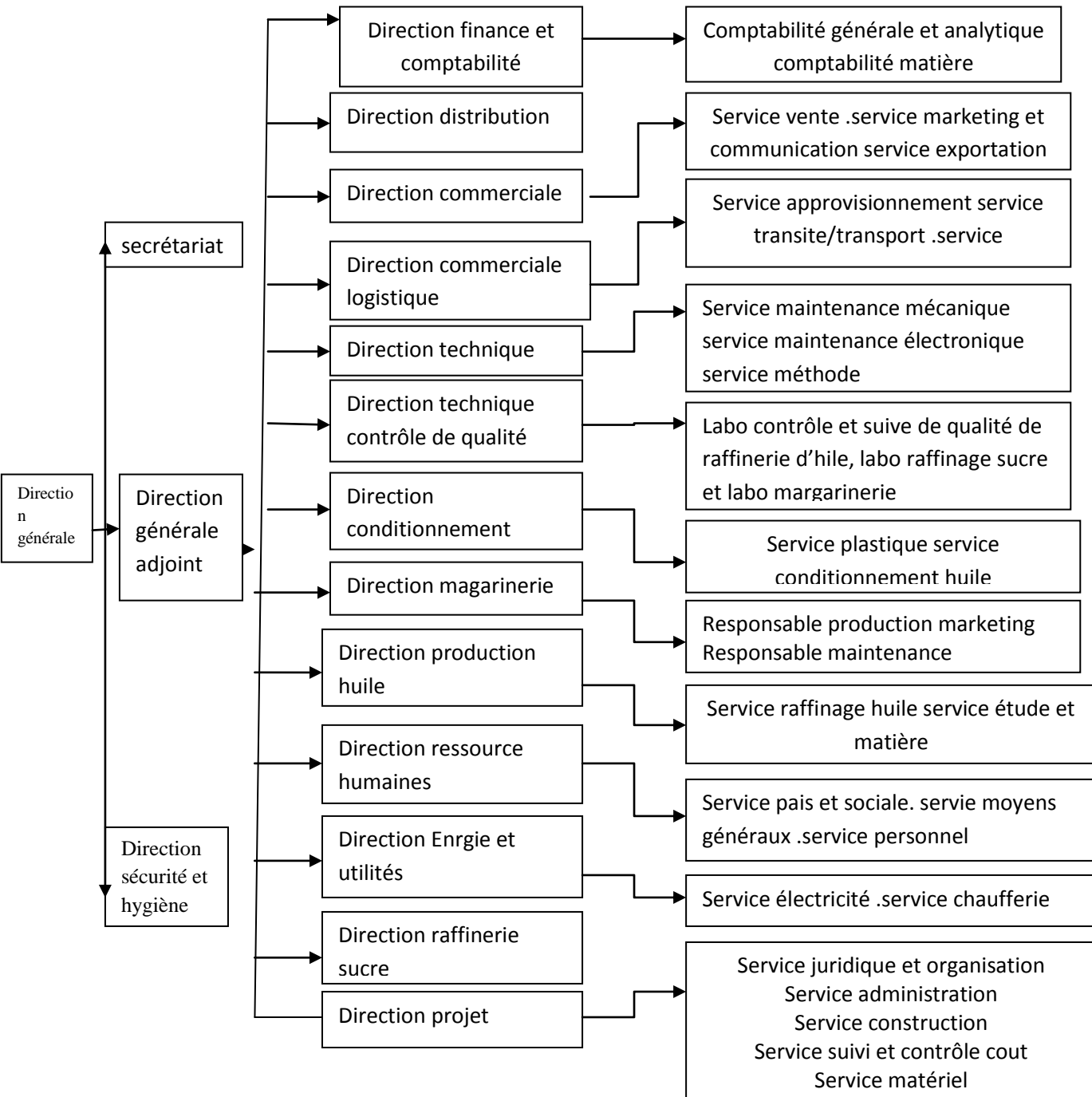
CEVITAL produit plusieurs boissons telles que l'eau minérale, le jus de fruits (Tchina) débuter leur production en 2012 et sodas.

Cette entreprise a bien su choisir son long parcours, puisqu'elle fournit des efforts dans tous les domaines précisément en recherche et développement.

I.3. Différents organes constituant le complexe Cevital :

L'organigramme suivant donne une vue générale des différents organes constituant le complexe Cevital.

Schéma 03 : Organigramme du complexe Cevital.



✚ La direction énergie est constituée de deux départements qui sont :

- ✓ Département électrique (production et distribution de l'énergie électrique) on distingue :

- Le poste 60KV
- Le poste 30KV
- La cogénération
- Département chaufferie (production et distribution de la vapeur)
- Les différents départements de la direction énergie sont représentés dans l'organigramme suivant :

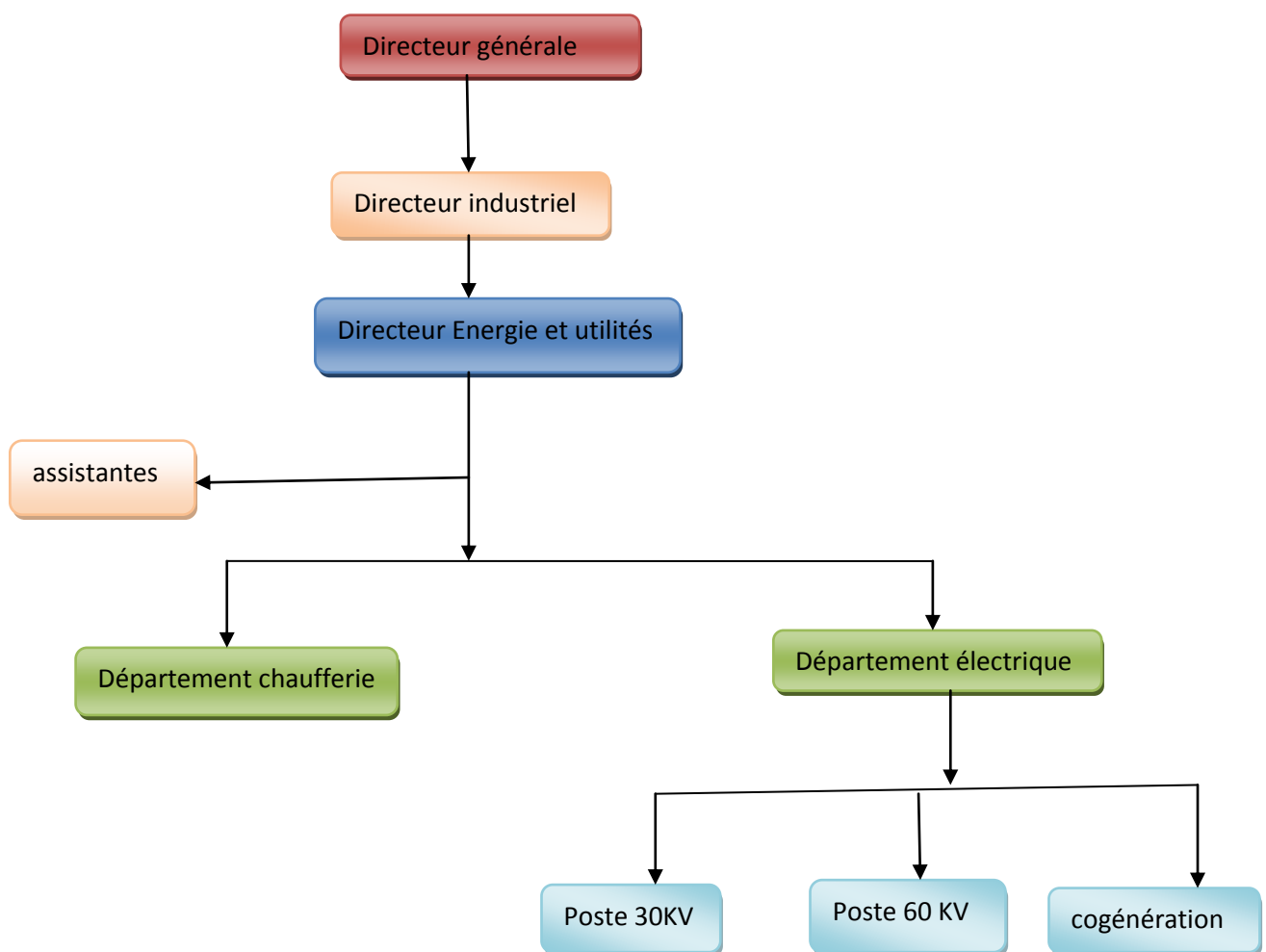


Schéma 03 : Organigramme de la direction énergie

A-Pour La betterave

1. RECOLTE ET TRANSPORT

La campagne d'extraction du sucre de betterave ne dure que de fin septembre à

La sucrerie est approvisionnée en betteraves par les cultures implantées dans un rayon d'ENVIRON 30 Km. Le poids net des racines livrées (hors terre et pierres) et leur teneur en sucre sont évalués par prélèvement lors de la livraison. Le temps de stockage des betteraves est réduit au strict minimum afin de conserver leur richesse en sucre.

2. LAVAGE

Les betteraves sont brassées dans un lavoir où elles circulent à contre-courant d'un flux d'eau pour les séparer de la terre, l'herbe et des pierres.

3. DECOUPAGE

Les betteraves propres sont envoyées dans des coupe –racines qui les débitent en fines lamelles appelées « cossettes ».

4. DIFFUSION

Le **jus sucré** est extrait des cossettes par diffusion. Cette opération, basée sur le principe de l'osmose, a pour but de faire passer le sucre contenu dans les cossettes dans de l'eau. La diffusion est réalisée dans un long cylindre : les cossettes y pénètrent par une extrémité, et l'eau tiède, qui y circule lentement en sens inverse s'enrichit peu à peu de leur sucre. Le jus sucré est recueilli à une extrémité, tandis que les cossettes épuisées, appelées « pulpes », sont récupérées à l'autre bout.

5. FILTRATION

L'eau jus obtenu contient la totalité du sucre présent dans la betterave, mais également des **impuretés qu'il faut éliminer** (sels minéraux, composés organiques...). L'opération s'effectue par épuration calco-carbonique : une adjonction successive de lait de chaux (à base de pierres calcaires) puis de gaz carbonique permet de former des sels insolubles et des précipités qui fixent les impuretés. Le mélange est alors envoyé dans des filtres qui retiennent les impuretés et libèrent le jus sucré clair.

6. EVAPORATION

A ce stade, le jus filtré contient environ 15% de sucre et 85% d'eau. Dont une grande partie sera éliminée par évaporation, porté à ébullition dans des tuyaux en contact avec de la vapeur, le jus traverse une série de chaudières (les « évaporateurs ») où la température et la pression diminuent progressivement de l'une à l'autre. Au terme du circuit, le jus s'est transformé en sirop contenant 65 à 70% de saccharose.

7. CRISTALLISATION

Le sirop achève On y introduit de très fins cristaux (sucre glace) qui vontensemencer le sirop La cristallisation se généralise et l'on obtient la « masse cuite », formée de multiples petits cristaux en suspension dans un sirop coloré par les impuretés résiduelles

8. ESSORAGE

La masse cuite est envoyée dans des turbines, ouessoreuses. Rapides et dotées d'un panier en tôle perforée, Sous l'action de la force centrifuge, le sirop est évacué tandis que le sucre blanc cristallisé se dépose sur parois du panier.

9. SECHAGE

Encore chaud et humide, le sucre cristallisé blanc est envoyé dans des appareils de séchage à air chaud puis il est refroidi et stocké en silo où il achève de se stabiliser.

10. CONDITIONNEMENT

Une fois séché, le sucre est soit conditionné dans différents emballages, soit directement en poudre, soit en morceaux après humidification et moulage, soit expédié en vrac, par camions ou wagons.

Pour le sucre de canne

✓ Récolte

Le sucre de canne est récolté de juillet à novembre à la Réunion, et de février à juin aux Antilles.

✓ procès d'extraction

Le procédé d'extraction du sucre de canne est identique à celui du sucre de betterave, à l'exception de la première phase où le jus de canne est extrait par broyage, tandis que celui de betterave est extrait par diffusion (voir ci-dessus). À leur entrée dans la sucrerie, les cannes sont découpées en petits morceaux puis pressées et broyées dans plusieurs moulins.

Séparé de la bagasse (la canne écrasée), le jus de canne obtenu contient 80 à 85% d'eau, 10 à 20% de sucre et 0,7 à 3% de composés organiques et minéraux.

Il connaîtra ensuite les mêmes étapes que le jus de betterave.

Le sirop recueilli après cristallisation et essorage du sucre de canne ou de betterave, également appelé « eau mère », est encore chargé de sucre. Il subit alors une nouvelle cuisson et un nouvel essorage qui donnent le sucre dit de « deuxième jet », plus coloré et moins pur que le sucre de premier jet. Puis ce sirop de deuxième jet, brun et chargé d'impuretés (le sucre roux), ainsi qu'un dernier sirop visqueux et très coloré, appelé « mélasse ».

1.5-Organisation logistique d'exportation du sucre blase

La solution de transport la plus utilisée par SPA CEVITAL :

La solution de transport de marchandise la plus utilisée par CEVITAL dans ses échanges internationaux est le transport maritime.

Ce choix permet à l'entreprise de transporter des quantités importantes, et de réduire les coûts liés au transport de la marchandise. De plus, grâce à son positionnement au niveau de port de Bejaia. Ainsi que, le respect des délais des livraisons et la sécurité de la marchandise afin que celle-ci arrive en bon état au pays de destination, le non respect de ces deux conditions influencent sur l'image de marque de l'entreprise.

✚ Déclaration de la marchandise (sucre blanc) : L'entreprise SPA CEVITAL doit

procéder à l'établissement d'une demande d'autorisation de mise à quai des conteneurs pleins à l'export au niveau de la douane et la police des Aires et des Frontières (PAF). La

procédure commence en premier lieu au niveau des douanes qui doivent inspecter toutes les formalités nécessaires relatives à l'entreprise exportatrice en plus des détails relatifs par rapport au numéro des conteneurs. Un avis favorable est accordé pour l'opération, par la suite le service (PAF) vient alors en dernier lieu le consignataire de la ligne maritime MSCA qui accorde à son tour une autorisation finale de bon de mise à quai. Après avoir reçu l'autorisation des deux parties, le déclarant doit effectuer une facture commerciale finale qui doit l'être envoyée au client pour qu'il puisse déclarer à l'import et une seconde pour l'entreprise elle-même pour le dédouanement. L'entreprise CEVITAL engage par la suite une déclaration douanière, elle doit constituer un dossier inclus ci-dessous.

- ✚ Facture domiciliée.
- ✚ Parking listas.
- ✚ Registre de commerce.
- ✚ Carte fiscale.
- ✚ Mandat.
- ✚ Engagement de rapatriement.

Une fois les formalités administratives accomplies, l'engagement de rapatriement des devises est alors déclaré par l'entreprise à l'égard de l'inspecteur principal aux sections de douane IPS (annexe n°05) D'où la nécessité pour l'entreprise d'envoyer trois exemplaires et joindre bien évidemment la facture commerciale, sur un des trois exemplaires sur système SIGAD de la marchandise à l'export et elle remet à l'entreprise un document final justifiant l'opération d'export.

Après avoir réuni les documents de dédouanement comme la déclaration d'exportation, la liste de colisage, le certificat d'origine, le service transit les transmet à la direction commerciale pour les envoyer au client. Enfin, une fois le navire arrive au quai, l'opération d'embarquement de la marchandise est déclenchée. L'autorisation d'embarquement doit être signée par la brigade commerciale de la douane de Bejaia, la marchandise peut être chargée à bord du navire à destination de Bierut.

✚ La mise à quai :

Ce bon de mise à quai se fait par l'autorisation des douanes Algérienne. Ce document contient le nom de l'expéditeur et celui de la ligne maritime MSCA et le pays de destination Lebanon, ce document contient une liste jointe des numéros de série des TCS. Cette déclaration signée par le chargeur, et doit être remise à la société avant tout dépôt de m/se,

- ✚ L'embarquement et la marchandise : Après la mise à quai, vient la dernière étape celle d'embarquement de la m/se. Dans cette étape, l'exportateur embarque la m/se sur un navire, et la livre à son importateur au pays de destination
- ✚ Réserve des conteneurs vides (Booking) : Après la notice d'expédition, vient la réserve des conteneurs vides auprès de la compagnie maritime MSCA pour une durée déterminée et une destination déterminée Bierut (voir annexe n° 3). Le choix de la ligne maritime se fait par l'exportateur à base des conditions suivantes :

✚ Le franchise :

C'est la durée de location d'un conteneur, certaines compagnies maritimes ont des durées limitées telles que MSC (entreprise Italo-suisse) et MCA-CGM (entreprise Française) de 30 jours, et un retard plus de trois mois l'entreprise sera soumise à des pénalités. La seule ligne maritime qui a une durée illimitée est celle de MAERSK (entreprise Danemarkienne).

✚ Le fret du transport :

CEVITAL choisit le fret du transport le moins coûteux par exemple, la compagnie maritime MCA offre un prix de 400 USD et la compagnie MEARSK offre un prix de 350 USD donc, SPA CEVITAL choisira le moins chère.

✚ La franchise à destination :

C'est la durée que reste le conteneur chez le client. Par exemple, MCA procure une durée de 10 jours et MEAR.SK d'une durée de 15 jours. Toutes ces conditions se font par la date d'embarquement et la disponibilité des équipements.

✚ Le transit-time :

C'est la durée de voyage maritime du port de chargement jusqu'au port de déchargement, par exemple MEARSK propose 12 jours et MCA CGM propose une durée de 14 jours, alors

SPA CEVITAL choisit la durée la plus courte. Toutes ces conditions se font par la date d'embarquement et la disponibilité des équipements.

Conclusion

Pour conclure nous décrivons une présentation globale de l'entreprise Cevital accordée à une stratégie économique concentrée sur la partie de la chaîne logistique. En effet, la logistique fait partir des techniques les plus efficaces.

L'industrie du sucre est généralement considérée comme un secteur mûr reposant sur les principes de base développés au XIX^{ème} siècle. Cette industrie a récemment éprouvé une quantité remarquable de changements, y compris des développements technologiques.

Cevital, est contrainte à fabriquer un produit qui répond aux besoins implicites et explicites de ses clients. Ce produit qui doit être conforme aux spécifications prédéterminées par la société. Il doit être aussi de bonne qualité pour pouvoir résister à la concurrence et garder sa place sur le marché national. Ce stage que nous avons effectué au , nous a permis de mettre en œuvre nos connaissances théoriques acquises au cours de notre formation. Comme nous avons pu développer notre sens de l'initiative et de créativité, et améliorer nos capacités de déduction, et ce, dans la mesure où nous avons effectué une étude globale de la chaîne logistique du sucre. Une thématique qui n'a pas été explorée depuis l'année 1984, année de la sortie de la dernière promotion d'ingénieurs de la spécialité « Matières Saccharées », et que l'occasion nous est donnée de nous intéresser de manière très approfondie, à la chaîne logistique du sucre, un aliment, faisant partie de la filière stratégique dans la politique de sécurité alimentaire du pays. Enfin, notre stage nous a permis d'avoir des contacts avec le monde industriel, et d'échanger des informations avec le personnel qui nous a guidés vers un esprit de traitement des problèmes plutôt pratique que purement académique.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

L'internationalisation consiste pour une entreprise à se développer en dehors de ses frontières. Ce développement à l'international est justifié par des facteurs liés à l'entreprise d'exploiter des avantages compétitifs, en vue de conquérir des nouvelles parts de marchés, d'accroître sa notoriété, son influence, son chiffre d'affaire, de diversifier ses approvisionnements et ses débouchés. Mais pour y parvenir, toute entreprise doit relever des défis.

Une entreprise qui gère au mieux ses opérations d'exportation au niveau interne, peut parfois être confrontée à certaines contraintes externes, indépendantes de sa volonté, qui peuvent ralentir sa démarche d'exportation. Cela est dû à la collaboration de l'entreprise avec plusieurs intervenants dans la chaîne logistique pour permettre le bon déroulement des opérations de commercialisation et de distribution des produits de CEVITAL.

D'ailleurs, le complexe CEVITAL ne s'est pas confronté aux différents risques liés aux marchés étrangers depuis son activité d'exportation cela est dû (répétition) à la collaboration de l'entreprise avec les traders, qui lui permet d'aller à l'international avec un minimum risque, et dispose d'une boîte de négociation qui est installée en Suisse. L'objet de ses traders est de négocier avec les clients avant de franchir le territoire international, et qui représente l'efficacité pour la démarche d'exportation. L'entreprise CEVITAL dispose d'un plan d'exportation propre à elle, qui se présente sous forme de plusieurs étapes retracées par la procédure d'exportation depuis la commande des clients jusqu'au rapatriement des fonds. En effet, les structures de l'entreprise à l'export spécifient l'ensemble des intervenants suivants : direction des achats, direction commerciale, direction de la raffinerie, direction transit, direction logistique et direction du laboratoire.

Durant notre passage au sein de l'entreprise CEVITAL, on a étudié les étapes du processus logistique à l'export suivi par CEVITAL, qui sont comme suit : en première lieu l'entreprise négocie le contrat avec ses clients par l'intermédiaire de l'entreprise appelé « SCKOR international », après la signature du contrat, le service export à Alger et se dernier envoi des notices d'expédition au service export de Bejaia pour être expédié à la destination des clients, cela se passe par des plusieurs étapes : préparation des conteneurs, l'étapes d'emportages et de scellement, la mise à quai des conteneurs, ensuit l'embarquement des conteneurs et enfin la paiement par le client.

Conclusion générale

Tout d'abord, l'entreprise qui réussit à s'internationaliser dépend de la maîtrise du processus d'exportation, la maîtrise de la logistique et le transport international de marchandises et les moyens de paiement. Le processus d'exportation requiert également la maîtrise technologique, du savoir-faire, de la compétence, de la capacité d'innovation constante des entreprises de produire de nouveaux produits.

Au cours de notre travail nous tenons à souligner que durant la période de réalisation de notre travail, nous nous sommes confrontés à certaines difficultés : la première difficulté réside, tout d'abord, dans la rareté des documents (ouvrages, rapports, articles et la difficulté d'accès pour certains documents sur certains sites...etc.) consacré au processus d'exportation des produits hors hydrocarbures en Algérie. En deuxième lieu, nous étions confrontés à la difficulté d'accès à l'information au niveau de notre terrain d'étude. En effet, parmi les questions posées, on a seulement pu avoir des réponses sur certaines questions peu détaillées, le reste des personnes de ce service jugent que les questions ne se situent pas à leur niveau. Par conséquent ces difficultés nous ont contraints à adopter notre travail. Mais là aussi le temps qui nous a été consacré était insuffisant en raison des nombreuses tâches qu'il exerce notre encadreur ou sein de l'entreprise.



Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

- Barbarosoglu G., et Yazgac T., (1997). An application of the analytical hierarchy process the supplier selection problem. *Production and Inventory Management Journal*, vol38 (1),14-21.
- BAulbaul, k., kaminsky, p., and Yano, C. (2004).Flow Shop Scheduling with Earliness, Tardiness and Intermediate Inventory Holding Costs. *Naval Research Logistics*, 51(3):407-445.
- Bhasharan S., (1998).Simulation Analysis of a Manufacturing Supply Chain. *Decision Sciences*, vol(29),633-657.
- Bourland K.E., Pwell S.G., Pyke D.F.,(1996).Exploiting timely demand information to reduce inventories, *European Journal of Operational research* (92)239-243.
- Browne J., Sackett P.,Wortmann J.C.,(1995).Futur manufacturing systems-toward the extended enterprise, *Computer in Industry* (25).
- Camirenelli E., et Cantu A.,(2006). Measuring the Value of the Supply Chain :A framework. *Supply Chain practice* Vol.8. No.2.
- Carlier J., et Chrétienne P.,(1988). Problèmes d'ordonnancement (modélisation / complexité / algorithmes). *Collection Etudes et Recherches En Informatique*, Masson Editions.
- Chang Y., and Lee C.,(2004) Machine scheduling with job delivery coordination. *European Journal of Operational Research*, 158,470-487.
- Chen Z.L., and N.G. Hall (2001)Supply chain scheduling: Assembly systems. Working paper, Department of Systems Engineering, University of Pennsylvania.
- Chopra S., et Meindil P.,2007. Supply chain management : Strategy, planning, and Operations , third edition, pearson Education, Inc. New Jersey.

Annexe

Annexe

Nom du processus : transit << Cas des intrants ,packaing , équipements et pièces de rechange >>

Pilote : Directeur Transit.

Données d'entrée : Avis d'arrivé **Données de sortie :** classement dossier

N°	Action	Responsable	Fréquence	Référence documentaire	Comment
1	Réception de l'avis d'arrivée	-Compagne maritime	A l'accostage du navire	-Avis d'arrivée	Récupération de l'original sur place et pli cartable (jeu docs)
2	Ouvrir le dossier correspondant	-Chef de service régime direct	A l'arrivée des avis d'arrivée ou pli cartable	-Avis d'arrivée ou pli cartable	-Manuellement -Situation sur réseau
3	Communiquer avec la direction approvisionnement	-Chef département transit	Après ouverture du dossier	-Mail -Situation réseau (suivi transit	-Envoi de mail et mise à jour situation réseau
4	Recevoir les documents domiciliés	Chef de service régime direct	A la récupération des documents domiciliés	-Factures domiciliés originales -B. L endossés originaux - Liste colisage - Certificats - Fiches techniques - Facture pro format	-Format papier avec bordereau
5	Coter les dossiers auprès des déclarants	-Chef service RD	A la réception des documents Domiciliés	-Dossier	-Manuellement -Réseau

Annexe

6	Étudier le dossier côté (vérification de l'espace, de la valeur et de l'origine de la marchandise et choix du régime	-Déclarants	A la réception du dossier côté	-Dossier -Tarifs des douanes -Code des douanes	-Manuellement -Sur système GTI (gestion transit informatisée)
7	Saisir et valider - Sur système informatique interne - Sur système informatique douanes	-Déclarants	A la finition du positionnement tarifaire	-GTI (Gestion Informatique Transit) -SIGAD (Douanes)	-Format papier (impression de la grille de saisie en interne + impression de la déclaration en douanes) Et de la déclaration des éléments de valeur (DEV)
N°	Action	Responsable (Qui)	Fréquence (Quand)	Référence documentaire	Comment
8	Déposer la déclaration en douanes	-Agent de transit	A l'établissement de la déclaration en douanes	-Grille de saisie -Déclaration Douane -Facture frère -B.L - Certificats - Autorisation - RC + CIF - Mandat Douane - DEV (déclaration des éléments de valeur)	-Manuellement (Dépôt direct auprès du service recevabilité des douanes)
8'	Vérification	-Coordinateur imp	A la	-Avis d'arrivée	-Manuellement

Annexe

	des taux de fret	/ expert	réception des avis d'arrivée	-Conventions	-Sur système
9	Renseigner les avis d'arrivée	-Chargé de suivi factimport	A la réception des avis	-Avis d'arrivée -Facture fournisseur	Manuellement Sur système
10	Établir les demandes de règlement	-Chef de service suivi facturation	A la réception du dossier	- Demande de règlement - Factures domiciliées - B. L. endossés - Liste colisage	-Manuellement -Sur système
11	Valider les demandes de règlement	-Chef départ import -Directeur transit	Après vérification et signature	-Demandes de règlement	-Manuellement -Sur système
12	Récupérer les chèques	-Chargé de suivi factures import	A l'établissement des chèques par la DFC	-Chèques -Décharges	-Manuellement
13	Collecter les B. L	-Chargé de suivi factures import	A l'établissement des chèques par la DFC	B.L originaux endossés	-Manuellement -Saisie sur réseau
14	Échanger les B.L originaux endossés	-Chargé de suivi factures import	A la réception des B.L originaux endossés	-B.L originaux endossés -Chèques -Décharges	-Manuellement -Saisie sur réseau
15	Collecter les bons à délivrer et la facture import	-Chargé de suivi factures import	A l'échange des B. L avec la compagnie maritime	-B.L -Chèques -Décharges	-Manuellement -Saisie sur réseau
16	Programmer les visites des consommateurs avec la douane et les services concernés	Agent de transit	Au dépôt de la déclaration et à la collecte des bons à délivrer	- B.L - Chèques - Décharges - Bon à délivrer - Facture	-Manuellement -Saisie sur réseau

Annexe

N°	Action	Responsable (Qui)	Fréquence (Quand)	import Référence documentaire	Comment
17	Localiser et préparer les conteneurs pour la visite	<ul style="list-style-type: none"> - Chef de quai - Agents de quai - Déclarants 	Une fois le programme de visite arrêté et les T.C dans l'espace de visite	<ul style="list-style-type: none"> -Bon de commande -Bon à délivrer 	Acheminement des T.C vers l'espace de visite par les moyens de relevage portuaires
18	Visiter les T.C	<ul style="list-style-type: none"> -Déclarants -Douane -Services concernés -Agent transit -Agents de quai 	Une fois les T.C dans l'espace de visite	-Déclarations d'importation (douanes , DCP , vétérinaire	Manuellement et visuellement
19	Collecter les autorisations d'enlèvement	-Agent de transit	Une fois la liquidation des déclarations réalisée	<ul style="list-style-type: none"> -Bon à enlever -Visas d'importation 	<ul style="list-style-type: none"> -Manuellement -Suivi sur réseau
20	Dispatcher les autorisations d'enlèvement au niveau des brigades des douanes (commerciale et surveillance)	<ul style="list-style-type: none"> -Chef de quai -Agents de quai -Agent de transit 	Une fois les documents d'enlèvement établis	<ul style="list-style-type: none"> - Jeux de dossier - Bon à enlever - Bon à délivrer - Factures - B.L - D.10 	Manuellement
21	Programmer l'enlèvement des marchandises	<ul style="list-style-type: none"> - Agent de quai - Chef de Quai - Chef départ import - Chauffeurs de camions - Chef SceTransport 	Dès que la marchandise est prête à l'enlèvement	-Bon de sortie	<ul style="list-style-type: none"> - Manuellement - Mail - Téléphone
22	Faire accéder les moyens d'enlèvement au port	<ul style="list-style-type: none"> - Agents de quai - Chauffeurs de camions 	Dès réception du CMR d'enlèvement	<ul style="list-style-type: none"> - CMR d'enlèvement - Bon 	Manuellement

Annexe

			ent	d'accès au port	
2 3	Enlever	<ul style="list-style-type: none"> - Agents de quai - Personnel portuaire - Agent de transit - Chauffeurs de camions 	Dès que la marchandise est prête à l'enlèvement	<ul style="list-style-type: none"> - Bon de sortie 	-Manuellement
2 4	Livrer	<ul style="list-style-type: none"> - Agents de quai - Chauffeurs de camions - Magasinier - Chef de département transit 	A la sortie du port	<ul style="list-style-type: none"> - Bon de sortie - Bon de transfert - Dossier marchandise (liste colisage et factures) - Situation suivi transit 	<ul style="list-style-type: none"> - Manuellement - Suivi informatique
2 5	Suivre les sorties des marchandises	<ul style="list-style-type: none"> - Chargé de suivi TC - Réceptionnaire 	A la livraison des TCS	<ul style="list-style-type: none"> - Bon de transfert 	<ul style="list-style-type: none"> - Manuellement - Suivi informatique
N°	Action	Responsable (Qui)	Fréquence (Quand)	Référence documentaire	Comment
2 6	Collecter les factures prestataire portuaires et compagnies maritimes	<ul style="list-style-type: none"> - Chargé de suivi factures import 	A la fin des opérations	<ul style="list-style-type: none"> - Factures prestations - Factures surestaries 	<ul style="list-style-type: none"> - Manuellement - Suivi informatique
2 7	Renseigner et Rapprocher les factures des dossiers	<ul style="list-style-type: none"> - Chargé de suivi factures import - Chef service suivi facturation 	A la collecte des factures	<ul style="list-style-type: none"> - Factures prestations - Dossier 	<ul style="list-style-type: none"> - Manuellement - Suivi informatique
2 8	Vérifier les tarifs et les durées de séjour	<ul style="list-style-type: none"> - Coordinateur Imp / exp - Chargé de 	Après renseignement des factures	<ul style="list-style-type: none"> - Factures prestations - Factures 	<ul style="list-style-type: none"> - Manuellement - Système informatique

Annexe

		suivi TC		surestarie s - Cahier des tarifs	ue
2 9	Établir les DR	- Chef Sce suivi Facturation	Après vérificatio n des tarifs	- Factures - Demande de règlemen t	- Manuellem ent - Système informatiq ue
3 0	Valider les DR	- Directeur Transit - Chef de Départ Import	Après vérificatio n et signature	- DR - Facture	- Manuellem ent - Système informatiq ue
3 1	Récupérer les chèques	- Chargé de suivi factures import	A l'établisse ment des chèques par la DFC	- Chèques - Décharge s	- Manuellem ent
3 2	Procéder aux paiements	- Chargé de suivi facture - Prestataires portuaires - Compagnie s maritimes	A la récupératio n des chèques	- Chèques - Décharge s	Manuellement Système informatique
3 3	Préparer la liasse comptable	- Coordinate ur imp / exp - Chef Sce suivi fact - Chargé suivi Douanes - DFC	A la collecte de toutes les factures et documents	- Facture commerc iales - D10 douane - Quittance douane - Bon de transfert - Factures portuaire s - Factures surestarie s	- Manuellem ent - Système informatiq ue
N o	Action	Responsable (Qui)	Fréquence (Quand)	Référence documentaire	Comment
3 4	Classement du dossier	- Chargé de suivi douane	Après paiement de toute redevance et livraison de la Mdse	- Le dossier - Boite archive	- Manuellem ent - Système informatiq ue

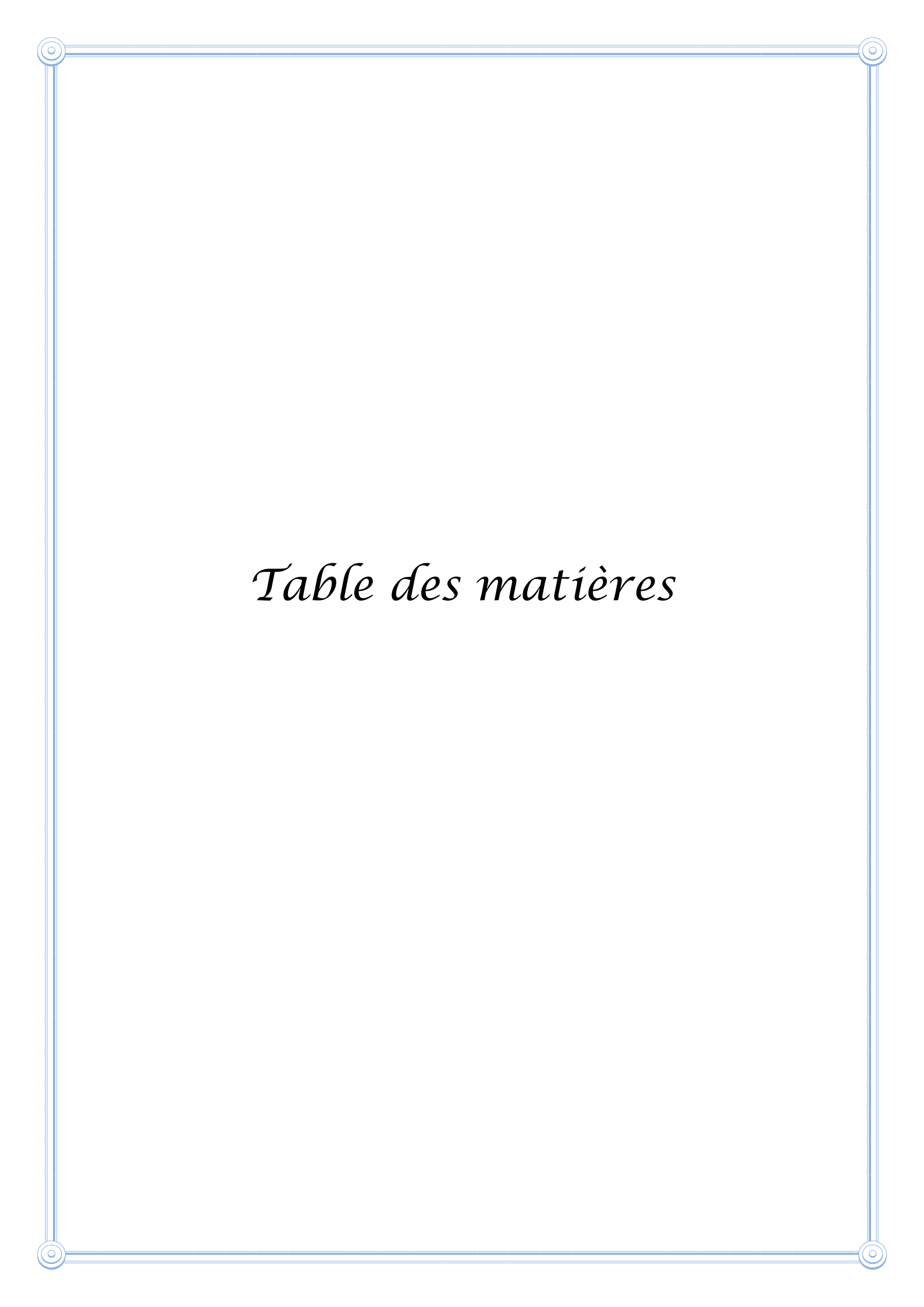


Table des matières

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux figures et schémas

Sommaire

Introduction générale 02

Partie I :

Généralités sur l'activité de la logistique et le système douanier.

Chapitre I

Origine & évolution du concept de logistique

Introduction 5

1- Les Origines de la notion de Logistique 5

2. Evolution De La Logistique (6^{ème} Et Au 7^{ème} Siècles) 6

Partie I

Chapitre II

La logistique en tant que fonction représentative de l'entreprise

Introduction 8

1. Les Sous-Fonctions De La Logistique : 8

2. La Chaîne Logistique : 9

2.1 La Logistique Intégrée : 9

2.2 Les Flux : 9

2-3 La Gestion En Flux Poussé Et En Flux Tiré : 10

Partie I

Chapitre III

Les différentes approches du juste à temps

Table des matières

Introduction	11
1 LE JUSTE A TEMPS CONSTITUE UN MOYEN D'ELIMINER.....	11
1.1 Les Dysfonctionnements Et Les Gaspillages	: 11
1.2 Le « Juste A Temps » Et Les « Flux Tendus » :	11
2 Planification De La Production Et Des Approvisionnements :	12

Partie I

Chapitre IV

L'impact de la logistique dans les transports

1. LES ELEMENTS, CARACTERES ET ACTIVITES DE LA LOGISTIQUE	14
1.1 Les éléments et la fonction Logistique.....	14
1.1.1 Les éléments de la Logistique	:14
1.1.2 La Fonction logistique :	14
1.1.3 Caractère et activités de la Logistique.....	15
1.1.4 les activités de la logistique :	15
2. IMPORTANCE RELATIVE DU TRANSPORT.	16
2.1 RELATION LOGISTIQUE/TRANSPORT :	16
2.2 Les modes de transport :	17
2.2.1 Le transport routier :	17
2.2.2 Le transport ferroviaire :	17
2.2.3 Le transport fluvial :	18
2.2.4 Le transport aérien :	18
3. LES ORGANISATIONS DE PROMOTION DES EXPORTATIONS	19
3.1 LES AGENCES D'ASSURANCES :	19
3.2 DEDOUNEMENT DES MARCHANDISES	19
3.2.1 Rôle et mission de l'administration douanière :	20
3.2.2 Les principales missions de l'administration douanière	20
3.2.4 Le Dédouanement :	20
3.2.5 Formalités préalables au dédouanement :	21
3.3 Les Incoterms	21

Table des matières

Partie II

L'impact de la logistique internationale sur les exportations en Algérie.

Chapitre I

L'évolution des exportations en Algérie en agro-alimentaire.

Introduction	26
1. Historique et définition de la logistique	26
1.1 Historique	26
1.2 Définition de la logistique :	27
1.3 L'objectif de la logistique et son rôle de développement	27
1.4 Les objectifs de la logistique :	28
2. La logistique des exportations en Algérie	29
2-1 L'évolution des exportations en Algérie :	29
3. Les facteurs de succès des entreprises à l'export et les moyens de paiement à l'international :	31
3.1 Les facteurs de succès des entreprises à l'export :	31
3.1.1 Les dispositifs de soutien :	31
3.1.2 Possession d'information stratégique :	32
3.1.3 Les moyens de paiement à l'international :	33
3.1.4 Les instruments de paiement internationaux :	33
3.1.5 Les techniques de paiement :	34
3.2 Les facteurs liés à l'environnement interne de l'entreprise :	38
3.2.1 Les ressources humaines et les compétences :	38
4.2 Capacité de la recherche et de développement (R&D) :	39
3.2.3 La capacité de production :	40
3.2.4 Capacité de financement :	41
4. la capacité d'innovation et la recherche et développement (RD)	41
4.1 Capacité d'innovation :	41
3.2.2 Avantage concurrentiel :	42

PARTI 2

Chapitre II :

L'industrie agroalimentaire

INTRODUCTION	43
1.LES EQUIPEMENTS ET LES TECHNOLOGIES	43
1.1 Au sein de l'Industrie Céréalière:	43
1.2 Au sein de l'Industrie des produits Laitiers:	44
1.3 Au sein de l'Industrie des Boissons	:44
1.4 Au sein de l'Industrie Sucrière:	44
1.5 Au sein de l'Industrie des Fruits & Légumes:	45
2-LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DES TINES A	
L'EXPORTATION	:45
2.1 Les huiles et matières grasses:	45
2.2 Les viandes & les poissons:	45
2.3 Les plats préparés:	46
2.4 Les produits d'épicerie:	46
2.5 La chaine du froid:	46

Partie II

Chapitre III

L'Algérie, un marché à investir.

INTRODUCTION	47
1. CLIMAT D'AFFAIRES SUR LE MARCHE ALGERIEN	48
1.2. LA PLACE DE L'ALGERIE SUR LE MARCHE MONDIAL :	48
1.3.CERTIFICATION ET QUALITE :	49
2.LE CADRE REGLEMENTAIRE	50

Table des matières

Partie III :

Partie pratique

La chaîne logistique à l'exportation d'un produit (cas sucre blanc au sein de l'entreprise SPA CEVITAL)

Introduction	53
1. Présentation de groupe Cevital	53
1.1 Situation géographique	53
1.2 Activités de Cevital	56
I.3. Différents organes constituant le complexe Cevital :	58
1. RECOLTE ET TRANSPORT	60
2. LAVAGE	61
3. DECOUPAGE	61
4. DIFFUSION	61
5. FILTRATION	61
6. EVAPORATION	62
7. CRISTALLISATION	62
8. ESSORAGE	62
9. SECHAGE	62
10. CONDITIONNEMENT	62
II connaîtra ensuite les mêmes étapes que le jus de betterave.	65
1.5-Organisation logistique d'exportation du sucre blase	65
Conclusion	66
Conclusion générale	68

Résumé :

Les exportations représentent une opportunité pour le développement des entreprises exportatrices. Ainsi, pour l'économie d'un pays, pour plusieurs raisons : elles alimentent le pays en ressources et en devise, créent les emplois, elles permettent d'augmenter le chiffre d'affaire pour les entreprises par l'acquisition des nouvelles parts de marché...etc. Pour le cas de l'Algérie, ses exportations restent fortement dépendantes des hydrocarbures, malgré sa richesse en ressources naturelles, et les aides du gouvernement pour financer les exportations hors hydrocarbures, les engagements de ses entreprises restent marginaux. Pour notre stage, nous avons étudié l'évolution des clients et processus d'exportation de l'entreprise CEVITAL et nous avons constaté qu'il dispose d'une boîte de négociation en Suisse « Sckor international », il lui permet de minimiser les risques, par sa négociation avec les clients avant de franchir le territoire national.

Mots clés : exportation, logistique, CEVITAL, Algérie, hydrocarbure, hors hydrocarbure.

Abstract :

Exports represent an opportunity for the development of exporting companies. Thus, for the economy of a country, for several reasons: they feed the country in resource and currency, create the jobs, they allow to increase the turnover for the companies by the acquisition of the new parts of market...etc. In the case of Algeria, its exports remain highly dependent on hydrocarbons, despite its wealth of natural resource, and government aid to finance non-hydrocarbon exports; the commitments of its companies remain marginal. For our internship, we studied the evolution of the customers and export process of the company CEVITAL and we found that it has a trading box in Switzerland "Sckor international", it allows him to minimize the risks by negotiating with customers before crossing the national territory.

Key words: export, logistics, CEVITAL, Algeria, hydrocarbons, non-hydrocarbons