

Université Abderrahmane Mira de Bejaia

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

Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option: Commerce International et Logistique

Thème

**Importance de la logistique dans la promotion des exportations hors
hydrocarbures (enquête auprès des entreprises de la wilaya de Bejaia)**

Réalisé par:

BENHAMOUDI Berkahoum

BENIKHLEF Sabah

Encadré par:

M^{me} TOUATI Karima

Membre du jury

Président : M. KIROUANI

Examinatrice : M^{me} HADJI

Année universitaire 2017/2018

Remerciement

Nous remercions dieu, le tout puissant de nous avoir accordé volonté et courage pour accomplir ce travail.

Nous avons aussi le plaisir de remercier vivement notre encadreur M^{elle} TOUATI KARIMA, pour son grand soutien, son orientation, et ses conseils.

Nous tenons à remercier tous les enseignants de notre faculté pour leurs précieux conseils.

Nous présentons également nos remerciements aux membres de jury qui nous font l'honneur d'évaluer notre travail.

Enfin, nous manifestons beaucoup de gratitude pour ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail

DEDICACE

A la source de la tendresse, et de l'amour. A celle qui a su être toujours à mes cotés dans la joie et la peine. A la merveilleuse des grandes mères, à celle que j'aime et j'adore, ma grande mère, que dieu te garde pour nous.

A ma très chère tante « nora », qui a été toujours mon appui moral, et qui n'a jamais arrêté de m'encourager et de m'aider dans ma vie et surtout dans mes études.

Sans oublier mon très cher fiancé « Redouane » qui à été à mes cotés tout au long de mes études, et sa toutes sa famille.

A ma très chère mère.

A mes chères sœurs, cousines.

A mes chers cousins.

A mes très chers amis.

A ma binôme : Sabah.

A tous ceux qui m'ont encouragé.

BERKAHOUM.

DEDICACE

A la source de la tendresse, et de l'amour. A celle qui a su être toujours à mes cotés dans la joie et la peine. A la merveilleuse des mamans, à celle que j'aime et j'adore, ma maman, que dieu te garde pour nous.

A mon cher père, qui a été toujours mon appui moral, et qui n'a jamais arrêté de m'encourager et de m'aider dans ma vie et surtout dans mes études.

Sans oublier mon très cher fiancé « hamza » qui à été à mes cotés tout au long de mes études, et sa toutes sa famille.

A mes très chères grandes mères.

A mes chères sœurs : Kenza ; Selma ; Ferial ; Amel ; anyas.

A mes très chers amis.

A ma binôme : Berkahoum.

A tous ceux qui m'ont encouragé.

SABAH.

Sommaire

Sommaire

Sommaire

Introduction Générale.....	01
Chapitre I : La logistique des opérations de commerce extérieur.....	03
Introduction	03
Section 1 : Présentation de la logistique.....	03
Section 2 : Les techniques du transport international de marchandises.....	08
Section 3 : Optimisation du transport international de marchandises.....	16
Conclusion	27
Chapitre II : Etat des lieux des exportations hors hydrocarbures en Algérie.....	28
Introduction	28
Section 1 : Les dispositifs et les mesures de promotion des exportations hors hydrocarbures.....	28
Section 2 : Les opérations douanières.....	36
Section 3 : La structure du commerce extérieur en Algérie.....	44
Conclusion	51
Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia.....	52
Introduction	52
Section 1 : Présentation de la wilaya de Bejaia.....	52
Section 2 : Méthodologie de l'enquête de terrain.....	58
Section 3 : Le traitement des résultats de l'enquête.....	61

Sommaire

Conclusion.....85

Conclusion Générale86

Bibliographie

Annexe

Tableaux

Figures

Liste des abréviations

Table de matières

Résumé

Liste des abréviations

ALGEX : Agence Nationale de promotion du commerce extérieur.

ANEXAL : Association National des Exportations Algériennes.

ART : Article.

ASLOG : Association des Logistique.

B/L: Bill of lading.

BAE: Bon à Embarquer.

CACI : Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie.

CD : Code des Douanes.

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et Garantie des Exportations.

CCI: Chambrere de Commerce International.

CFR: Cost and Freight.

CIF: Cost Insurance Freight.

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

CIP: Carriage Insurance Paid.

CMR : Convention de Marchandises par Route.

CNIS : Centre National des Informations et des Statistiques.

CPT: Carriage Paid To.

CRE DOC: Credit Documentaire.

DA: Dinar Algérien.

DAF: Delivered At Frontier.

DAP: DELIVERED AT PLACE.

DAT: DELIVERED AT TERMINAL.

Liste des abréviations

DDP: Delivered Duty Paid.

DDU: Delivered Duty Unpaid.

DEQ: Delivered Ex Quay.

DES: Delivered Ex Ship.

DTS : Droit de Tirage Spéciale.

EPB : Entreprise Portuaire de Bejaia.

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.

EXW: Ex-Works.

FAS: Free Alongside Ship.

FCA: Free-Carrier.

FNRDA : Fonds National de Régulation et Développement Agricole.

FOB: Free on Board.

FSPE : Fonds Spécial de Promotion des Exportations.

IATA : International Air Transport Association.

IBS : Impôt sur les Bénéfices des Sociétés.

INCOTERMS : International Commercial Terms.

IPB : Inspection Principale des Brigades.

IPCOC : Inspection Principale au Contrôle des Opérations Commerciales.

IPS : Inspection Principale aux Sections.

LTA : Lettre de Transport Aérien.

LVI : Lettre de Voiture Internationale.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.

ONAFEX : Office National Algérien des Foires et Expositions.

PME : Petite ou Moyenne Entreprise.

RPS : Redevances de prestation de services.

Liste des abréviations

RUSS : Redevances d'Utilisation du Système SIGAD.

SAFEX : Société Algérienne des Foires et Expositions.

SARL : Société à Responsabilité Limitée.

SIGAD: Système Informatisé de Gestion Automatisé de Douane.

SNC: Société en Nom Collectif.

SPA: Société Par Actions.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

TAP: Taxe sur l'Activité Professionnelle.

TPE : Très Petite Entreprise.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

UE : Union Européenne.

UMA : Union du Maghreb Arabe.

UP: Unité Payante.

USD: United States Dollar.

USA: United States of América.

VF : Versement Forfaitaire.

ZAC : Zones d'Activités Commerciales.

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Statistique du commerce extérieur de l'Algérie en 2017.....	44
Tableau n°2 : Répartition des exportations algériennes par groupes d'utilisation durant l'année 2014 à 2017.....	49
Tableau n°3 : les principaux clients de l'Algérie pour l'année 2017.....	Annexe n°03
Tableau n°4 : les principaux fournisseurs de l'Algérie pour l'année 2017.....	Annexe n°04
Tableau n°5 : Classification des entreprises inscrite au registre de commerce fin 2015 au niveau national.....	55
Tableau n°6 : Les entreprises exportatrices dans la wilaya de Bejaïa.....	56
Tableau n°7 : présentation de l'échantillon.....	61
Tableau n°8 : La nature juridique des entreprises.....	62
Tableau n°9 : La taille des entreprises.....	62
Tableau n°10 : Le statut juridique des entreprises.....	63
Tableau n°11 : Les raisons qui poussent les entreprises à exporter.....	64
Tableau n°12 : Expérience des entreprises enquêtées dans l'opération d'exportation	65
Tableau n°13 : La satisfaction de la demande locale.....	65
Tableau n°14 : Les critères de réussite sur le marché extérieur.....	66
Tableau n°15 : La part d'exportations (% de la production).....	66
Tableau n°16 : Les principaux marchés.....	67
Tableau n°17 : Les raisons de la non-diversification des clients (marchés).....	67
Tableau n°18 : Les organismes d'aide pour la promotion d'exportations.....	68
Tableau n°19 : Les obstacles rencontrés à l'exportations.....	69
Tableau n°20 : Les modes de transport.....	70
Tableau n°21 : Les critères de choix d'une solution de transport.....	70

Liste des tableaux

Tableau n°22 : les intermédiaires dans activité à l'international.....	71
Tableau n°23 : Les principaux intervenants en transport international.....	72
Tableau n°24 : La défectuosité des produits.....	74
Tableau n°25 : Les risques liés à l'exportions.....	74
Tableau n°26 : Les indicateurs de mesure de la performance de l'entreprise.....	75
Tableau n°27 : La charge des exportations.....	76
Tableau n°28 : La durée de dédouanement des marchandises.....	76
Tableau n°29 : Les services douaniers.....	77
Tableau n°30 : L'efficacité des procédures d'exportation.....	77
Tableau n°31 : Les régimes douaniers.....	78
Tableau n°32 : Les facteurs de la tarification du transport.....	79
Tableau n°33 : Les raisons d'assurance des marchandises.....	79
Tableau n°34 : Les types d'assurances.....	80
Tableau n°35 : Les intermédiaires intervenants dans l'assurance de transport.....	80
Tableau n°36 : Utilisation du le politique protectionnisme.....	81
Tableau n°37 : Les coûts liés à l'exportation.....	81
Tableau n°38 : Le prix de vente égal au prix d'exportation.....	81
Tableau n°39 : Engagement des coûts supplémentaires pour promouvoir des produits.....	82
Tableau n°40 : Les résultats sur le marché local sont les mêmes sur de marché extérieur.....	82
Tableau n°41 : Les modes de paiement.....	83
Tableau n°42 : Les critères de choix de mode de financement.....	84
Tableau n°43 : Utilisation de service après vente.....	84

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des figures

Figure n°1 : Les quatre composantes de la logistique internationale.....	04
Figure n°2 : Evolution par région économique (2017).....	46
Figure n°3 : Répartition des exportations algériennes par régions économiques durant 1 ^{er} de l'année 2017.....	48
Figure n°4 : Répartition des exportations algériennes par groupe de produits durant l'année 2017.....	50
Figure n°5 : La carte découpage administratif de la wilaya de Bejaia.....	53
Figure n°6 : Le secteur d'activité des entreprises.....	64
Figure n°7 : Les organismes d'aide pour la promotion d'exportations.....	68
Figure n°8 : Les modes de transport.....	70
Figure n°9 : Les critères de choix d'une solution de transport.....	71
Figure n°10 : Les principaux intervenants en transport international.....	72
Figure n°11 : La durée de livraison vers les différents marchés.....	73
Figure n°12 : La qualité d'infrastructure commerciale et de transport.....	73
Figure n°13 : Les risques liés à l'exportation.....	75
Figure n°14 : L'efficacité des procédures d'exportation.....	78
Figure n°15 : Les modes de paiement.....	83
Figure n°16 : Les frais liés à la logistique.....	85

Introduction Générale

Introduction Générale

Introduction Générale

La logistique joue un rôle important dans l'exportation de marchandise, c'est une fonction essentielle pour l'entreprise, qui met en relation plusieurs pays. En effet, une connaissance et une maîtrise de la logistique va déterminer la performance d'une entreprise.

Le secteur du transport et la logistique fait preuve d'une croissance internationale forte, principalement due à la globalisation des échanges mondiaux. Le principal souci de l'exportateur est que la marchandise arrive à bon port sans dégradation, sans blocage lié à la réglementation de chaque pays traversé dans les délais et selon les coûts estimés. Donc toutes les étapes de la livraison constituent la logistique internationale, dépassant largement le domaine de transport international.

L'activité d'exportation est devenue une exigence incontournable du monde actuel. Elle se caractérise par une évolution très rapide des échanges internationaux dans le monde. L'activité d'exportation contribue à l'enrichissement d'un pays et participe à son développement économique et social. Plusieurs chercheurs dans le domaine économique (comme Douglas, F. David) estiment que l'activité d'exportation est devenue un paramètre sans lequel il ne peut y avoir ni croissance, ni développement.

En Algérie, la chute des prix de pétrole (1986) a montré la nécessité de diversifier des exportations. Les pouvoirs publics à partir de 1990 ont institué plusieurs organismes (ALGEX, CAGEX...) pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures.

Malgré une nette amélioration les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales et ne dépassent pas le seuil de 5% du total des exportations¹.

Donc l'objet de ce présent travail consiste essentiellement à répondre à la problématique suivante :

La fonction logistique internationale contribue-t-elle à promouvoir les exportations des entreprises en Algérie ?

¹ Les données du CNIS 2017

Introduction Générale

Afin de répondre de manière concrète et précise à cette problématique il est nécessaire de répondre à certaines questions secondaires :

1. Comment la fonction logistique intervient à réaliser une meilleure opération d'exportation ?
2. Quelles sont les contraintes et les obstacles inhérents au processus d'exportation des entreprises algériennes ?
3. Les coûts liés à la logistique freinent-ils l'activité d'exportation ?

Pour répondre à cette problématique et les questions susvisées, nous allons essayer dans le présent mémoire de vérifier les hypothèses suivantes :

- **H₁** : Les lourdeurs administratives et la complexité des opérations de dédouanement pourraient constituer un obstacle (freiner) l'activité d'exportation.
- **H₂** : Les entreprises exportatrices pourraient subir des frais très élevés liés à la logistique ce qui réduirait leur compétitivité à l'international.

Pour pouvoir répondre aux différentes questions posées, nous adoptons une démarche méthodologique reposant sur la recherche bibliographique et une enquête au sein des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia. Pour cela, notre travail se présente en trois chapitres.

- un premier chapitre dans lequel nous abordons un aperçu sur la logistique des opérations de commerce extérieur à savoir : sa présentation, les techniques du transport international de marchandises, optimisation du transport international de marchandises
- le second chapitre est consacré à la présentation des exportations hors hydrocarbure à savoir : Les dispositifs et les mesures de promotion des exportations hors hydrocarbures, les opérations douanières, la structure du commerce extérieur en Algérie.
- Enfin, le troisième chapitre est une étude de terrain auprès des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia à savoir : une présentation du terrain de l'enquête, la méthodologie de l'enquête de terrain, la présentation des résultats de l'enquête, ainsi qu'à leur analyse.

Chapitre I

Chapitre I : La logistique des opérations de commerce extérieur

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

Le développement des réseaux commerciaux a également été facilité par d'importantes tendances réglementaires et techniques (moyens de paiement, assurance à l'international, opération douanière).

Ce chapitre est divisé comme suit; tout d'abord, une présentation générale de la logistique, en suite on parlera des différents modes de transport à l'international et on terminera par tout ce qui est assurance et paiement à l'international.

Section 1 : présentation de la logistique

La logistique est une fonction importante au cœur des activités industrielles, commerciales et services, elle assure la coordination des opérations effectuées par les différentes fonctions de l'entreprise.

1 – 1 : Définition de la logistique

Il existe de multiples définitions de la logistique, on cite :

La définition de l'Association française des logistiques d'entreprises (ASLOG), selon la quelle la logistique est définie comme « *l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre cout, d'une quantité de produit, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits telles que : la localisation des usines et des entrepôts, l'approvisionnement, la gestion physique des encours de fabrication, emballage, le stockage et la gestion des stocks, la manutention et la préparation des commandes, le transport et les tournées des livraisons.*»²

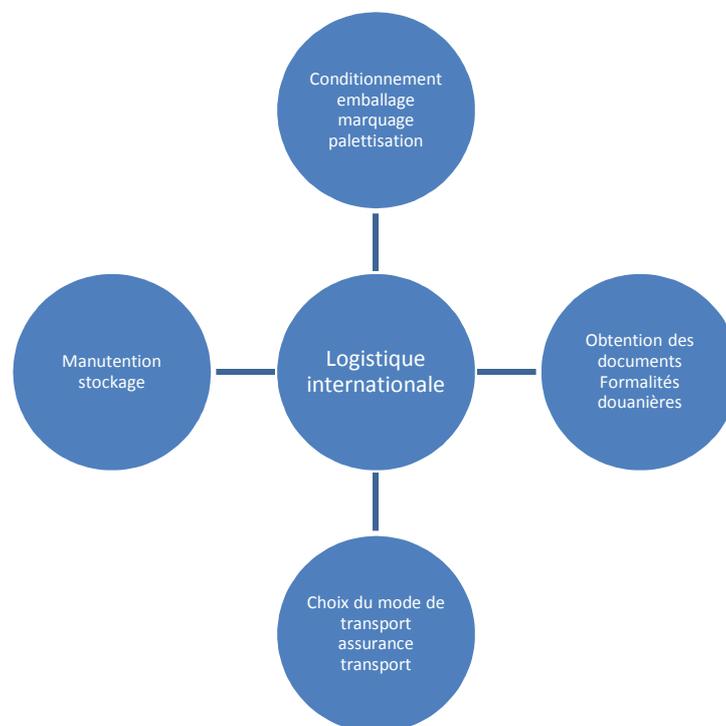
² D.TIXIER, H.MATHE ET J.COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux », DUNOD, PARIS, 1983, p 12.

La logistique est « *l'ensemble des activités et des moyens relatifs au déplacement des marchandises à tous les stades : fabrication, emballage, transport, dédouanement, export et import, gestion des approvisionnements, suivi des livraisons* »³

La logistique est un processus qui anticipe les désirs des clients (ce client peut se trouver aux quatre points de planète, ce qui permet la mise en œuvre d'une logistique internationale), permet de se procurer les ressources pour réaliser ses désirs et volontés au bon endroit, au moment approprié en optimisant les coûts pour l'entreprise.⁴

La logistique internationale est composée des éléments figurés sur le schéma suivant :

Figure n° 01 : Les quatre composantes de la logistique internationale



Source : Corrine Pasco, «commerce international», DUNOD, 4^{ème} édition, Paris, 2002, p66.

D'après les données de cette figure, nous observons que la logistique a pour but de proposer aux clients :

- Le bon objet (produits, matières) ;

³Martine Massabie-François et Elisabeth Poulain, « Lexique du commerce international », Bréal, Paris, 2008, p148.

⁴ ROBERT Noumen, « les éléments de base de la logistique internationale », Menaibuc, Paris, 2004, P5.

- Dans la bonne quantité et la bonne qualité ;
- En bonne condition ;
- Au bon endroit ;
- Au bon moment ;
- Au bon prix.

I – 2 : Les objectifs de la logistique

Les objectifs logistiques de l'entreprise sont spécifiés comme suit :⁵

- **Réponse rapide**: une réponse rapide est préoccupée par la capacité d'une entreprise à satisfaire les exigences du client en temps opportun. Au lieu de stocker les marchandises et la fourniture à la demande, les ordres sont exécutés sur la base de l'expédition à l'expédition. Ici, il contribue à reporter les opérations logistiques pour le plus tard possible, puis d'exécuter une livraison rapide en cas de besoin par le client ;
- **Minimum variance** : la variance est tout événement imprévu qui perturbe le système. Les opérations logistiques sont perturbées par des événements tels que des retards dans la réception de la commande, la perturbation dans l'industrie manufacturière, les biens endommagés à l'emplacement et à la livraison d'un client à un emplacement incorrecte, etc. La solution traditionnelle pour faire face à la variance était de garder le stock de sécurité ou utiliser les transports à coût élevé. Ces pratiques étaient coûteuses et risquées et donc ont été remplacés par la technologie de l'information pour obtenir un contrôle de la logistique positive ;
- **Inventaire minimum** : l'objectif de l'inventaire minimum implique un engagement d'actifs et de la rotation des stocks. L'engagement de l'actif est la valeur financière de l'inventaire développé tout le système logique et la rotation des stocks est le taux d'utilisation des stocks au cours du temps. L'objectif est de réduire l'inventaire sans sacrifier la satisfaction du client ;
- **Mouvement de consolidation** : l'un des coûts logistiques le plus important est le transport. Le coût de transport dépend du type de produit, la taille de l'expédition et la distance. Signifie la consolidation de mouvement regroupant les petites expéditions l'ensemble afin de réduire les coûts de transport ;

⁵P .MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chaine management », DUNOD, Paris, 2008, P15-16.

- **Amélioration de la qualité** : la logistique est une partie principale de développer et de maintenir l'amélioration continue. La logistique devra expédier le produit hors des locaux de clients et répéter la fonction logistique. Cela ajoute au coût et à l'insatisfaction des clients ;
- **Soutien de cycle de vie** : soutien de cycle de vie et aussi appelé le soutien de logistique du berceau au berceau. Cela signifie aller au-delà de la logistique inverse et recyclage pour inclure la possibilité de service après-vente, les rappels de produits et l'élimination du produit. Cela signifie que les entreprises doivent tenir compte de comment faire un produit et son emballage et la façon de refaire et de les réutiliser.

1 – 3 : les acteurs de la logistique internationale

L'entreprise qui souhaite expédier ou acheter ses marchandises à l'étranger a le choix :

- Transporter elle-même la marchandise avec sa propre flotte de véhicule ;
- Contacter un transporteur et négocier directement avec lui ;
- Contacter un transitaire qui possède un portefeuille de transporteurs.

Les principaux intervenants en transport international de marchandise sont : ⁶

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

⁶ Naji JAMMAL, « commerce international, mondialisation, enjeux et applications », édition du renouveau pédagogique INC, 2^{ème} édition, canada, 2009, P339.

etc. Cependant, le transitaire peut être mandaté par l'expéditeur ou le destinataire de marchandise qui fait l'objet de transports successifs. Son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports. Parmi les destinataires, on distingue :⁷

- **Le transitaire portuaire** : qui coordonnent le transport maritime et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport routier);
 - **Le transport aérien** : qui coordonnent le transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport ferroviaire);
 - **L'agent de fret aérien** : qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion;
 - **Le courtier en transport routier de marchandise** : qui sert d'intermédiaire entre le groupeur et le transporteur;
 - **L'affréteur routier** : agent qui nolise les camions pour le compte de son employeur.
- **Le transporteur** : Est la personne qui, par contrat, se charge de transporter la marchandise (transporteur routier, ferroviaire, aérien, maritime,...).
- **Le courtier en douane (ou commissionnaire en douane)** : Il accomplit les formalités douanières pour le propriétaire de la marchandise transportée.

1 – 4 : le rôle de la logistique

La fonction de la logistique dans l'entreprise est d'assurer au moindre coût la coordination de l'offre et de la demande, aux plans stratégique et tactique, ainsi que l'entretien à long terme de la qualité des rapports fournisseur-client qui la concerne. Elle a pour but de permettre :

- ✓ La réduction des stocks grâce à une rotation accélérée des marchandises entreposées ;
- ✓ La réponse adaptée à une demande très volatile ;
- ✓ La mise à disposition des produits chez le client final dans les délais le plus courts et au meilleur coût de distribution possible ;
- ✓ La surveillance et l'amélioration de la qualité de la chaîne qui relie le producteur au consommateur pour parvenir au « zéro défaut » du service rendu ;⁸

⁷ Idem, p340.

⁸MARIE (pierre) « la logistique fonction stratégique pour les entreprises lyonnaises », mars2006.p3

- ✓ Informer le service de production sur les quantités à fabriquer à court terme par une communication rapide des données concernant les commande à traiter ;
- ✓ Disposer du produit demandé par le client, en d'autres termes gérer les stocks ;
- ✓ Acheminer le produit vers le client, c'est-dire assurer leur transport et leur livraison ;
- ✓ Assurer le bon fonctionnement du produit par la mise en place d'un certain nombre des services ;
- ✓ La logistique améliore le rapport coût-efficacité dans toutes les parties d'un programme et peut aider à rationaliser l'utilisation des produits en cas de pénurie.⁹

Section 2 : Les techniques du transport international de marchandises

Le transport de marchandises met en jeu un très grand nombre d'intervenants qui opèrent en temps réel, dans un système particulièrement complexe. Il s'exerce selon différents modes (routier, ferroviaire, maritime, aérien, fluvial) en fonction de contingences particulières (nature des produits, coût, délais, sécurité, destinataires, pays...) et fait appel à des techniques et technologies de plus en plus innovantes et performantes.

2 – 1 : Le conditionnement du transport des marchandises

La plupart des produits entrant dans le commerce international voyagent dans des conteneurs quelque soit le mode de transport utilisé. Pour réduire le risque de dommage, de perte ou de vol, on doit prendre soin d'emballer et de marquer les marchandises de manière appropriée.

2 – 1 – 1 : La conteneurisation

Un conteneur (container en anglais) est un coffre rigide destiné à contenir la marchandise et à accélérer la manutention et la rotation des navires dans le cadre du commerce international. Principalement mode de conditionnement en logistique maritime, il est également utilisé en transport ferroviaire et routier.¹⁰

Il existe plusieurs types de conteneurs :¹¹

- **Les conteneurs Dry** : Ce sont des conteneurs conçu pour des marchandises généralement conditionnées en cartons, fûts à la poulettes ou encore en vrac. Ils ce

⁹ GRATACAP (A) et MEDAN (P) : « logistique et supply Chain management », DONOD, paris, 2008, p.19.

¹⁰ <https://www.glossaire-international.com>, consulté le 20/04/2018.

¹¹ www.iso.org, consulté le 20/04/2018.

caractérisent par un toit fermé, des parois latérales et des extrémités rigides et ils sont équipés de port à l'extrémité.

- **Les conteneurs ventilés :** ce sont des conteneurs à usage général dont la surface de ventilation naturelle a été augmentée par l'ouverture d'orifices de ventilation. Ils servent au transport d'ail.
- **Les conteneurs open top :** ce sont des conteneurs a toit ouverts, la différence avec les conteneurs Dry est le toit qui est remplacé par une bâche verticale.
- **Conteneurs plates formes à parois latérales ouvertes flat :** ce sont les flats constitués d'une armature de base sans parois latérales qui utilisés comme plate forme de charge sur les navires pour le transport de marchandises fragiles et encombrantes.
- **Les conteneurs frigorifiques Reefer :** ce sont des conteneurs destinés au transport, stockage de marchandises pétrissables ou de matériel exigeant une température et une hygrométrie constantes. Ce sont des conteneurs thermiques (parois isolées) qui sont munis de dispositif de réfrigération et de chauffage, les conteneurs frigos peuvent être soit alimentés en courant électrique par leur propre installation, soit par l'installation du navire ou du terminale portuaire.
- **Les conteneurs citernes Tank :** ce sont des conteneurs destinés au transport de liquide et substances gazeuses, et au stockage de liquides alimentaires ou chimiques. Ils sont composés de la citerne et de l'ossature.

2 – 1 – 2 : L'emballage

L'emballage est l'ensemble des éléments vendus avec le produit pour en assurer sa présentation, sa conservation ou son transport. Il est également souvent désigné sous le terme de packaging ou de conditionnement selon sa nature. Il peut être assuré par le fabricant du produit ou être fourni sur le lieu de vente par le distributeur au moment de la vente pour les produits vendus en vrac ou à la découpe.¹²

2 – 1 – 3 : Le marquage et l'étiquetage de la marchandise

Dans le cadre de la préparation de la marchandise, en plus du conditionnement et de l'emballage, la marchandise doit être étiquetée tout en précisant les conditions de manutention et de stockage. La marchandise remise au transport doit non seulement être correctement

¹² <https://www.définitions-marketing.com>, consulté le 20/04/2018.

emballée si sa nature l'exige, mais encore être munie d'un étiquetage ou d'un marquage adéquat. Le marquage et l'étiquetage sont nécessaires pour identifier la marchandise. A défaut de texte précisant la nature des marques que doivent porter les colis, les compagnies donnent des instructions aux chargeurs sur les modalités et le contenu de ces opérations.¹³

2 – 2 : Les différents modes de transport internationaux

Le transport international est un outil stratégique et crucial pour l'acheminer d'une marchandise ou d'un bien ou encore d'un produit donné. On distingue plusieurs modes de transport international : le transport international maritime, aérien, routier, ferroviaire et fluvial.

2 – 2 – 1 : Le transport Routier

Le transport routier est le transport de biens ou de marchandise par route. En effet, le transport routier est utilisé fréquemment lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations sur un territoire donné.

➤ Les Avantages

Les avantages du transport routier sont les suivants :¹⁴

- Service domicile/domicile, sans rupture de charge ;
- Souplesse d'utilisation et délais courts grâce aux infrastructures routières et aux procédures douanières allégées ;
- Gamme de services étendue (le groupage...) ;
- Prix avantageux ;
- Complément indispensable des autres modes de transport.

➤ Les Inconvénients

Les principaux inconvénients du transport routier sont :¹⁵

- Délais et sécurité variables car dépendants des pays parcourus ;
- Coût élevé pour les destinations lointaines ;
- Peu adapté aux grandes quantités.

¹³ Moïse Donald Dailly, « logistique et transport international de marchandises, Guide pratique », 1^{er} édition, l'Harmattan, 2013, p331

¹⁴ Corinne Pasco, op-cite, P67.

¹⁵ Idem.

➤ La tarification

La tarification prend en compte le poids, la nature de la marchandise et la distance à parcourir. Le rapport au poids / volume est égal à 1tonne = 3m³. Le tarif routier exige que l'on arrondisse le poids de la marchandise aux 100kg supérieurs. La règle du payant s'applique également au transport routier. Le prix proposé par un transporteur est négociable et la mise en concurrence doit être la règle.¹⁶

2 – 2 – 2 : Le transport maritime

Le transport par mer occupe une place grandissante dans le commerce international. C'est un mode peu onéreux mais dont les délais sont plus longs. Les marchandises peuvent être acheminées sur des navires spécialisés ou sur des navires non spécialisés (cargos conventionnels, porte-conteneurs, navires mixtes, porte-barges pour transport combiné fluvial/maritime).

➤ Les Avantages

Les principaux avantages du transport par voie maritime : ¹⁷

- Adapté aux expéditions lointaines ;
- Prix avantageux et adapté pour transport de produits lourds et volumineux ;
- Conteneurisation : permet de diminuer le nombre de rupture de charge et réduit le coût de la manutention.

➤ Les Inconvénients

Les principaux inconvénients du transport maritime sont : ¹⁸

- Délais importants ;
- Certaines lignes ne transportent pas de conteneurs ;
- Assurances et emballages plus onéreux.

➤ La tarification

Le fret de base est calculé en fonction de la classe de marchandise et de la masse ou du volume avec équivalence : 1tonne = 1m³. Un minimum de taxation est prévu pour les petites

¹⁶ Moise Donald Dailly, op-cite, p217-218.

¹⁷ Naji JAMMAL, op-cite, P343.

¹⁸ Idem

expéditions et des règles particulières s'appliquent à certaines marchandises de gros volume ou de poids important. Le fret maritime est établi en unité payante (UP). Cette unité payante est la tonne ou le volume à l'avantage du transporteur selon la règle : 1tonne = 1m³.¹⁹

2 – 2 – 3 : Le transport Aérien

On entend par transport aérien tout transport de marchandises ou de biens par les aires. Il est celui qui a connu une croissance significative ces dernières années. Le transport aérien est réglementer au niveau international par la dite convention de Varsovie.

➤ Les Avantages

Les principaux avantages de transport aérien sont :²⁰

- Sécurité, rapidité ;
- Diminution des frais financiers de stockage ;
- Emballages et assurances peu coûteux ;
- de nombreuses zones géographiques peuvent être desservies.

➤ Les Inconvénients

Les inconvénients de transport aérien sont :²¹

- Coût au kilo relativement élevé ;
- Les produits transportés doivent être à forte valeur ajoutée ;
- Capacité limitée.

➤ La tarification

La base de tarification est le rapport entre le poids et le volume sachant que 1tonne = 6m³. On divise donc le volume réel par 6 pour obtenir le poids fictif servant de base de tarification. Le tarif IATA est obligatoire, peut faire l'objet de réductions suivant le volume. Le prix proposé par un commissionnaire est négociable et la mise en concurrence doit être la règle.²²

¹⁹ Moise Donald Dailly, op-cite, p126.

²⁰ Corinne Pasco, op-cite, P67.

²¹ Idem.

²² Moise Donald Dailly, op-cite, p182.

2 – 2 – 4 : Le transport Ferroviaire

C'est un mode de transport qui est utilisé dans plusieurs régions du monde. En effet, le transport ferroviaire utilise généralement les expéditions par wagons isolés (entre 5 et 60 tonnes de marchandises) ou par train entier pour des tonnages supérieurs. Le transport ferroviaire est également utilisé comme moyen combiné avec le transport routier à savoir le ferroutage.

➤ Les Avantages

Les principaux avantages de transport ferroviaire sont les suivants : ²³

- Coût avantageux et rapidité pour les longues distances ;
- Adapté aux envois importants et lointains (trains entiers) ;
- Fluidité du trafic et respect des délais.

➤ Les Inconvénients

Les principaux inconvénients de transport ferroviaire sont les suivants : ²⁴

- Compétitivité moindre pour les courtes distances ;
- Nécessité un pré et un post-acheminement en dehors du combiné ;
- Rupture de charge en dehors du combiné.

➤ La tarification

Il n'existe pas de tarif international dans ce domaine. Tout au plus certains accords bilatéraux ou multilatéraux sont-ils applicables sur certaines destinations et pour certaines catégories de marchandises. À défaut, le coût total d'un transport international par fer est égal à la somme des coûts des transports nationaux de chacun des pays traversés.

Néanmoins, le prix dépend toujours directement du tonnage transporté, du kilométrage, de la nature de la marchandise et de la vitesse demandé. ²⁵

²³ Naji JAMMAL, op-cité, p358.

²⁴ Idem.

²⁵ V. Meyer, C. Rolin: «techniques du commerce international», édition Marie-Odile Morin, 2000, P6.

2 – 2 – 5 : Le Transport Fluvial

Le transport fluvial est le transport de marchandises est le transport de marchandises ou de biens par voie d'eau (fleuve et canaux). C'est un mode de transport très économique car, il est peu coûteux en énergie ; il permet de transporter des tonnages très importants, ce qui en fait un moyen de transport massif et peu polluant, mais il est lent, ce qui peut permettant d'économiser en frais d'entreposage (l'entrepôt, c'est le bateau).

➤ Les Avantages

- Prix très bas ;
- Adapté aux marchandises pondéreuses (300 à 2500 tonnes selon les convois).

➤ Les Inconvénients

- Réseau fluvial limité ;
- Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport.

➤ La tarification

Les tarifications sont différentes d'Etat à un autre. De manière générale, la concurrence pour ce type de transport est très forte et des taux de fret très bas peuvent être obtenus, ce qui rend ce type de transport compétitif.²⁶

2 – 3 : le choix d'une solution de transport

En tant qu'exportateur, vous devez obtenir le coût de transport le plus faible possible. En même temps vous devez assurer la sécurité de l'acheminement, et en particulier, la sécurité des délais face aux risques de retard.²⁷

2 – 3 – 1 : Le coût

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

Il est important d'établir des tableaux comparatifs de coûts après vous être adressés à divers transporteurs. Il est également important de prendre en compte les prestations que ces

²⁶ D. Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international, Paris », édition publibook, 2009, P 44.

²⁷ Idem, P 29-30

dernières proposent. Par exemple : dans le transport maritime, il est très important de savoir si une cotation de fret inclut le déplacement sur le quai et la mise à bord du navire.

Cela ne signifie pas que le critère prix doit constituer le seul facteur de décision. Exemple : dans un transport routier, il ne suffit pas de comparer les prix des divers transporteurs, il faut également connaître le nombre de palettes que le camion est capable de transporter.

2 – 3 – 2 : Les délais

Il s'agit pour l'exportateur d'obtenir des délais d'acheminement compatibles avec les caractéristiques des marchandises et la demande de l'importateur.

La durée totale du transport et le respect des délais sont les facteurs clés de succès de plus en plus importants. De plus, certains produits (périssables ou de grandes valeurs) ne supportent que des temps d'immobilisation très courts. Par conséquent, ces marchandises seront transportées par des moyens de transport relativement rapides (la route ou l'avion). Il en est de même pour certains produits plus ou moins fragiles pour lesquels le transport aérien représente le plus de sécurité.

Les produits agricoles et agroalimentaires n'utiliseront pas obligatoirement le même moyen de transport. Exemple : pour un transport des céréales en grande quantité, on privilégiera le transport maritime ; pour des fleurs ou des fruits tropicaux, c'est le transport aérien qui sera le plus adapté.

L'exportateur doit apprécier le délai en tenant compte de l'ensemble de l'opération export, sans se limiter à la durée du transport principale.

2 – 3 – 3 : la sécurité de l'acheminement

Il s'agit de sécurité des marchandises face aux risques d'endommagement, de vol, de perte...etc. L'importance du critère de sécurité est liée au type de marchandises à livrer.

2 – 4 : Les conventions de transport international

Les contrats transport sont encadrés par des conventions internationales, en plus des lois nationales. Ces conventions sont présentées dans l'annexe N°1 relative au chapitre I.²⁸

²⁸ A. KHial, « la chaîne logistique en commerce international facilitation, réalités et perspectives : cas de l'Algérie », université d'Oran, 2012,2013, p45-48.

Section 03 : Optimisation du transport international de marchandises

La logistique internationale repose essentiellement sur la gestion des flux, de personnes et de marchandises à l'échelle internationale. Les dommages et les pertes peuvent être moindre, mais aussi élevé et entraînant parfois des préjudices immenses sur le plan financier. Afin de se mettre à l'abri d'un risque, la solution est d'assurer ses marchandises.

3 – 1 : le rôle des incoterms dans le commerce extérieur

3 – 1 – 1 : Définition

Le mot « incoterms » est une abréviation des termes anglais « International Commercial Terms ». Les incoterms sont des éléments essentiels et incontournables du contrat d'achat/de vente commercial international de marchandises.

Le contenu des incoterms a été défini et révisé (incoterms 2010) par la chambre de commerce internationale (CCI).

Donc, les incoterms sont : « l'ensemble des règles visant à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international en définissant par un terme unique, interprétable d'une façon identique de par le monde, une relation donnée entre un client et un fournisseur. Ils représentent un langage commun à la disposition de commerçants de langues et de pratiques commerciales différentes.»²⁹

3 – 1 – 2 : Rôles des incoterms

Les incoterms précisent donc :³⁰

- **Le transfert de frais :** dans une vente internationale, l'acheminement de la marchandise nécessite fréquemment plusieurs transports, des assurances, des dédouanements, des chargements et des déchargements.
- **Le transfert de risques :** il est important de savoir qui doit supporter les coûts supplémentaires qui peuvent advenir en cours de voyage, aussi bien que les avaries qui peuvent être causées aux marchandises. C'est ainsi que les incoterms déterminent un point de transfert des risques.

²⁹ LASARY, « le commerce international à la portée de tous », paris, 2005, p 115.

³⁰ Bases du Commerce International, p03

- **Les documents à fournir** : une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur.

3 – 1 – 3 : Classification incoterms

La classification des incoterms est illustrée en annexe N°2 relative au chapitre I.

3 – 2 : Assurance liée au transport des marchandises

L'assurance de transport est une sécurité essentielle pour l'entreprise primo-exportatrice. Pour la sécurité de ses exportations, il est impératif d'assurer les marchandises contre les risques de transport. L'entreprise qui cherche de la performance optimale du développement de ses ventes à l'international, elle doit bien maîtriser ce domaine de risques.

« L'assurance est un contrat selon lequel une partie, l'assureur, accepte en contrepartie du paiement d'une prime, de rembourser une autre partie, l'assuré, pour des pertes subies ou pour sa responsabilité ayant entraîné des pertes causées par des risques spécifiques et à un objet défini.»³¹

3 – 2 – 1 : Les différents acteurs de l'assurance

Aux intervenants du transport lui-même (le chargeur, le groupeur de marchandises, le transitaire, le courtier de transport, le commissionnaire, en douane, et le transporteur), il faut ajouter les principaux intervenants en assurance transport, soit l'assuré, le courtier, d'assurance, l'expert en sinistres et la compagnie d'assurance.³²

- **L'assuré** : est la personne ou l'entreprise qui souscrit une police en vue d'assurer des marchandises contre des catégories de risques déterminés à l'avance. L'assuré peut être le vendeur ou l'acheteur (selon l'incoterm), ou encore le transitaire ;
- **Le courtier d'assurance** : a pour fonction de rapprocher un client potentiel (futur assuré) d'assurance. L'assuré peut mandater un courtier pour rechercher la compagnie d'assurance la plus apte à répondre à ses besoins et pour négocier les conditions et la prime les plus avantageuses pour lui. En principe, le courtier défend les intérêts de l'assuré, puisqu'il en est le mandataire ;
- **Le courtier d'assurance maritime** : est un officier public, un peu comme un agent de change, doté de certains privilèges, dont celui de signer les contrats d'assurance pour le compte de l'assuré et de certifier le taux de la prime. Soulignons que l'agent

³¹ www.logistiqueconsiel.org, consulté le 24/04/2018 à 19h

³² Naji JAMMAL, op-cite, p393-394

d'assurance, travaille pour le compte d'une seule compagnie d'assurance. Il perçoit comme rémunération une commission proportionnelle aux primes qu'il permet à la compagnie d'encaisser ;

- **L'expert en sinistres** : a pour rôle de constater, à destination ou en route, les pertes ou les avaries de marchandises. Il est généralement désigné par l'assureur dans la police d'assurance ou par le propriétaire du navire dans le cas d'une avarie commune, et il informe les parties concernées de son constat. Quand il est question de transport de marchandises par voie maritime, on parle de commissaire d'avarie (ou l'expert répartiteur). L'expert en sinistre et le commissaire d'avarie ont pour responsabilités de :
 - Constater les dommages ;
 - Déterminer la nature de l'avarie, son importance et sa cause ;
 - Préconiser les mesures conservatoires ;
 - Préserver les droits de recours des assureurs contre les tiers responsables ;
 - Prévenir les sinistres.
- **La compagnie d'assurance** : est née de l'augmentation des risques qui étaient, à l'origine supportés par des personnes physiques. Cette augmentation a suscité la création de mutuelles ou de compagnies privées de grande taille. Soulignons que les compagnies, si grandes soient-elles, pratiquent couramment entre elles la réassurance, c'est-à-dire qu'elles partagent les risques couverts avec d'autres compagnies, souvent sans en informer l'assuré.

3 – 2 – 2 : Les différents types de police

La police d'assurance est un acte remis au souscripteur par la société d'assurances et qui établit les conditions du contrat d'assurance. C'est la preuve matérielle du contrat passé entre l'assureur et l'assuré. La police d'assurance matérialise donc l'accord des deux parties, l'assureur et l'assuré, signataires du contrat.

Selon la nature et la fréquence des transactions commerciales que l'assuré est appelé à entreprendre il est prévu quatre types de polices.³³

³³ J.BELOTTI, « le transport international des marchandises », VUIBERT, PARIS, 1992, p49.

- **Au voyage** : un contrat est souscrit pour une expédition, une valeur, un objet ;
- **A alimenter** : un contrat est souscrit pour couvrir plusieurs expéditions entrant dans le cadre de l'exécution d'un marché. Elle porte sur le montant total du marché quels que soient la durée de son exécution et le nombre d'expéditions nécessaires à sa réalisation.
- **D'abonnement** : appelée aussi « flottante », c'est une solution très souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaite faire couvrir par un seul assureur la totalité de leurs importations et exportations. Entreprise souscrit un contrat-cadre pour toutes ses expéditions et adresse à sa compagnie d'assurance un récapitulatif de ses expéditions suivant un moyen déterminé.
- **Au tiers chargeur** : l'expéditeur demande à son transporteur ou son transitaire de souscrire une assurance pour son compte. Il est très utilisé par les particuliers, il s'agit d'un contrat dans lequel le vendeur ou acheteur demande au transporteur de mettre à sa disposition sa propre police d'assurance.

3 – 2 – 3 : Les différents types de garanties

La garantie est un engagement pris par la compagnie d'assurance de reprendre à l'exécution de ses obligations contractuelles dans le cas où l'événement assuré venait à se réaliser. Les risques couverts ainsi que la durée de la garantie sont clairement mentionnés dans le contrat.

Selon le mode de transport, la destination des marchandises, la nature des risques encourus au cours du transport, le choix peut se porter pour une garantie « FAP Sauf... », Une garantie « Tous risques », et enfin une garantie « Risque de guerre et assimilés ».³⁴

- **La garantie « FAP SAUF... »** : signifie que la garantie ne couvre les marchandises endommagés que dans le cas où la cause des dommages figure dans la liste des causes limitativement énumérées au contrat. Il s'agit en général des risques majeurs, naufrage, abordage, incendie, chute du colis en cours de chargement et l'avarie commune. Les risques de vol, d'écrasement sont quand à eux exclus.³⁵
- **La garantie « TOUS RISQUES »** : cette garantie a la particularité de couvrir tous les risques de magasin à magasin incluant le pré-acheminement et le post acheminement terrestre. Elle s'applique indifféremment aux transports aériens,

³⁴ www.logistiqueconseil.org , consulté le 26/04/2018 à 15h

³⁵ Le terme « FAP Sauf... » Est utilisé en transport maritime. Pour les transports aériens et terrestres, on parle plus de garantie « Accident caractérisé » qui couvre les risques majeurs limitativement énumérés dans le contrat d'assurance.

maritimes et terrestres. Outre l'avarie commune, la garantie FAP Sauf couvre aussi les dommages et pertes matérielles subis par les marchandises (vol, écrasement, casses...). Mais cette formule ne garantie pas tous les risques dans tous les cas.

- **La garantie « Risques de guerre et assimilés »** : Les risques de guerre et assimilés sont toujours couverts séparément des autres. Dans le cas d'espace, la police d'assurance fait l'objet d'une tarification particulière moyennant des primes plus élevées et proportionnelles aux risques. Sont couverts par cette garantie : les actes de sabotage, de piraterie, les torpillages. Elle s'applique indifféremment aux transports aériens, maritimes et terrestres.

3 – 2 – 4 : Le coût de l'assurance

Acheteurs ou vendeurs, selon l'incoterm choisi, sont libres de souscrire ou non a une assurance sauf sur certaines destinations où l'assurance est obligatoire.

Le coût moyen varie entre 1,1% et 2% du coût du transport, sauf pour certaines liaisons vers les pays en voie de développement où le coût de l'assurance peut atteindre 8% du coût du transport.³⁶

Le coût de l'assurance dépend :³⁷

- De la nature de marchandise : fragile, périssable, dangereux ;
- De la qualité de l'emballage l'assurance et du marquage ;
- Du mode de transport : air, mer, terre, en précisant que l'assurance air est environ un tiers moins chère que l'assurance mer ;
- De l'itinéraire de la zone géographique desservie ;
- De la garantie choisie, l'assuré ayant le choix entre différentes formules couverture « au tiers » à la couverture « tous risques ».

3 – 3 : Les risques de transport international

Il existe plusieurs types des risques, on cite :³⁸

3 – 3 – 1 : Risques généraux

- **Risque politique** : le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement.

³⁶ J.BELOTTI, op-cite, P 51

³⁷ Idem, p47.

³⁸ KARL MIVILLE-DE CHAENE, le commerce international, par contact monde, P 139

- **Risque de non paiement** : mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Une analyse de la solvabilité du client s'impose avant d'entamer une relation commerciale.
- **Risque économique** : il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importance des matières premières ou des éléments du coût de fabrication.
- **Risque de change** : il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.
Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement, de la durée de l'exposition et de la nature de l'opération.
- **Risque juridique** : ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.
- **Risque technologique** : il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.

3 – 3 – 2 : Risques liés aux marchandises

En cas d'un problème survenu en transportant des marchandises à l'international, ces produits peuvent faire l'objet des dommages et anomalies qui prennent plusieurs types :

- **Les avaries particulières** : il s'agit des détériorations, manquant ou pertes subis par les marchandises en cours de transport.

Selon le mode de transport, ces avaries peuvent survenir lors de l'opération du transport proprement dit, soit lors des opérations de manutention.

- **Au cours du transport** : soit d'événement dits majeurs, frappant à la fois le moyen de transport et son chargement (incendie, accident de camion ou d'avion, etc.) ; soit d'accidents affectant uniquement la marchandise (mouillure par eau de mer ou par pluie, casse ou perte de quantité due au désarrimage) ;
- **Au cours de manutention** : (chargement à bord, manipulation en cale, déchargement, transbordement, etc.), principalement à l'occasion du passage de la marchandise d'un véhicule de transport à un autre (rupture de charge) et des séjours à quai ou en entrepôt (casse ou coulage, mouillure par eau de pluie, vol, incendie, etc.)

Les avaries peuvent entraîner divers frais (avaries-frais) exposés en vue de :

- Préserver les objets assurés d'un dommage ;

- Ou d'une perte matérielle ;
- Ou d'en limiter d'importance ;
- Ou encore de permettre aux marchandises de terminer leur voyage interrompu ou terminé ailleurs qu'au point prévu de destination.

➤ **Les avaries communes** : elles constituent un risque de transport spécifiquement maritime.

L'avarie commune représente toute dépense engagée volontairement en vue de sauvegarder la sécurité du navire et de sa cargaison, par exemple l'appel à un remorqueur en cas d'avarie de machine.

Les dépenses engagées sont partagées entre le propriétaire du navire et le propriétaire de la cargaison, proportionnellement à la valeur des biens sauvés.

➤ **Avarie commune et processus d'indemnisation** : les règlements d'avaries communes sont établis conformément aux dispositions des règles d'York et d'Anvers. Ces règles sont conventionnelles et d'usage courant et international. La quasi-totalité des contrats de transport et d'affrètement s'y réfèrent. Ainsi, en cas de réalisation d'une avarie commune, le processus d'indemnisation des victimes se compose des principales étapes suivantes :

- Le recueil des justificatifs de dépenses (factures, notes de frais,...) ;
- Comparaison entre valeurs perdues (ou les frais) et valeurs sauvées va déterminer un taux qui une fois appliqué aux valeurs concernées va fixer la contribution de chaque partie à l'avarie ;
- L'information des parties concernées ;
- Le recueil des garanties de paiement des contributions (garanties bancaires, engagement des assureurs,...) ;
- La collecte éventuelle des contributions provisoires ;
- La qualification et évaluation exacte du sinistre par des experts ;
- Le paiement des contributions définitives supplémentaires ou le remboursement du trop perçus.
- Indemnisation des parties.

3 – 4 : Les moyens de paiement à l'international

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. La technique, quant à elle, exprime la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé, elle est donc couplée à l'instrument de paiement. Certaines techniques permettent une sécurisation totale du paiement.

3 – 4 – 1 : Les instruments de paiement**A) Le chèque**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.³⁹

B) Les effets de commerce

Il existe 03 caractéristiques :

- Il représente une créance d'un montant déterminé et exigible à terme ;
- Effet de commerce peut changer d'une personne à un autre ;
- L'effet de commerce est négociable.

Les catégories de l'effet de commerce (les types) :

B1) La lettre de change (la traite) : C'est un ordre écrit par lequel l'exportateur (souscripteur) ordonne son client (importateur) de payer une somme d'argent à échéance. On peut trouver 03 personnes :

- **Le tireur** : le rédacteur de la traite (exportateur).
- **Le tiré** : celui qui doit payer (client).
- **Le bénéficiaire** : la personne qui va encaisser la traite.

B2) Le billet à ordre : C'est un écrit par lequel importateur (souscripteur) s'engage à payer à échéance le montant de la transaction au profit de l'exportateur (bénéficiaire).⁴⁰

C) Le virement bancaire

Un virement bancaire désigne le transfert d'une somme d'argent depuis un compte vers un autre compte, soit domiciliés dans le même établissement bancaire, soit domiciliés

³⁹ Yves SIMON, Samir MANNAI, « Techniques financières internationales », 7^{ème} édition, p562.

⁴⁰ Idem, p562-563

dans deux banques bien distinctes. Le compte débité est le compte émetteur et son titulaire est un donneur d'ordre.⁴¹

C1) Le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (society for impossible si le virement est effectué avant tout expédition. Dans le cas contraire, le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement SWIFT à 30 jours date de facture ou date de document de transport.⁴²

C2) Le virement international

Il est défini comme « un transfert d'un compte à un autre opéré par une banque sur ordre de l'importateur débiteur au profit de l'exportateur créancier. Il est réalisé dans la devise de paiement spécifiée par le débiteur. Le virement n'est qu'un support d'information indépendant de la devise traitée, ce qui lui confère une grande souplesse d'utilisation ».⁴³

3 – 4 – 2 : Les techniques de paiement dans le commerce international

Les techniques de paiement sont des méthodes utilisées pour actionner ou activer l'instrument de paiement prévu dans le contrat commercial. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé. Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie les marchandises avec la certitude d'être payé.⁴⁴

⁴¹ <https://www.finance.lelynx.fr>, consulté le 27/04/2018 à 17h

⁴² LEGRAND. GH, MARTINI. H, « Management des opérations de commerce international, Import-export », DUNOD, 8^{ème} édition, Belgique, 2007, p 317.

⁴³ PAVEAU. J, DUPHIL.F, avec la collaboration de BARELIER. A, DUBOIN, J, GERVAIS. F, KUHN.G, LEMAIRE. J-P, PAVEAU.M, « exporter, pratique du commerce international », 24^{ème} édition, Edition Foucher, Malakoff, 2013, p341.

⁴⁴ <https://business.lesechos.fr>, consulté le 27/04/2018 à 15h

A. Crédit documentaire « Credoc »

Le crédit documentaire est un engagement irrévocable, limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'importateur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (l'exportateur) contre remise de documents justifiant l'expédition de la marchandise.⁴⁵

➤ Les intervenants

- Un acheteur (importateur), donneur d'ordre ;
- Une banque émettrice (banque de l'importateur) ;
- Une banque notificatrice (banque de l'exportateur) ;
- Un vendeur (exportateur), bénéficiaire.

B. La remise documentaire « Remdoc »

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu un mandat de la part de l'exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.⁴⁶

➤ Les intervenants

- Un vendeur (exportateur), donneur d'ordre ;
- Une banque remettante (banque de l'exportateur) ;
- Une banque présentatrice (banque de l'importateur) ;
- Acheteur (importateur).

A) Les factures

On distingue :⁴⁷

- **Facture commerciale** : Servant de support à la domiciliation bancaire, elle doit comporter obligatoirement certaines mentions telles que : noms ou raisons sociales du vendeur et de l'acheteur, pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services, quantité, qualité, prix unitaire et total, etc. ;
- **Facture pro forma** : délivrée par l'exportateur sur laquelle il indique la liste et le prix de la marchandise vendue afin de permettre à l'importateur de faire, en vertu de la

⁴⁵ GHISLAINE.L et HEBERT.M, (Commerce international) ,2^{ème} Ed DUNOD, Paris, 2008, p149.

⁴⁶ Pasco .C, op-cite, 6^{ème} Ed, Paris, 2006, p.116.

⁴⁷ S. Zourdani, mémoire de magistère: « le financement des exportations du commerce extérieur en Algérie », cas de la BNA, 2012, p67

règlementation du commerce extérieur de son pays, les démarches nécessaires à l'importation de la marchandise (autorisation, crédit, etc.) ;

- **Facture douanière** : reproduisant les mentions principales de la facture commerciale et certifiant l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'explorateur et d'un témoin.
- **Facture consulaire** : est un document établi par le vendeur visé par le consulat du pays de l'importateur authentifiant l'origine et la valeur des marchandises.

B) Les documents de transport

On distingue :

- **Le connaissement maritime ou bill of lading B/L** : délivré au chargeur après réception des marchandises et comporte toutes les mentions nécessaires à l'identification des parties, des marchandises à transporter et le fret à payer. Il comporte notamment : noms ou raisons sociales et adresses de l'armateur, du chargeur et du destinataire, nom du navire, port de chargement et de déchargement, montant du fret, ... ;
- **La lettre de transport aérien (LTA)** : utilisée lorsque le transport se fait par voie aérienne ;
- **La lettre de voiture (CMR)** : utilisée lorsque le transport se fait par route ;
- **La lettre de voiture CIM ou la lettre de voiture internationale (LVI)** : utilisée lorsque le transport se fait par voie ferroviaire.

C) Certificat d'origine

C'est un document qui identifie les marchandises, dans lequel l'organisme habilité à le délivrer, certifie expressément que les marchandises auxquelles il se rapporte sont originaires d'un pays (ou d'un groupe de pays, une région ou une partie du pays) donné.⁴⁸

D) Liste de colisage

Document dans lequel l'exportateur indique la nature, la quantité et le poids (net et brut) des marchandises ce qui facilitera le travail au commissionnaire en douane.

E) Autres documents

Certificat sanitaire et certificat phytosanitaire délivrés respectivement par les vétérinaires et par les services de la protection des végétaux d'un poste d'inspection frontalier d'entrée sur le territoire douanier algérien.

⁴⁸ <https://www.formalites-export.com>views>, consulté le 30/04/2018 à 13h

Conclusion

La logistique, une fonction et une démarche essentielle à l'entreprise, c'est l'art de livrer le bon produit au bon endroit et au bon moment.

La logistique est au cœur des enjeux territoriaux, après avoir été restreinte au management et aux stratégies des entreprises. Elle est devenue un facteur clé de la gestion du territoire, très présente dans l'aménagement, le transport, insertion environnementale, l'emploi et la formation et donne lieu à des décisions. Pour que son rôle soit le mieux adapté aux objectifs de l'entreprise, elle doit assurer son choix en ce qui concerne les intermédiaires, elle ne doit pas perdre le contrôle de ses produits, et cela se fait par une gestion efficace des relations avec les différents intermédiaires.

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

Les incoterms sont des sigles commerciaux qui réglementent les problèmes liés à la logistique internationale.

Chapitre II

Chapitre II : Etat des lieux des exportations hors hydrocarbure en Algérie

L'économie algérienne est totalement dépendante des hydrocarbures et de la fluctuation de leur prix contrairement aux exportations hors hydrocarbures qui restent marginale du total de nos exportations, même si on note une progression d'année en année.

Depuis le passage de l'économie algérienne à l'économie de marché dans les années 1990, plusieurs mesures de soutien en faveur des exportateurs algériennes a été mis en œuvre par le gouvernement pour enrichir le financement de l'économie nationale et pour assurer les meilleures conditions de son intégration dans le processus de mondialisation et d'échange avec le reste du monde. Parmi ces actions, il y a eu la création de différents organismes ayant pour but la promotion des exportations hors hydrocarbures.

Dans ce chapitre, nous allons présenter les différentes mesures de promotion des exportations hors hydrocarbures et les procédures de dédouanement des marchandises exportés ainsi que l'évolution du commerce extérieur.

Section 1) : Les dispositifs et les mesures de promotion des exportations hors hydrocarbures

L'engagement des entreprises algériennes dans la conquête des marchés internationaux nécessite la disposition d'un dispositif fiable de collecte d'informations, notamment commerciales. Celles-ci concernent en particulier les entreprises arrivant à exporter, même si avec de faibles quantités de produits, mais en termes d'apprentissage, elles cherchent à consolider leurs capacités en matière d'expériences. L'ensemble de structures d'encadrement à l'exportation sont créés par les pouvoirs publics algériens.

1 – 1 : les organismes publics (les mesures institutionnelles)

Plusieurs organismes ont été créés pour promouvoir les exportations en Algérie.

➤ **L'agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)**

L'agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX) créée par le Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004⁴⁹, est un organisme étatique sous la tutelle du ministère du commerce, il s'agit d'un établissement public à caractère administratifs, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est l'une des institutions les plus

⁴⁹ Décret exécutif n°04-174 du juin 2004.

importantes chargée de la promotion des exportations hors hydrocarbures. Les missions dévolues à celle-ci montrent son importance particulière dans le développement du commerce extérieur algérien : la contribution à l'élaboration de la stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures ; la vulgarisation et la mise à disposition de l'information commerciale, économique et technique nécessaire à la conduite des opérations du commerce extérieur ; la mise en place d'un portail d'informations permettant aux opérateurs de se renseigner en ligne sur différents aspects du commerce extérieur ; l'accompagnement et assistance des entreprises lors des foires et manifestations économiques et commerciales organisées à l'étranger ; la mise en relations d'affaires et placement d'offres de produits sur les marchés extérieurs, etc.⁵⁰

➤ **Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations (FSPE)**

Institué par la loi de finances pour 1996, le Fonds Spécial de Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.⁵¹ Le FSPE a mis en œuvre deux rubriques de soutien aux exportations.⁵²

- La prise en charge d'une partie des frais de transport international des marchandises exportées ;
- La prise en charge, à l'occasion des participations aux foires à l'étranger, d'une partie des frais de transport des échantillons, de location et d'aménagement de stands et de frais de publicité.

Pour le remboursement des frais de transport : ces taux de remboursement sont de 25% pour le transport des marchandises exportées et de 65% et 35% pour les frais de participation aux foires à l'étranger.

Pour le remboursement des frais liés aux participations aux foires à l'étranger : le ministère du commerce dispose d'un deuxième instrument pour la promotion des exportations hors hydrocarbures à travers l'organisation des foires à l'étranger : il s'agit de la

⁵⁰ www.ccimezghena.caci.dz, Consulté le 20/03/2018 à 13h.

⁵¹ <http://www.mincommerce.gov.dz>, Consulté le 20/03/2018 à 16h.

⁵² Ati Takarli, «Les exportations hors hydrocarbures algériennes», Communication présentée à l'occasion de la tenue de la convention France Maghreb, Paris, les 5 et 6 février 2008, P.7.

programmation des participations officielles de l'Algérie aux foires internationales et aux expositions spécifiques de produits algériens organisées dans des pays ciblés. Cette programmation s'effectue annuellement. Ce programme annuel comporte une dizaine de participations aux foires internationales et expositions spécifiques de produits algériens, qui bénéficient du taux de soutien à hauteur de 65%. Il est à noter que les autres participations des entreprises à des foires ou salons à l'étranger, à titre individuel, bénéficient d'un soutien à hauteur de 35%.⁵³

➤ **Le Fonds National de Régulation et Développement Agricole (FNRDA)**

Institué par la loi de finances pour 2000, le Fonds National de Régulation et de Développement Agricole (FNRDA), est destiné à apporter un soutien financier à tout exportateur intervenant dans le domaine de l'exportation de dattes uniquement.⁵⁴

Le soutien accordé par le FNRDA concerne :

- La prise en charge partielle du taux d'intérêt du crédit d'exportation accordé par les banques algériennes à hauteur de trois pour cent (3%) et ce, au titre du crédit consommé dans la limite du montant du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation durant la même période ;
- L'octroi d'une prime d'incitation à l'exportation de :
 - Cinq (5) Dinars par kilogramme pour les dattes en vrac (dattes naturelles ayant subi les opérations de désinsectisation, de triage et de mise en emballage allant jusqu'au 12Kg) ;
 - Huit (8) Dinars par Kilogramme pour les dattes conditionnées en emballages divisionnaires d'un Kg et moins.

➤ **La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)**

La Chambre de Commerce et d'Industrie (CACI) est instituée par le décret exécutif n° 96-94 du 03 mars 1996.⁵⁵ C'est un établissement public à caractère commercial et industriel. Elle prend en charge les intérêts professionnels des milieux d'affaires en concertation avec les pouvoirs publics.

⁵³ Idem.

⁵⁴ La décision interministérielle n°130 du 10/12/2002 modifiant et complétant les dispositifs de la décision interministérielle n° 767 du 24/10/2001, portant soutien de l'état aux exportations des dattes.

⁵⁵ Loi n° 96-94 du mars 1996.

Elle a plusieurs missions : ⁵⁶

- Fournir aux pouvoirs publics, sur leur demande ou de sa propre initiative, les avis, les suggestions et les recommandations sur les questions et préoccupations intéressant directement ou indirectement, au plan national, les secteurs du commerce, de l'industrie et des services.
- Organiser la concertation entre ses adhérents et recueillir leur point de vue sur les textes que lui soumettrait l'administration pour examen et avis ;
- La recherche de partenaires étrangers à travers le BRE (Bureau de Rapprochement des Entreprises) initié par l'Union Européenne ;
- La formation et le perfectionnement des personnels des entreprises dans diverses filières de formation (marketing, techniques du commerce international, etc.)

➤ **La compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)**

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations a été créée par le décret exécutif n° 96-205 du 05 juin 1996⁵⁷ afin de constituer un instrument supplémentaire d'appui aux exportations. Elle est chargée de la couverture des risques à l'exportation, de la garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur (risques commerciaux et risques politique : insolvabilité, guerres, etc.). Elle est chargée d'assurer :

- Pour son propre compte et sous le contrôle de l'Etat, les risques commerciaux ;
- Pour le compte de l'Etat et son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes.

C'est en exécution des dispositions de cet article que la compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des exportations (CAGEX) a été créée en forme d'une EPE/SPA dotée d'un capitale de 450.000.000 DA, réparti, à parts égales, entre ses actionnaires (cinq Banques et cinq Compagnies d'Assurances).⁵⁸

⁵⁶ www.caci.dz consulté le 21/03/2018 à 10h.

⁵⁷ Loi n°96-205 du 05 juin 1996.

⁵⁸ <http://www.cagex.dz>, consulté le 21/03/2018 à 13h.

Les principaux risques commerciaux sont l'insolvabilité et le risque de non-paiement de l'acquéreur, ainsi que le refus d'accepter les biens ou les services commandés.

Le risque politique est réalisé lorsque l'acheteur ne s'est pas acquitté de sa dette, que le non-paiement n'est pas dû à l'inexécution des clauses et de conditions du contrat. Les principaux types de risques politiques sont les risques relatifs aux interventions des pouvoirs publics des pays importateurs qui empêchent que l'exportateur étranger soit payé, en interdisant par exemple l'exportation de service de devises étrangères.

➤ **La Société Algérienne des Foires et Expositions (SAFEX)**

C'est une société par actions issue des différentes modifications apportées le 24 décembre 1990⁵⁹ à l'ONAFEX (Office National Algérien des Foires et Expositions). Elle a pour objet de contribuer au développement et à la promotion des activités commerciales.

En ce qui concerne les prestations, la SAFEX dispose :

- D'un centre de l'exposant qui regroupe les différents services indispensables. Ce centre accompagne l'exposant à chaque étape de sa participation. Les services sont disponibles au guichet unique ainsi qu'auprès des services d'intervenants plus ;
- D'un palais des expositions doté de salles appropriées pour les cérémonies, les conférences et les séminaires...

➤ **L'Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL)**

Créée le 10 juin 2001, l'ANEXAL est une association régie par la loi n°90/31 du 24 décembre 1990 ainsi que par ses statuts particuliers.⁶⁰

Ses objectifs :

- Rassembler et fédérer les exportateurs algériens ;
- Participer à la définition d'une stratégie de promotion des exportations ;
- Assister et sensibiliser les opérateurs économiques ;
- Promouvoir la recherche du partenariat à travers les réseaux d'informations ;
- Animer les programmes de formation aux technique des exportations ;

⁵⁹ <http://www.safex.dz/fr/qui-sommes-nous.htm>, consulté le 23/03/2018 à 17h.

⁶⁰ Loi n° 90/31 du 24 décembre 1990

- Organiser et participer aux salons spécifiques et manifestation économiques en Algérie et à l'étranger ;
- Promouvoir l'échange d'expérience entre les adhérents.

1 - 2 : Les autres mesures

➤ **Exportation dans le cadre d'échanges de produits**

Les opérations d'échanges produits sont autorisées pour une seule et même entreprise, par l'importation de matières premières, demi-produits et équipements pour ses propres besoins, en contrepartie de l'exportation de ses produits. Cependant, les produits suivants sont exclus du bénéfice de la procédure d'échange produits : vins, minerais de fer, Engrais, produits sidérurgiques, produits pétrochimiques.

➤ **Le programme OPTIMEXPORT**

Le programme de renforcement des capacités commerciales des PME algériennes exportatrices a été lancé en 2007 et a concerné l'accompagnement d'un groupe pilote de 40 entreprise (challengers) ainsi que la formation de formateur et de conseiller à l'export pour former et assister les entreprises exportatrices algériennes.⁶¹

➤ **Le couloir vert**

De caractère virtuel, il constitue une facilitation qui est accordée depuis septembre 2006 à l'exportation de dattes, et consiste en l'assouplissement du passage en douane de la marchandise, qui subit uniquement un contrôle documentaire ce qui se traduit par une fluidité générant une réduction considérable des délais d'expédition.

Le couloir vert des douanes algériennes a été élargi aux exportations hors hydrocarbures dont la contribution aux revenus de l'Etat reste minime. Appliqué sur les voies

⁶¹ BEZTOUH. D: «Rôle de l'Etat dans la promotion et l'accompagnement des PME exportatrices en Algérie ». Communication présentée à la Journées d'étude organisées par le département des sciences commerciales en collaboration avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Soummam de Bejaïa (CCISB) Les exportations hors hydrocarbures en Algérie : quelles contraintes et quelles stratégies pour leur développement ?, les jours 24 et 25 juin 2013.

maritimes et aériennes, le couloir vert permettra aux exportateurs une économie de temps en leur épargnant le contrôle douanier en amont.⁶²

1 – 3 : Les mesures incitatives aux exportations hors hydrocarbures

L'encouragement des entreprises exportatrices fait appel à des mesures d'ordre fiscal, douanier, financier, sanitaire et phytosanitaire, sans oublier les mesures d'infrastructures et de transport.

1 – 3 - 1 : Les mesures fiscales

La législation fiscale algérienne accorde de nombreux avantages pour les opérations d'exportations, elles concernent l'exonération en matière d'impôts directs et indirects.⁶³

➤ **Exonération en matière d'impôts directs :** Elle prend plusieurs formes :⁶⁴

- Exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) et suppression de la condition de réinvestissement de leurs bénéfices ou leurs revenus, pour les opérations de vente et les services destinés à l'exportation ;
- Exclusion de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation : n'est pas compris dans le chiffre d'affaires servant de la base à la TAP le montant des opérations de ventes, de transport ou de courtage portant sur des objets ou des marchandises destinés directement à l'exportation, y compris toutes les opérations de procession ainsi que les opérations de traitement pour la fabrication de produits pétroliers destinés directement à l'exportation ;
- Suppression du versement forfaitaire (VF) : cette exonération s'applique au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises.

➤ **Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires**

Ces exonérations concernent principalement les exportations de marchandises et certaines prestations de services dont celles qui sont directement liées à des exportations de marchandises. On cite quelques avantages :⁶⁵

⁶² Ati Takarli, op-cite, p7.

⁶³ Ministre du commerce, Direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », avril 2007, p5.

⁶⁴ Idem.

- Exonération de la TVA pour les affaires de vente et de façon portant sur les marchandises exportées, sous certaines conditions ;
- Franchise de la TVA pour les achats ou importations de marchandises, réalisés par un exportateur, destiné soit l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit à être incorporée dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation.

1 – 3 – 2 : Le contrôle de change

La législation bancaire a accordé des avantages aux exportateurs en matière de délais de transfert des recettes d'exportation et la rétrocession des montants d'exportation en devises.

1 – 3 – 3 : Facilitations douanières

Les régimes économiques douaniers permettent aux entreprises qui transforment des produits de bénéficier de suspensions de droits et taxes, à même de promouvoir les exportations.

1 – 3 – 4 : Facilitations portuaires

Cinq mesures de facilitations ont été mises en œuvre par l'Entreprise Portuaire d'Alger (EPAL) depuis le début de l'année 2003 ; celles-ci portent sur : ⁶⁶

- L'affectation d'un magasin aménagé à recevoir en priorité les marchandises destinées à l'exportation.
- L'affectation d'un terre-plein de 1.862 m² à la zone centre pour la mise à quai des marchandises destinées à l'exportation.
- Une franchise de 10 jours pour le paiement des frais d'entreposage et de magasinage avant embarquement des marchandises d'origine algérienne destinées à l'exportation.
- Des dégrèvements modulés des frais de manutention et d'acconage pour les cargaisons à exporter, selon la régularité et le volume des opérations.

⁶⁵ Idem.

⁶⁶ www.algex.dz, consulté le 25/03/2018 à 14h.

- L'ouverture d'un bureau de liaison permanent de l'entreprise portuaire et disposant d'une ligne téléphonique au terminal à conteneurs (guichet unique) pour informer les opérateurs et faciliter les expéditions des exportateurs.

1 – 3 – 5 : le contrôle sanitaire et phytosanitaire

Un dispositif législatif et réglementaire mis en place par les pouvoirs publics porte sur le contrôle phytosanitaire aux frontières pour l'exportation des produits agricoles⁶⁷, et d'un contrôle sanitaire pour les animaux (volailles, chevaux, gibiers...) et produits d'origine animale (viandes, œufs, miel, laine, peaux non traitées,...).

1 – 3 - 6 : les mesures d'infrastructures et de transport

La promotion de l'exportation des produits nécessite la mise en place de moyens de transports et des infrastructures spécifiques aux produits hors hydrocarbures et l'adaptation de mesures de facilitation permettant d'assurer une fluidité de la chaîne de transport.

En matière d'infrastructures, l'Algérie dispose d'un complexe portuaire national constitué de treize ports de commerce, dont huit à prépondérance de trafic de marchandises, cinq spécialisés dans le trafic hydrocarbures. Concernant l'infrastructure aéroportuaire, celle-ci est relativement dense et bien implantée sur l'ensemble du territoire national. Elle est constituée de quinze aéroports internationaux et de dix-neuf aéroports nationaux.

Section 2) : Les opérations douanières

La douane est une « *administration à caractère fiscale, de gestion et de contrôle des contributions indirectes* ». ⁶⁸

La douane a pour missions de : ⁶⁹

- Mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et de la loi tarifaire ;

⁶⁷ Le décret exécutif numéro 93-286 du novembre 1993, réglementant le contrôle aux frontières.

⁶⁸ www.douane.gov.dz, consulté le 25/03/2018 à 16h.

⁶⁹ Article 3 du code des douanes.

- Appliquer les mesures légales et réglementaires mises à sa charge, aux marchandises importées ou exportées ainsi qu'aux marchandises d'origine algérienne placées sous le régime de l'usine exercée ;
- Assurer l'établissement, l'analyse et le commentaire des statistiques du commerce extérieur.

2 - 1 : Les procédures de dédouanement

Les procédures de dédouanement est l'ensemble des formalités à accomplir pour permettre et garantir l'application des diverses mesures règlementaires, douanières ou autres, auxquelles sont soumises les marchandises importées ou exportées.

La procédure de dédouanement comprend également deux étapes :

2 - 1 – 1 : Les formalités postérieures au dédouanement

A l'exportation le transporteur n'est pas astreint à l'obligation de la déclaration sommaire, ni aux règles de la conduite et la mise en douane. Mais les formalités de dédouanement sont accomplies auprès d'un bureau de douane intérieur (non frontalier). La déclaration en détail et le scellement douanier du moyen de transport feront office d'autorisation de circulation⁷⁰.

➤ Transport maritime et aérien

Autorisation ou visa de mise à quai du service des douanes et de l'entreprise portuaire ou aéroportuaire, dépôt déclaration en détail (circuit).⁷¹

- **L'inspection principale des brigades (IPB) :** désigne les agents des douanes chargés d'assister aux opérations de chargement ou déchargement des marchandises.

Cette dernier consiste à :

- Assure la recevabilité et l'enregistrement des déclarations sommaires et en détail accompagnées des documents exigibles ;
- Apurer les manifestes ;
- Autoriser et contrôler l'enlèvement des marchandises couvertes par les bons à embarquer ainsi que toute autre manipulation de marchandise sous douane ;

⁷⁰ Art 220 à 225 bis du code des douanes.

⁷¹ Art 66/112/113 du code des douanes.

- Procéder à la fouille des navires ;
- Contrôler les documents de bord des navires et apposer le visa (NE VARIERT) sur les manifestes et prendre copie.

Après dédouanement pour l'exportation ou la réexportation, les marchandises sont :

- a) Soit embarquées immédiatement pour expédition (document transport, bon d'embarquement, signé par le vérificateur et visé par la brigade commerciale)
 - b) Soit placées en dépôt temporaire (sous couvert de la déclaration en détail) en attendant leur expédition.
- **L'inspection principale aux sections (IPS) :** désigne les agents des douanes chargés d'assister aux opérations de chargement des marchandises. Ces derniers permettent de transmettre une copie de l'autorisation de déchargement au chef de la brigade commerciale.
 - **L'inspection principale au contrôle des opérations commerciales (IPCOC) :** est chargée :
 - De s'assurer de la conformité des marchandises déclarées avec les documents présentés ;
 - De s'assurer du classement tarifaire, de l'origine et de la valeur de la marchandise ;
 - De visiter sur place les marchandises et de prélever des échantillons pour d'éventuelles, d'analyses ;
 - D'envoyer les déclarations au receveur pour liquidation comptable et perception des redevances douanières (RPS, RUSS) et éventuellement des droits et taxes.
 - **Le receveur :** Il est chargé de :
 - Liquider et recouvrer les droit et taxes et en délivrer la quittance ;
 - S'occuper de la gestion des marchandises se trouvant dans le dépôt des douanes ;
 - Organiser des ventes aux enchères publiques.

➤ **Transport terrestre**

Acheminement des marchandises vers le bureau de sortie sous couvert de la déclaration en détail et du scellement douanier du moyen de transport en empruntant la route légale⁷².

Acheminement des marchandises en libre circulation et non astreintes à l'autorisation de circuler, accompagnées des documents justificatifs de détention en empruntant la route légale vers le bureau de sortie où sera déposée la déclaration en détail d'exportation définitive.⁷³

2 - 1 – 2 : Les formalités de dédouanement (déclaration en détail)

➤ **Définition de la déclaration**

Est l'acte par lequel une personne manifeste, dans les formes et modalités prescrites par l'administration, la volonté d'assigner à une marchandise un régime douanier déterminé.⁷⁴

- **Les éléments de la déclaration :** La déclaration en détail comprend trois éléments essentiels à savoir l'espèce tarifaire, l'origine et la valeur en douane.⁷⁵
- a) **L'espace tarifaire :** c'est le libellé sous lequel figure la marchandise dans le tarif douanier et auquel correspond un numéro de nomenclature douanière. Elle détermine les formalités liées au contrôle de la destination, du commerce extérieur du pays.
- b) **L'origine de la marchandise :** Le pays d'origine d'une marchandise est celui où elle a été extraite du sous-sol, récoltée ou fabriquée. Les conditions exigées pour l'acquisition d'une origine sont fixées par arrêté conjoint du ministre chargé des finances et du ministre chargé du commerce.⁷⁶
- c) **La valeur en douanes :** est la valeur à déterminer en vue de l'application des droits d'entrée ad-valorem c'est-à-dire des droits appliqués sur les valeurs déclarées. En d'autres termes, il s'agit de la base imposable pour le calcul des droits de douanes.

⁷² Route légale : route, voie ferrée, voie d'eau et autre voie de transport (pipeline, etc.) qui conformément aux prescriptions douanières d'un Etat, doivent être utilisées lors de l'importation, l'exportation et de transit douanier de marchandises.

⁷³ Idem.

⁷⁴ www.douane.gouv.fr, consulté le 22/04/2018 à 09h.

⁷⁵ LEGRAND. GH, MARTINI. H, op-cite, p52-56.

⁷⁶ Article 14 du code des douanes.

➤ **Les conditions d'établissement de la déclaration en douane**

- a) **Le permis d'examiner** : c'est un document qui permet au déclarant de constater ou de prendre l'échantillon sur la marchandise avant le dépôt de la déclaration, il lui permet d'avoir le maximum d'information sur la marchandise pour déposer une déclaration et éviter de commettre une infraction douanière (fausse déclaration) et le paiement des pénalités pécuniaires.⁷⁷
- b) **Déclaration provisoire** : si l'opérateur économique ne dispose pas de tous les documents exigibles pour le dépôt de la déclaration en détail, il est autorisé à déposer une déclaration dite incomplète (déclaration provisoire) sous réserve de produire dans un délai déterminé une déclaration complémentaire et en vue d'accomplir la procédure de dédouanement.⁷⁸
- c) **La déclaration anticipée** : la déclaration en détail peut être déposée avant l'arrivée des marchandises au bureau de douane, cette facilité est accordée pour permettre l'enlèvement dès l'arrivée des marchandises à condition que cette déclaration doive être rectifiée au plus tard, au moment où il est justifié de l'arrivée des marchandises.⁷⁹
- d) **Annulation de la déclaration** : le déclarant peut demander l'annulation de la déclaration dans des cas déterminés, notamment la déclaration peut être autorisée si les marchandises ne soient pas effectivement exportées c'est-à-dire qu'elle ne soit pas quittée le territoire douanier ou qu'elles en principe bénéficient des exonérations dans le cadre des avantages fiscaux prévus par les conventions commerciales et tarifaires, dans ce cas l'annulation est autorisée même si la décision qui accorde l'avantage fiscal est délivré postérieurement à la date d'enregistrement de la déclaration en détail.⁸⁰

➤ **La vérification des marchandises**

Cette opération se fait au niveau de l'inspection principale de contrôle des opérations commerciales (IPCOC) par la méthode de cotation aléatoire du système informatisé SIGAD, qui désigne la nature du circuit (vert, orange, rouge) emprunté par le produit.⁸¹

⁷⁷ Article 84 du code des douanes.

⁷⁸ Article 86 du code des douanes.

⁷⁹ Article 89 du code des douanes.

⁸⁰ Article 89 bis du code des douanes.

⁸¹ www.douane.gov.dz, consulté le 20/05/2018 à 15h.

La signification de ces circuits est présentée comme suite :

a) **Circuit vert** : Le circuit vert ayant pour concilier les préoccupations de la simplification des procédures douanières, l'administration des douanes a mis en place un nouveau mécanisme appelé «circuit vert» créant ainsi des circonstances favorables aux opérateurs économiques de bénéficier des facilitations en matière de délivrance de Bon à Enlever (BAE).

Ce mécanisme repose sur l'adoption des techniques de gestion de risque pour la rationalisation du contrôle douanier, l'accélération des procédures et la fluidité des opérations de commerce extérieur. Le circuit vert ne passe pas de la vérification physique des marchandises et s'inscrit dans le cadre du principe «contrôler moins pour contrôler mieux». A ce titre, les marchandises font objet des déclarations affectées par le Système d'Informatisation et de Gestion Automatisé de Douane (SIGAD) au circuit vert, leur enlèvement se fait directement sans visite physique et sans contrôle et vérification documentaire par les inspecteurs vérificateurs.

b) **Circuit orange** : C'est un contrôle documentaire, par lequel l'inspecteur liquide la déclaration sur la base des documents fournis. En cas de doute flagrant, l'inspecteur peut exceptionnellement procéder à une visite avant la délivrance du bon à embarquer.

c) **Circuit rouge** : Le bon à embarquer ne peut être délivré qu'après inspection physique de la marchandise sous douane. Pour notre cas, le produit est orienter vers le circuit rouge, donc l'inspecteur liquidateur procède à la vérification de la marchandise (le nombre déclaré, l'origine,...) avant la délivrance du bon à embarquer.

2 - 2 : les régimes douaniers relatifs à l'exportation

Il existe plusieurs types des régimes douaniers relatifs à l'exportation, on cite :

2 – 2 – 1 : Le régime de l'entrepôt

Ce régime douanier permet l'emmagasinage (stockage) des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économiques.⁸²

L'entrepôt sous douane, privé ou public, est dit spécial lorsqu'il est destiné au stockage de marchandises dont la conservation exige des installations spéciales.

⁸² Article 129 du code des douanes.

➤ **Avantages de l'exploitation des entrepôts sous douanes**

L'exploitation des entrepôts sous douane présente des avantages, à savoir :

- La sécurité des marchandises ;
- La mise à la consommation partielle des marchandises, suivant les besoins des opérateurs économiques, ce qui se répercute positivement sur la trésorerie de l'entreprise.

➤ **L'entrepôt industriel**

Les entrepôts industriels sont des établissements placés sous le contrôle de l'administration des douanes, où les entreprises sont autorisées à procéder à la mise en œuvre de marchandises destinées à la production pour l'exportation, en suspension des droits et taxes dont celles-ci sont passibles.⁸³

2 – 2 – 2 : L'exportation temporaire

Ce régime douanier permet l'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibitions à caractère économique et dans un but défini, de marchandises destinées à être réimportées dans un délai déterminé :⁸⁴

➤ **Exportation temporaire pour perfectionnement passif**

Le régime du perfectionnement passif permet aux entreprises nationales de profiter des avantages de la division internationale du travail en procédant à l'étranger :

- à l'ouvrage ou à la transformation de leur produit ;
- au complément de main d'œuvre ;
- à la réparation des marchandises ;
- pour des besoins d'exportation ou de commercialisation sur le marché intérieur.

➤ **Exportation temporaire pour foires et expositions**

C'est un régime douanier commercial permettant l'exportation des marchandises destinées à faire l'objet d'exposition, d'essai ou de démonstration.

⁸³ Article 160 du code des douanes.

⁸⁴ Article 193 du code des douanes.

2 – 2 – 3 : L’admission temporaire

Ce Régime douanier permet l'admission dans le territoire douanier, en suspension des droits et taxes, sans application des prohibitions à caractère économique, de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé.⁸⁵

Le régime d’admission temporaire s’applique pour 2 cas de figure :

a) Admission temporaire avec réexportation en l’état

- Admission temporaire pour la production, l’exécution de travaux ou le transport en trafic interne
- Admission temporaire pour utilisation en l’état.

b) L’admission Temporaire pour Perfectionnement Actif

Le régime du perfectionnement actif permet aux entreprises établies sur le territoire national d’importer en suspension des droits et taxes, des marchandises destinées à être réexportées après ouvraison, transformation, complément de main-d’œuvre ou réparation.⁸⁶

2 – 2 – 4 : Le réapprovisionnement en franchise

Le réapprovisionnement en franchise est le régime douanier qui permet d’importer, en franchise des droits et taxes à l’importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.⁸⁷

➤ Les avantages de régime réapprovisionnement en franchise

- Offrir aux entreprises la possibilité de répondre rapidement et favorablement à des commandes à l’exportation ;
- Assurer la compétitivité du produit sur les marchés extérieurs en termes de coût.

⁸⁵ Article 174 du code des douanes.

⁸⁶ Article 184 du code des douanes.

⁸⁷ Article 186 du code des douanes.

2 – 2 – 5 : DRAW BACK

Le régime « draw back » est un régime douanier qui permet lors de l'exportation de marchandises d'obtenir le remboursement total ou partiel des droits et taxes à l'importation qui ont frappé soit ces marchandises soit les produits contenus dans les marchandises exportées ou consommées au cours de leur production.⁸⁸

Section 3 : La structure du commerce extérieur en Algérie

La transition et le passage d'une économie administrée vers une économie de marché implique automatiquement la refonte des institutions et des instruments de régulation dans de sens du désengagement et du recul de l'Etat de la sphère économique.

Dans cette section, nous allons présenter l'état des lieux du commerce extérieur algérien à travers l'évolution des importations et les exportations.

3 – 1 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie

Le tableau suivant retrace l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie

Tableau N°1 : Statistique du commerce extérieur de l'Algérie en 2017.

(Valeurs en million USD)

Années	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Evolution (%)
Importations	39479	39294	40473	47247	50376	54852	58580	51501	47089	45957	-2.40
Exportations	79298	45194	57053	73489	71866	65917	62886	37787	30026	34763	15,78
Balance commerciale	39819	5900	16580	26242	21490	11065	4306	-13714	-17063	-11194	

Source : Etabli par nous- mêmes à partir des données du CNIS. Disponible sur le site : www.douane.gov.dz. Consulté le 28/04/2018 à 20h.

D'après les données de ce tableau on constate que :

Les exportations algériennes sont en hausse depuis l'année 2008 en passant de 79,298 Millions USD en 2008 pour atteindre une valeur de 45, 194 Millions USD en 2009. Ces exportations ont connues une baisse de 43% en 2009 par rapport à l'année 2008.

La tendance générale des importations algériennes est croissante et l'évolution est très rapide. Les chiffres ont triplés entre 2008 et 2015, en passant de 39.479 Millions USD à 51.501 Millions USD.

⁸⁸ Article 192 bis du code des douanes.

L'augmentation des importations durant cette période peut être expliquée par l'augmentation des prix des produits sur les marchés internationaux et les fluctuations des taux de change. Cette situation reflète la dépendance de l'Algérie vis à vis de l'extérieur. En ce qui concerne la balance commerciale, elle a enregistré un excédent commercial de plus en plus important entre 2010 et 2012 en passant de 16,580 à 21,490 Millions USD. En 2013 une chute brutale a été enregistrée dans la balance commerciale due essentiellement à la baisse sensible des exportations durant cette année.

Pour les deux années 2014 et 2015 l'excédent de la balance commerciale a baissé sensiblement suite à la baisse des exportations accompagnée par une augmentation des importations.

Le commerce extérieur de l'Algérie a enregistré au cours de l'année 2017 un déficit de la balance commerciale de 11,19 Millions USD, soit une diminution de 34,39 % par rapport à celui enregistré durant l'année 2016. Cela s'explique essentiellement par la hausse plus importante des exportations de 15,78% par rapport à celle des importations qui ont enregistré une légère baisse de 2,4%. En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats en question, dégagent un taux de 75,6% en 2017 contre un taux de 63,7% enregistré en 2016.

A. La part des exportations hors hydrocarbures dans l'exportation globale de l'Algérie

Ce n'est qu'au milieu des années 80 que les activités d'exportations hors hydrocarbures ont commencé à être prises en considération, suite à l'effondrement des cours de pétrole, sur les marchés extérieurs et de l'émergence rapide d'un service de la dette extérieure dépassant, de loin, les capacités de remboursement du pays. Cette menace a relevé la nécessité, pour l'obtention de moyens de paiements extérieurs supplémentaires pouvant contribuer à la couverture des besoins d'importations.

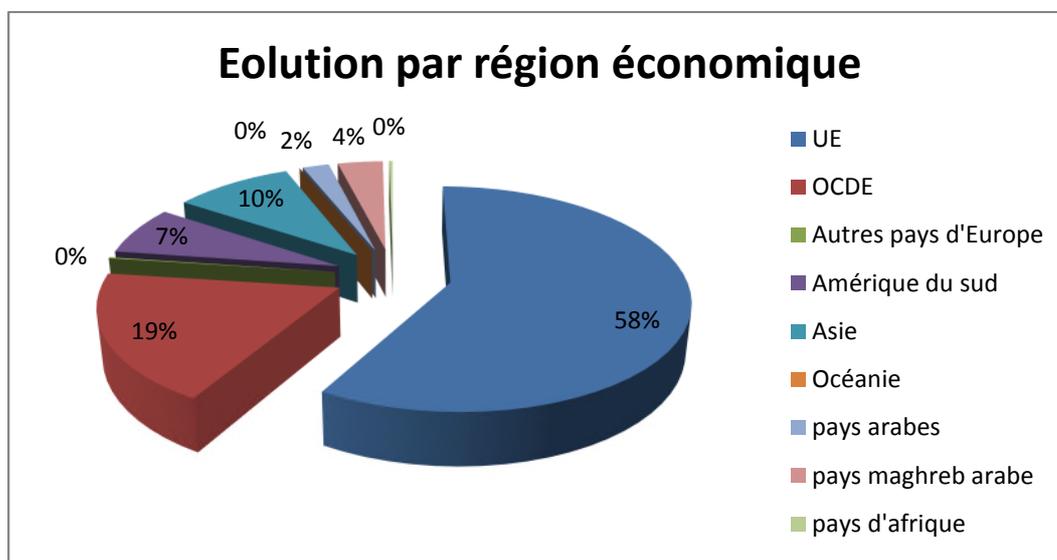
Les exportations hors hydrocarbures, qui restent toujours marginales, avec seulement 2 à 3 % du total des exportations, sont dominées par les produits dérivés des hydrocarbures avec un taux de 94,22%, et les produits bruts⁸⁹, la part des produits agricoles frais et des produits manufacturés reste marginale du total des exportations hors hydrocarbures⁹⁰. Ce qui fait de Sonatrach le premier exportateur hors hydrocarbures.

⁸⁹ Lettre ALGEX, 2009, p1

⁹⁰ Aliouche, « Promotion des exportations hors hydrocarbures », publié le 4 mars 2012

3 – 2 : Evolution du commerce extérieur de l’Algérie par régions économiques

Figure n°2 : Evolution par région économique (2017)



Source : Etabli par nous- mêmes à partir des données du CNIS. Disponible sur le site : www.douane.gov.dz. Consulté le 10/05/2018 à 15h.

En ce qui concerne la répartition par régions économique au cours de l’année 2017, la figure ci-dessus montre que l’essentiel des échanges extérieurs reste toujours polarisé sur les partenaires traditionnels.

En effet, les pays de l’OCDE occupent les parts les plus importantes avec près de 57% des importations et de 77,06% des exportations.

3 – 2 – 1 : UNION EUROPEENNE (UE)

Les pays de l’Union Européenne restent toujours les principaux partenaires de l’Algérie, avec les proportions respectives de 44,03% des importations et de 58,37% des exportations. Par rapport à l’année 2016, les importations en provenance de l’UE ont enregistré une baisse de l’ordre de 9.95% passant de 22,47 milliards de dollars US en l’année 2016 à 20,24 milliards de dollars US pour 2017. Alors que, les exportations de l’Algérie vers ces pays ont augmenté de 449 milliards de dollars US, soit 17,83%.

A l’intérieur de cette région économique, l’Italie est le principal client qui absorbe près de 16% des ventes à l’étranger, suivi par l’Espagne de 11,92% et la France de 12,92%.

Pour les principaux fournisseurs, la France occupe le premier rang avec plus de 9,35%, suivi par l'Italie et par l'Allemagne avec les proportions respectives de 8,17% et 6,99% dans les importations de l'Algérie au courant de l'année 2017.

3- 2 - 2 : Les pays de l'OCDE (hors UE)

Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 12,93% des importations de l'Algérie en provenance de ces pays, et de 18,69% des exportations de l'Algérie vers ces pays.

Par rapport à l'année 2016, une diminution des exportations réalisées avec ces pays de l'OCDE (hors UE) est constatée, passant de 6,94 milliards de dollars US en 2016 à 6,49 milliards de dollars US en 2017, soit près de 6,47% en valeur relative, ainsi que pour les importations de l'Algérie en provenance de ces pays, avec une diminution évaluée à 4,91%.

L'essentiel des échanges commerciaux de l'Algérie avec cette région est réalisé avec les U.S.A, suivi par la Turquie avec les taux respectifs de 3,95% et 4,35% pour les importations en provenance de ces pays, et de 9,76% et 5,64% pour les exportations vers ces mêmes pays.

3 - 2 - 3 : Les autres régions

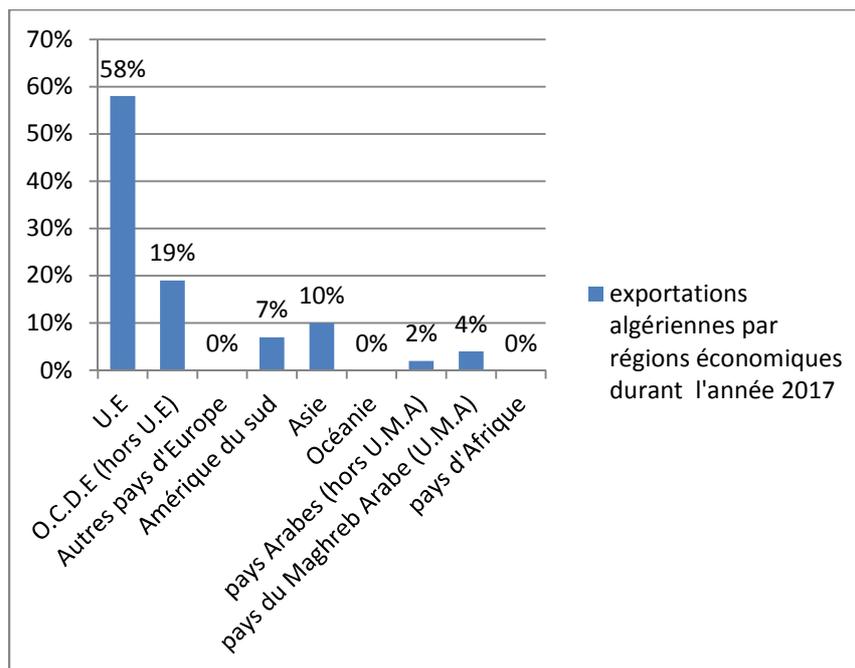
Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions restent toujours marqués par les faibles propositions.

- Le volume global des échanges avec les autres pays d'Europe (hors US et OCDE) affiche une régression de leur part du marché de près de 94% par rapport à l'année 2016, en passant de 1,02 milliard de dollars US en 2016 à 1,97 milliard de dollars en 2017.
- Les pays de « l'Asie » affichent une légère augmentation de près de 12,66 % passant de 13,91 milliards de dollars US à 15,67 milliards de dollars US pour les mêmes périodes considérées.
- Le volume des échanges avec les pays du Maghreb (U.M.A) a enregistré une légère baisse de près de 1% par rapport à l'année 2016 passant de 1,87 milliard de dollars US en 2016 à 1,85 milliard de dollars US en 2017.
- Ainsi que les pays arabes (hors U.M.A) qui ont enregistré une légère baisse par rapport à l'année 2016, puisque le volume global des échanges commerciaux avec ces

pays est passé de 2,34 milliards de dollars US à 2,29 milliards de dollars US, soit une diminution de 2,26 %.

- Enfin, les pays d'Amérique ont enregistré une hausse appréciable de 18,37% par rapport à l'année 2016, passant de 4,8 milliards de dollars US en 2016 à 5,68 milliards de dollars US en 2017.

Figure n°3 : Répartition des exportations algériennes par régions économiques durant 1^{er} de l'année 2017.



Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données du CNIS. Disponible sur le site : www.douane.gov.dz. Consulté le 29/04/2018 à 17h.

3 – 3 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par groupes d'utilisation

En ce qui concerne la répartition par régions économiques au cours de l'année 2017, le tableau n°02 indique que la structure des exportations hors hydrocarbures montre que la catégorie Energie et lubrifiants occupe la part la plus importante avec 95 % du total des exportations hors hydrocarbures. Les Demi-produits viennent en deuxième positions avec 4% du total de ces exportations. Suivi des produits Alimentaires avec la part de 1% des exportations total hors hydrocarbures, les autres produits ne présentent qu'une quantité très marginale et insignifiante avec un pourcentage de 0% pour les biens d'équipements industriels, les biens d'Equipements agricoles, les biens de consommation (non-alimentaires) et les produits bruts.

Chapitre II **Etat des lieux des exportations hors hydrocarbures en Algérie**

L'évolution de la structure des exportations hors hydrocarbures est illustrée dans le tableau n°2.

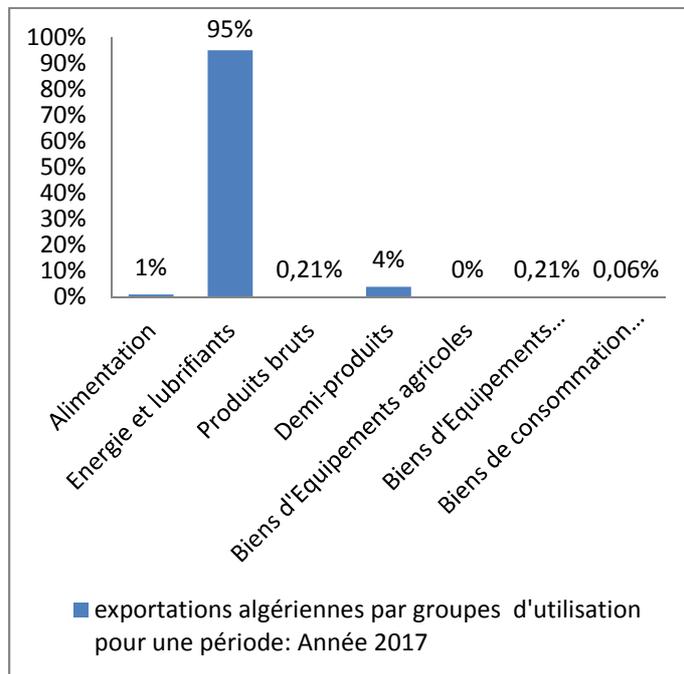
Tableau N° 2 : Répartition des exportations algériennes par groupes d'utilisation durant l'année 2014 à 2017.

(Valeurs en milliards USD)

	2014	2015	2016	2017	Part en (%)
Alimentation	323	234	327	348	1 %
Energie et lubrifiants	60304	35724	28221	32864	95 %
Produits bruts	109	106	84	73	0,21%
Demi-produits	2121	1693	1321	1384	4 %
Biens d'Equipements agricoles	2	1	-	0,26	00 %
Biens d'Equipements industriels	16	18	54	74	0,21%
Biens de consommation (non-alimentaires)	11	11	19	20	0,06%
Total	62886	37787	30026	34763	100 %

Source : Etabli par nous- mêmes à partir des données du CNIS. Disponible sur le site : www.douane.gov.dz. Consulté le 30/04/2018 à 15h.

Figure n°4 : Répartition des exportations algériennes par groupe de produits durant l'année 2017.



Source : Etabli par nous- mêmes à partir des données du tableau n°02.

3 – 4 : Les principaux partenaires de l'Algérie

3 – 4 – 1 : Les principaux clients de l'Algérie

L'Italie représente le principal client durant les dix premiers mois de l'année 2017, avec une Part de 16,12% des ventes Algériennes à l'étranger suivie par la France 12,02% Et l'Espagne 10,97%. (Voir annexe N°3 relative au chapitre II)

3 – 4 – 2 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie

La Chine représente le principal fournisseur durant les dix premiers mois de l'année 2017, a expédié 19,11% des importations, suivie par la France 9,10% et l'Italie 7,98%. (Voir annexe N°4 relative au chapitre II).

Conclusion

Ce chapitre nous a permis d'analyser la politique nationale de soutien aux exportations hors hydrocarbures établie par les pouvoirs publics algériens. Malgré la mise en place de tous ces organismes (ALGEX, CAGEX...), les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales avec seulement 5,46% ⁹¹ du volume global des exportations.

En ce qui concerne les mesures de facilitations, la douane a pris plusieurs initiatives comme la création des magasins et aires de dédouanement qui sont devenus de véritables zones d'organisation de la logistique, ainsi que les plates-formes de dédouanement. La douane a créé plusieurs formules adaptées à chaque entreprise ou type de produit, comme la déclaration simplifiée de transit, le dédouanement à domicile et l'utilisation de l'informatique pour toutes les opérations douanières.

⁹¹ Les données du CNIS 2017.

Chapirtre III

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Chapitre III : Importance de la logistique dans la promotion des exportations hors hydrocarbures

Dans ce chapitre, nous essayons de mettre un lien entre les aspects théoriques précédemment étudiés et notre étude empirique. Cette dernière s'articule autour d'un questionnaire distribué auprès des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia.

Ce chapitre est composé de trois sections. L'objectif de la première section est de présenter la wilaya de Bejaia où s'est déroulée notre enquête, ensuite, la démarche méthodologique que nous avons adoptée pour répondre à notre problématique de recherche, enfin, nous avons interprété les résultats de l'enquête effectuée sur le terrain.

Section 1: Présentation de la wilaya de Bejaia

Dans cette section, on a tenté de faire une présentation géographique, les infrastructures de base, les potentialités économiques et la promotion d'investissement de la wilaya de Bejaia.

1 – 1 : situation géographique de la wilaya de Bejaia

La wilaya de Bejaia est située au nord-est de l'Algérie, c'est une ville côtière, sa superficie est de 3261 km² pour une population totale estimée à 915836 habitants. Constitue de 19 daïras et 52 communes⁹²

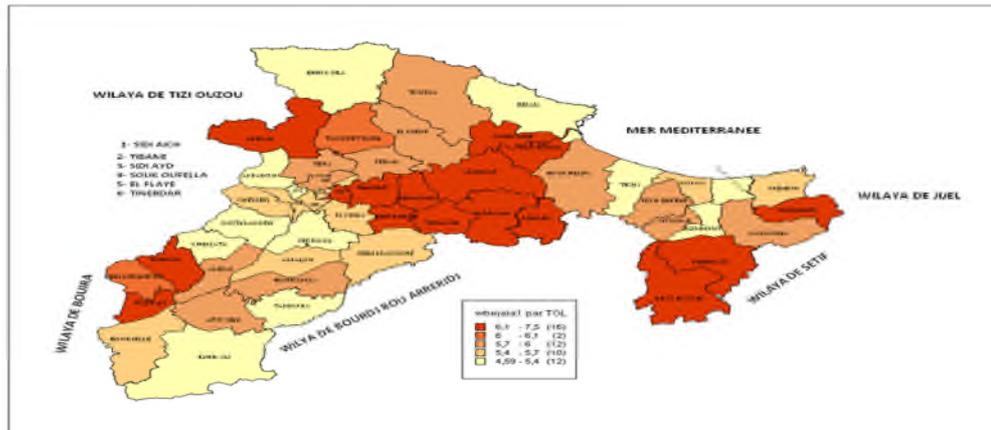
Elle est limitée :

- Au nord par la mer méditerranée avec une façade maritime de plus de 100 Kms ;
- Au sud par les wilayas de Brouira et Bordj-Bou-Arreidj ;
- A l'ouest par la wilaya de Tizi-Ouzou ;
- A l'est par les wilayas de Sétif et Jijel.

⁹² www.andi.dz/monographies/bejaia, consulté le 05/05/2018 à 10h

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Figure n°5 : La carte découpage administratif de la wilaya de Bejaia



Source : données du DPSB

1 – 2 : Potentialité économique

A. Secteur industriel

Depuis l'ouverture de la sphère économique à l'investissement privé, la région vit au rythme d'une intense activité industrielle, notamment dans le secteur agroalimentaire. Cette couverture favorise l'implantation de certaines entreprises qui ont même acquis une réputation internationale, à l'image de :

- Cevital-Spa : spécialisée dans la production d'huiles végétales et de sucre.
- La Sarl Ibrahim & fils qui produit la célèbre marque d'eau minérale, de sodas et de jus « IFRI ».
- La Sarl Danone-Djurdjura : spécialisée dans la production des yaourts et des crèmes-desserts.
- Général-Emballage : spécialisée dans l'emballage et le conditionnement de produits alimentaires.
- Toudja : spécialisée dans la production des eaux minéralisées, sodas, jus.
- COGB-La Belle : spécialisée dans corps gras alimentaires.
- La laiterie Soummam : spécialisée dans la production des produits laitiers.

Le secteur agroalimentaire passe pour une vocation régionale par des zones d'activités (ZAC) de Bejaia, de Taharacht (akbou), d'Ouzellaguen, d'Elkseur et le port de Bejaia (EPB) sont des véritables poumons de cette industrie.⁹³

⁹³ Idem

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

B. Secteur de la pêche et de l'aquaculture

- La façade maritime de la wilaya de Bejaia s'étend sur 100 km, caractérisée par un relief accidenté et un plateau continental très réduit, les zones d'interventions pour la production halieutique sont la zone côtière.
- Le stock de pêche de la frange côtière est estimé à 10 000 Tonnes/ An, en plus des possibilités de pêche en sites aquacoles continentaux grâce à l'existence d'un réseau hydrographique dense permettant le développement de celle-ci.⁹⁴

C. Secteur touristique

- L'un des atouts majeurs qui donne à la wilaya de Bejaia sa vocation touristique est l'hétérogénéité de son relief (mer, montagnes, forêts) ajouter à cela une zone côtière avec de véritables curiosités propres à la région, constituent des potentialités touristiques certaines.
- L'exploitation de toutes les ressources pourra donner naissance à une économie touristique prospère génératrice de richesses et d'emplois.

1 – 3 : Infrastructure de base

La wilaya de Bejaia est dotée de plusieurs modes de transport: terrestre, ferroviaire, maritime et aérien, ce qui lui permet d'avoir des relations au niveau régional, national et international.⁹⁵

- **Réseau routier** : le réseau de la wilaya est très dense et se compose de :
 - Route nationale : 444.2 km dont 20 km non revêtus ;
 - Chemin de la wilaya : 659 km dont 12 km non revêtus ;
 - Chemin de commune : 3064,06 km dont 1020,8 km non revêtus.
- **Réseau ferroviaire** : l'infrastructure ferroviaire dispose d'une voie longue de 90km, avec 07 gares au niveau des principaux centres urbains de la vallée de Soummam.
- **Réseau portuaire** : le port de Bejaia constitue un atout stratégique pour toute la région, le transport de marchandises et des voyageurs. Il est composé de 03 bassins d'une superficie de 156 ha, d'un terre-plein de 50 ha et 2730 ml de quais.

⁹⁴ Idem

⁹⁵ Idem.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

- **Réseau aéroportuaire :** le réseau aéroportuaire relie Bejaia au sud algérien. L'infrastructure se compose d'une piste de 2400 ml x 45, d'une aérogare de 250 passagers/jour et une aire de stationnement de 24576m².

1 – 4 : La place de la wilaya de Bejaia selon le nombre d'entreprises

Le tableau ci-dessus, nous montre des entreprises inscrite au registre de commerce fin 2015 au niveau national.

Tableau n°05 : Classification des entreprises inscrite au registre de commerce fin 2015 au niveau national

Classement	Wilaya	Nombres d'entreprises	Part en (%)
1	Alger	54417	32,11
2	Oran	13007	7,82
3	Sétif	8053	7,92
4	Constantine	7179	4,37
5	Blida	5954	3,62
6	Tizi-Ouzou	5389	1,28
7	Bejaia	5325	3,24
8	Boumerdes	4439	2,7
9	Ouargla	3910	2,36
10	Annaba	3775	2,3

Source: le registre de commerce indicateur et statistique, Ministère de Commerce, Mars 2016

La wilaya de Bejaia a une place importante dans l'économie nationale car elle est considérée comme un pôle attractif aux échanges commerciaux et aux investissements. Elle est classée septième wilaya en nombre d'entreprises, avec une part de 3,24% du total des entreprise installer sur le territoire national.

1 – 5 : Les entreprises exportatrices dans la wilaya de Bejaia

Sur la base des données collectées auprès de la direction de commerce de la wilaya de Bejaia, nous allons classifier les entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia selon le critère de la nature de propriété (entreprises publiques, entreprises privées, ou entreprises mixtes).

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°06 : Les entreprises exportatrices dans la wilaya de Bejaia

Les entreprises	Produit exporté	Statut juridique	Secteur d'activité	La localisation
Général emballage (privé)	Les plaques et caisses en carton	SPA	Industrie de bois, liège, et papier	Akbou
Général plaste (privé)	Bouchons en plastique	SARL	Chimie, plastique	Akbou
Ibrahim et fils (IFRI) (Privé)	L'eau minéral et soda	SARL	Industrie agroalimentaire	Ouzellaguene
PASTA WORLD (Privé)	Les Pates alimentaire	SARL	Industrie agroalimentaire	Akbou
Kamel saadi (physique)	Les grains en caroube	SARL	Commerce	Bejaia
SPA Cevital (Privé)	Sucre blanc et huile	SPA	Industrie agroalimentaire	Bejaia
Ouadi international(Privé)	Les Graines comestibles	EURL	Commerce	Bejaia
Literies Soummam (Privé)	Yoghourt+lait en boîte	SARL	Industrie agroalimentaire	Akbou
Bejaia liège (étatique)	Lièges	SPA	Industrie de bois, liège, et papier	Bejaia
SARL Batilec (Privé)	Les gaines plastiques	SARL	Chimie, plastique	Ouzellaguene
Amimer énergie (Privé)	Groupe électrogène	SPA	Industrie	Sedouk

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

EURL Tassabhite (Privé)	L'eau minérale	EURL	Industrie agroalimentaire	Aokas
Huileries ouzellagene (Privé)	Huiles d'olives	SARL	Industrie agroalimentaire	Ouzellaguene
SPA Belkhichène (EBF) (Privé)	Emballage avicoles	SARL	Industrie de bois, liège, et papier	Tazmalt
SARL Soummam Grani (Privé)	La pâte alimentaire	SARL	Industrie agroalimentaire	Akbou

Source : établi à partir des données de la direction de commerce de la wilaya de Bejaia. Bulletin annuel 2014.

D'après les données du tableau n°5, nous constatons que :

- La totalité des entreprises exportatrices sont de propriété privée, ce qui exprime la prédominance de ce secteur privé par rapport au secteur publique, ce dernier présente une seule entreprise exportatrice au niveau de cette région durant l'année 2014, ce qui exprime la fragilité de ce secteur.
- Le secteur agroalimentaire est le secteur le plus dominant avec 07 entreprises, suivi par le secteur industrie de bois, liège, et papier avec 03 entreprises. Le secteur chimie, plastique et commerce avec 02 entreprises alors que le secteur d'industrie avec une seule entreprise.
- Sur le plan spatial, les entreprises exportatrices sont inégalement réparties et concentrées sur le territoire de la wilaya, du fait qu'elles sont présentes que dans 7 communes sur les 52 que compte la wilaya.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Section 2 : Méthodologie de l'enquête de terrain

Pour Benoit Gauthier : « la méthodologie englobe à la fois la structure de l'esprit et la forme de la recherche et les techniques utilisées pour mettre en pratique cet esprit et cette forme ». ⁹⁶

Cette section fera l'objet de présentation de méthodologie de l'enquête de terrain. A ce niveau nous procéderons, dans un premier point à mettre en valeur l'objet de l'enquête, ensuite le déroulement de l'enquête, puis la population et échantillon.

2 – 1 : Outil et objectif de l'enquête

Dans notre travail de recherche, on a utilisé le questionnaire. Le choix de cette technique est fait en raison de résultats attendus de notre enquête qui sera quantitativement étudiée. Elle permet d'établir des relations entre les variables, le questionnaire contient des questions à choix multiple : fermées, ouverte et semi ouverte.

Le questionnaire est : « une série de questions posées à un renseignement factuel sur elles mêmes et leur environnements. » ⁹⁷

Cette technique directe permet d'interroger d'une façon directive et de faire prélèvement quantitatif en vue de trouver une relation numérique et de faire une comparaison chiffrée.

2 – 2 : Déroulement de l'enquête

Ce questionnaire a été distribué dans différentes entreprises au sein de la wilaya de Bejaia. Suite aux difficultés rencontrées et aux refus des entreprises à répondre, parmi les 18 questionnaires distribués on a reçu seulement 10 questionnaires. Notre enquête s'est déroulée durant une période de 30 jours allant du 01/04/2018 jusqu'au 01/05/2018.

2 – 3 : La population et échantillon

Selon MAURICE Angers : « l'échantillonnage c'est l'ensemble des opérations permettant de sélectionner un sous-ensemble d'une population en vue de constituer un échantillon ». ⁹⁸

⁹⁶ Paul N'DA, recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines (réussir sa thèse son mémoire de master et professionnel et son article), éd L'Harmattan, Paris, 1987, p11.

⁹⁷ Le petit Larousse, Dictionnaire, Paris, 2008, p849.

⁹⁸ MAURICE Angers, « Initiation pratique a la méthodologie des sciences humaines », éd Casbah, Algie, 1997, p09.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Le choix de l'échantillon de notre enquête porte sur la population des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia pratiquant les opérations d'exportations hors hydrocarbures. Le choix de cette population est justifié surtout par l'expérience acquise à l'exportation par les entreprises concernées, ce qui permettrait de tirer des enseignements plus pertinents sur les conditions réelles de l'activité d'exportation en Algérie et celles de réussite en la matière. De cette population, nous avons ciblé, nous avons distribué 18 questionnaires et nous avons récupéré seulement 10.

2 – 4 : Les axes du questionnaire

Notre questionnaire est constitué de 51 questions au total qui se répartissent sur six axes à savoir :

➤ Les caractéristiques et identification d'entreprise

Cette partie contient 10 questions destinées aux entreprises enquêtées dans un but de recueillir des renseignements généraux tels que : le raison et le siège social d'entreprise, sa date de création, sa taille, se statut juridique de l'entreprise et son secteur d'activité.

➤ Les caractéristiques de l'opération d'exportation

Cette partie est décomposée en 12 questions dans le but de déterminer le comportement de l'entreprise à l'exportation qui permet de recueillir des informations sur la stratégie d'exportation des entreprises, les obstacles rencontrés à l'exportation, l'évolution de la part du chiffre d'affaires et les premières exportations.

➤ Les différents modes de transport international

Cette partie est constituée en 06 questions, le but de cette partie est de présenter les principaux intervenants en transport international, les critères liés au choix du transport ainsi que les différents modes de transport ; parce que le transport assure l'acheminement des marchandises vers un lieu destiné.

➤ La performance de l'entreprise

Cette partie contient en 04 questions. Elle repose sur la performance, comment elle se mesure et s'évalue au niveau opérationnel, d'une part par la satisfaction du client, la flexibilité, l'intégration des flux physiques, d'information, la gestion du risque financier, en d'autre par le délai de livraison et le temps de réponse client.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

➤ Les différentes opérations douanières et les modes d'assurance

Cette partie est composée en 09 questions dans le but de déterminer les différentes opérations douanières tels que : les procédures de dédouanement des marchandises et les différents régimes douaniers appliqué par les entreprises, ainsi que l'assurance de ses marchandises.

➤ Les différents coûts et le mode de financement

Cette partie détient 10 questions dans le but de déterminer les différents coûts applicables par les entreprises lors ses exportations ainsi que les moyens de paiement utilisés pour le financement de ces dernières.

2 – 5 : Les techniques de traitements des informations

Le traitement convient à un petit nombre de questionnaires qui permet d'effectuer le simple comptage de réponses obtenues pour chacune des questions posées. Dont nous avons aussi les données contenues dans les questionnaires, puis nous avons procédé leur traitement, dans le but d'aboutir aux différents résultats sous forme de tableaux et les graphes.

2 – 6 : Les difficultés rencontrées

Pendant la réalisation de notre enquête, nous avons rencontré les difficultés suivantes :

- Le mal rempli de questionnaire ;
- Le refus de réponse au questionnaire par certaines entreprises ;
- Le manque de temps de chercher les entreprises exportatrices ;
- La difficulté de récupérer quelques questionnaires ;
- Le manque des études antérieures sur notre thème.

Dans cette section, on a essayé d'apporter un éclaircissement sur les motifs, les raisons qui nous a inspiré à mener cette étude ainsi que les démarches, les méthodes et les techniques aux quelles on a fait recours durant notre enquête de terrain afin de récolter un maximum d'information.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Section 3 : Le traitement des résultats de l'enquête

Rappelons que l'objectif assigné au présent travail consiste en une tentative d'expliquer la faible dynamique des entreprises algériennes en matière de l'exportation. A travers l'étude de cas des entreprises qui ont réussi à exporter, nous voulons mettre en évidence, d'une part, les facteurs entravant l'exportation dans les entreprises algérienne, et d'autre part, les comportements favorables à la réussite à l'exportation.

Dans cette section nous allons identifier et analyser les principaux résultats de notre enquête, auprès des différentes entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia.

3 – 1 : Le profil de l'entreprise

Tableau 07 : présentation de l'échantillon

Entreprise	Siège sociale	Date de création	Nature juridique	Taille d'entreprise	Statut juridique	Secteur d'activité
CEVITAL	Bejaia	1998	Privé	Grande entreprise	SPA	Agroalimentaire
COGB la belle	Bejaia	1985	Mixte	Grande entreprise	SPA	Agroalimentaire
Ibrahim et fils « IFRI »	Ighzer Amokrane	1996	Privé	Grande entreprise	SARL	Agroalimentaire
Laiterie Soummam	Akbou	1993	Privé	Grande entreprise	SARL	Agroalimentaire
General emballage	Akbou	2002	Prive	Grande entreprise	SPA	Bois, papier, imprimerie
Semoulerie, Soummam Granny	Akbou	1999	Privé	PME	SARL	Agroalimentaire
General Plast	Akbou	1999	Privé	PME	SARL	Plasturgie
Elafruits	Akbou	2013	Privé	PME	SPA	Agroalimentaire
ALMAG	Akbou	1998	Privé	Grande entreprise	SARL	Agroalimentaire
INFRIGOR	Bejaia	2014	Privé	PME	SARL	Equipements de restaurants, hôtels et superettes

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

3 – 1 – 1 : La nature juridique

D'après le tableau ci-dessus nous représentons les répartitions des entreprises enquêtées selon leurs natures juridiques.

Tableau n°08 : La nature juridique

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Privé	09	90 %
Publique	00	00 %
Mixte	01	10 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir question n°06).

D'après les données du tableau n°08, nous constatons que la majorité des entreprises enquêtées (90%) de la wilaya de Bejaia est dominé par le secteur privé. Cela indique l'importance de ce dernier dans le développement de l'entreprise. Et seulement (10%) de ces entreprises représentent le secteur mixte.

3 – 1 – 2 : La taille des entreprises

Dans le tableau suivant nous avons présenté les entreprises enquêtées selon leurs tailles

Tableau n°09 : La taille des entreprises

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Grande entreprise	06	60 %
Petite ou moyenne entreprise (PME)	04	40 %
Très petite entreprise	00	00 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°07)

D'après les données de ce tableau, nous observons que la taille des entreprises enquêtées répartie entre deux catégories : 60% des entreprises sont des entreprises de grande

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

taille. Et 40% sont des PME. Cela indique que les exportations se fait soit par les grande entreprises ou bien par les PME.

3 – 1 – 3 : Le statut juridique

Dans le tableau suivant nous avons présenté les entreprises enquêtées selon leurs statuts juridiques.

Tableau n°10 : Le statut juridique

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
SNC	00	00 %
SARL	06	60 %
SPA	04	40 %
EURL	00	00 %
Entreprise individuelle	00	00 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°09)

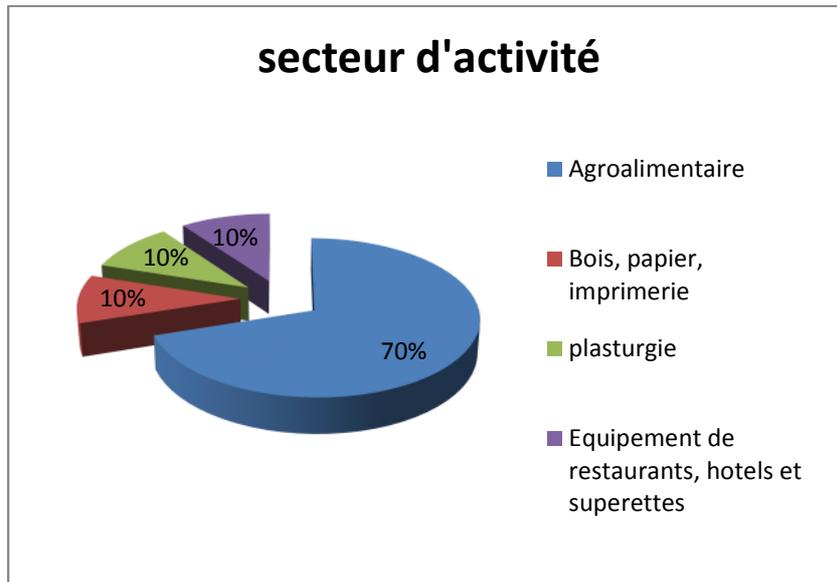
D'après les résultats du tableau n°10, 60% des entreprises enquêtées sont de statut juridique SARL « Société à Responsabilité Limitée », ce dernier occupe une place très important. Cela peut s'expliquer par le fait que leur création n'exige pas des fonds très importants. Et 40% sont des SPA.

3 – 1 – 4 : Le secteur d'activité

Dans la figure suivant nous avons présenté les entreprises enquêtées selon leurs secteurs d'activité.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Figure n°6 : Le secteur d'activité



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°07 (voir la question n°10)

Selon les données de la figure n°6, nous observons que le secteur agroalimentaire est le secteur le plus dominant (70%) des entreprises enquêtées, suivi par les autres secteurs comme bois, papier, imprimerie, plasturgie, équipement de restaurants, hôtels et superettes (10%) de l'échantillon.

3 – 2 : Les caractéristiques de l'opération d'exportations

Dans cette partie l'objectif est de présenter les résultats relatifs au processus d'exportation.

Tableau n°11 : Les raisons qui poussent les entreprises à exporter

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Saturation du marché national	01	08 %
Développement de l'entreprise	09	69 %
Un excédent de production	03	23 %
Intérêt personnel	00	00 %
Total	13	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°11)

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

D'après les données du tableau n°11, nous montrons que (69%) des entreprises enquêtées ont décidé d'exporter dans le cadre du développement de l'entreprise, tels que les entreprises qui ont un excédent de production soit de (23%), par la suite la saturation du marché national soit de (08%).

Tableau n°12 : Expérience des entreprises enquêtées dans l'opération d'exportation

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Moins de 1 an	01	11 %
De 1 à 5 ans	02	22 %
Plus de 5 ans	06	67 %
Total	09	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°12)

D'après les données du tableau n°12, nous remarquons que les opérations d'exportations de (67%) des entreprises enquêtées ont été effectuées depuis 5ans c'est le cas de cevital, la belle, général emballage, laiterie Soummam, Ifri, et (22%) de ces entreprises ont été effectuées ces opérations d'exportations inférieur de 5ans c'est le cas de Elafruits, (11%) de ces dernières ont été effectuées ces exportations moins un 1.

Tableau n° 13 : La satisfaction de la demande locale

	Nombre d'entreprises	Part (%)
Oui	10	100 %
Non	00	00 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°13)

D'après le tableau n°13, l'analyse des données montre que la totalité de ces entreprises enquêtées arrivent à satisfaire la demande locale, grâce à la qualité des produits qu'elles fabriquent, ces entreprises disposent d'un portefeuille clients très important qui lui vouent une grande fidélité.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°14 : Les critères de réussite sur le marché extérieur

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Quantité	03	21 %
Prix	03	21 %
Qualité	08	58 %
Total	14	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°14)

D'après les résultats du tableau n°14, nous constatons que la qualité est le principal critère de réussite (58%) des entreprises enquêtées sur le marché extérieur. Et seulement (21%) pour les termes prix et quantité.

Tableau n° 15 : La part d'exportations (% de la production)

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Une partie de sa production	10	100 %
La totalité de sa production	00	00 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°15)

D'après le tableau ci-dessus, nous constatons, que la totalité des entreprises enquêtées exportent une partie de leur production. C'est-à-dire l'activité d'exportation n'est pas l'activité principale de l'entreprise.

D'après la question n°16, nous observons, que l'évolution du chiffre d'affaires à l'export des entreprises enquêtées reste difficile à repérer puisque la majorité de ces dernières n'ont pas souhaité de nous communiquer leur chiffre d'affaires pour des raisons de confidentialité. Néanmoins, depuis leur première année d'exportation. Certaines de ces entreprises répondantes ont vu leur part de chiffre d'affaire à l'export augmenter.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°16 : Les principaux marchés

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Maghrébin	07	41 %
Européen	04	23 %
Asiatique	03	18 %
Afrique	03	18 %
Total	17	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°19)

D'après les données du tableau n°16, nous observons que le principal marché sur lequel les entreprises enquêtées exportent est le maghrébin avec une part de 41%, suivi par le marché européen de 23%. Et seulement 18% pour asiatique et Afrique.

Tableau n° 17 : Les raisons de la non-diversification des clients (marchés)

	Nombre de réponses par des entreprises	Part en (%)
Problème financier	01	10 %
Problème de normes	04	40 %
Problème de compétitivité	02	20 %
Autres	03	30 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°20)

Relativement à ce tableau, nous constatons que les raisons de la non-diversification de certains marchés étrangers sont les problèmes de normes (30%) des entreprises enquêtées, et les problèmes de compétitivité (20%) de ces dernières. Par contre ces entreprises ne rencontrent pas de difficultés quant au financement, car elles ont des capacités financières suffisantes pour s'autofinancer.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°18 : Les organismes d'aide pour la promotion d'exportations

	Nombre des réponses par des entreprises	Part en (%)
CAGEX	04	22 %
SAFEX	08	45 %
ALGEX	04	22 %
FSPE	02	11%
Total	18	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°21)

Figure n°7 : Les organismes d'aide pour la promotion d'exportations



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°18

D'après les données du tableau n°18 et la figure n°7, nous pouvons dire que (45%) des entreprises enquêtées ont répondu qu'elles sollicitent SAFEX. (22%) des entreprises interrogées sollicitent la CAGEX et ALGEX. Ainsi la FSPE est sollicité seulement par (11%) des entreprises enquêtées.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°19 : Les obstacles rencontrés à l'exportations

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Difficulté d'obtention des financements	00	00 %
Manque d'infrastructures logistique	03	18 %
Procédures administratives décourageantes	05	29 %
Lois et règlementations défavorable	03	18 %
Frais trop élevés pour exporter	03	18 %
Institutions (douane, direction de commerce...) inefficaces.	03	18 %
Total	17	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°22)

Avant de développer les obstacles rencontrés par l'entreprise lors de l'activité d'exportation, il est utile d'évaluer le degré de facilitation de la tâche d'exportation.

Les résultats issus de notre enquête indiquent que l'exportation en Algérie est une tâche difficile.

Cette difficulté découle de la présence de divers obstacles compliquant la démarche de l'exportation pour les entreprises intéressées. Le tableau n° 17 récapitule les obstacles cités par les entreprises enquêtées. Les contraintes d'ordre administratif le plus cité, (29%) des entreprises enquêtées. Le renvoie tant à la complexité de la démarche administrative qu'à la lourdeur et la lenteur de l'administration publique dans le traitement des dossiers. De là, on déduit que les conditions administratives sont celles qui contribuent le plus à expliquer les mauvaises performances des entreprises algériennes à l'exportation.

3 – 3 : Les différents modes de transport international

Dans cette partie l'objectif est de présenter les résultats relatifs au transport international

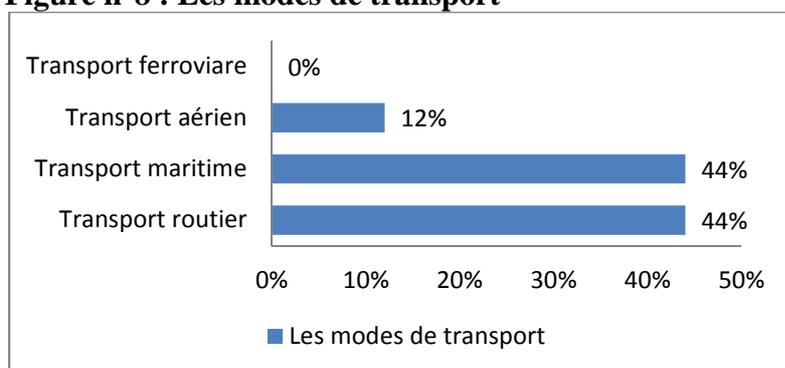
Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°20 : Les modes de transport

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Transport routier	08	44 %
Transport maritime	08	44 %
Transport aérien	02	12 %
Transport ferroviaire	00	00 %
Total	18	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°23)

Figure n°8 : Les modes de transport



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°20.

Dans ce tableau n°20 et la figure n°8, on s'est interrogé sur le mode de transport utilisé. Nous constatons, que (44%) des entreprises enquêtées préfèrent utiliser le transport routier et maritime, parce que ces deux derniers sont les plus protégés et moins chers.

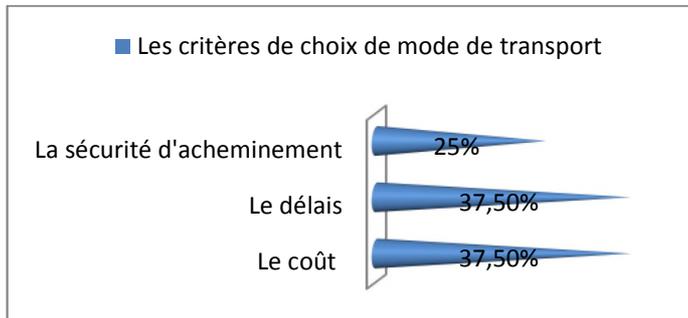
Tableau n°21 : Les critères de choix d'une solution de transport

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Le coût	06	37,5 %
Les délais	06	37,5 %
La sécurité d'acheminement	04	25 %
Total	16	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°24)

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Figure n°9 : Les critères de choix d'une solution de transport



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°21

Selon les données du tableau n°21 et la figure n°9, nous remarquons que le choix de (37,5%) des entreprises enquêtées est basé sur le coût et les délais, cela peut s'expliquer par une facilité de transfert des produits exportés et d'une disponibilité suffisante de la logistique de transport entre l'entreprise et le pays destinataire. Et 25% ont fait leur choix sur la base de la sécurité d'acheminement.

Tableau n°22: les intermédiaires dans activité à l'international

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Des transporteurs indépendants	02	22 %
Des prestataires de services logistiques	07	78 %
Total	09	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête voir la question n°25)

D'après les données du tableau n°22, nous constatons que (78%) des entreprises enquêtées font appel à des prestataires de services logistiques pour leurs activités d'exportations à l'international c'est le cas de laiterie Soummam, général emballage, cevital, et (22%) de ces dernières font appel à des transporteurs indépendants c'est le cas de la belle.

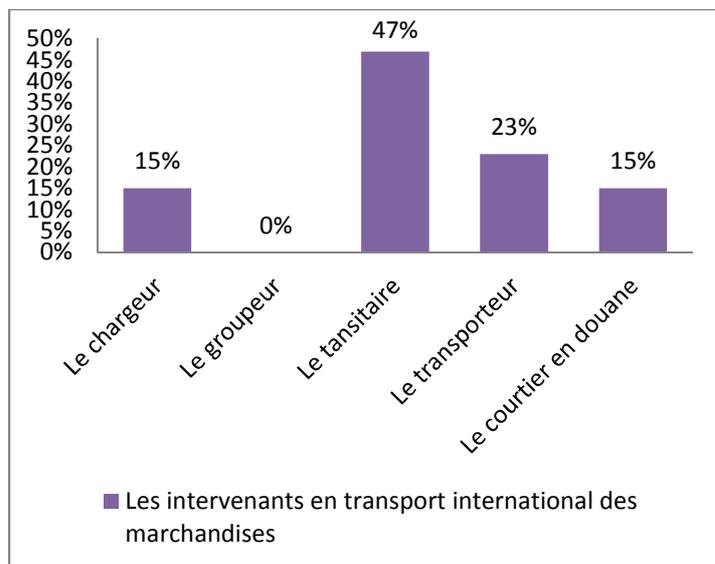
Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°23 : Les principaux intervenants en transport international

	Nombre de réponses par des entreprises	Part en (%)
Le chargeur	02	15 %
Le groupeur de marchandise	00	00 %
Le transitaire	06	47 %
Le transporteur	03	23 %
Le courtier en douane	02	15 %
Total	13	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°26)

Figure n°10 : Les principaux intervenants en transport international



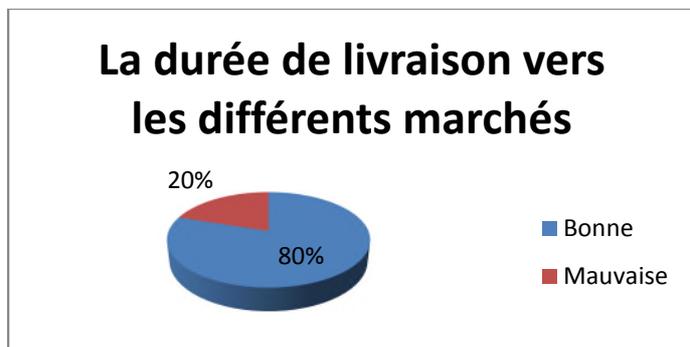
Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°23

L'entreprise qui souhaite expédier ses marchandises à l'étranger a le choix soit de transporter elle-même la marchandise avec sa propre flotte de véhicule, soit contacter un transporteur et négocier directement avec lui, ou bien contacter un transitaire qui possède un portefeuille de transporteurs. D'après les données du tableau n°23 et la figure n°10, nous constatons que (47%) des entreprises enquêtées utilisent un transitaire comme un moyen dans

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

un transport des marchandises. Cela s'explique que ce dernier assure la continuité des divers transports, suivi par le transporteur (23%) de ces dernières. (15%) utilisent le chargeur et le courtier en douane.

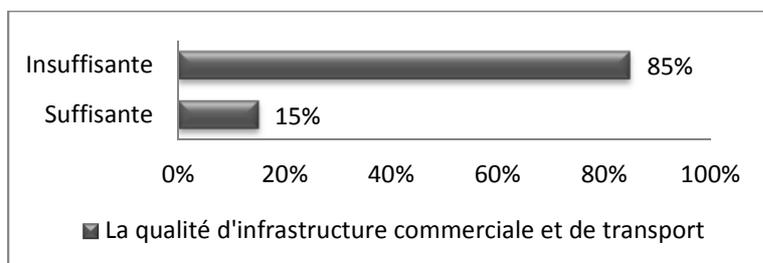
Figure n°11 : La durée de livraison vers les différents marchés



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°27)

D'après la figure n°11, nous constatons que (90%) des entreprises enquêtées ont respecté les délais de livraison, cela signifie que livrer dans les temps constitue le premier des services à offrir à ses clients.

Figure n°12 : La qualité d'infrastructure commerciale et de transport



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°28)

D'après les résultats de la figure n°12, nous observons que (85%) des entreprises enquêtées pensent que la qualité de l'infrastructure commerciale et des transports est insuffisante, les autorités peuvent faire mieux (création des zones franche).

3 – 4 : La performance de l'entreprise

Dans cette partie l'objectif est de présenter les résultats relatifs à la performance de l'entreprise.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°24 : La défectuosité des produits

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Jamais	03	30 %
Rarement	07	70 %
Souvent	00	00 %
Toujours	00	00 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°29)

D'après les données du tableau n°24, nous remarquons que (70%) des entreprises enquêtées trouvent rarement un problème de préservation de ces marchandises lors de la livraison, et (30%) des ces entreprises ne trouvent pas de problème lors de la livraison car les marchandises sont dans un bon état.

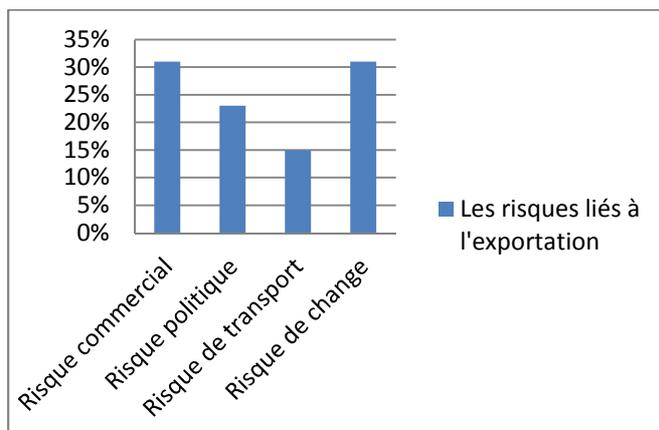
Tableau n°25 : Les risques liés à l'exportations

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Risque commercial	04	31 %
Risque politique	03	23 %
Risque de transport	02	15 %
Risque de change	04	31 %
Total	13	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°30)

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Figure n°13 : Les risques liés à l'exportation



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°25.

D'après les données du tableau n°25 et la figure n°13, nous remarquons que (31%) des entreprises enquêtées déclarent que le risque commercial et le risque de change sont les principaux risques subis par les entreprises. Le risque de change se manifeste suite aux fluctuations défavorables du taux de change, par contre le risque commercial se manifeste lorsque les acheteurs étrangers ne s'acquittent pas de leurs engagements. Donc les entreprises exportatrices subissent le risque de défaillance de leurs clients. Parmi les entreprises enquêtées (23%) sont exposées au risque politique, et (15%) de ses entreprises sont exposées au risque de transport.

Tableau n°26 : Les indicateurs de mesure de la performance de l'entreprise

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Le niveau de service	05	33 %
Le délai de traitement de la commande	08	53 %
Le coût de passage par l'entreprise	01	7 %
Le niveau de stock	01	7 %
Total	15	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°31)

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

D'après les données du tableau n°26, nous remarquons que pour (53%) des entreprises enquêtées, le délai de traitement de la commande est le meilleur indicateur pour mesurer l'efficacité de l'entreprise, cela s'explique par le fait que le respect de délai est un facteur clé de succès très important. Suivi par le niveau de service par (33%) de ces dernières, cela indique que ces entreprises ont des bonnes relations avec leurs clients. Et seulement (10%) pour les deux indicateurs restant.

Tableau n°27 : La charge des exportations

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Expéditeur	08	67 %
Transporteur	00	00 %
Transitaire	04	33 %
Commissionnaire	00	00 %
Total	12	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°32)

Dans ce tableau, nous remarquons que dans (67%) des entreprises enquêtées, c'est l'expéditeur qui prend en charge l'opération d'exportation de l'amont à l'aval, dans le but de minimiser les coûts, et seulement dans (33%) de ses entreprises, c'est le transitaire qui prend la charge de l'opération d'exportation parce que il assure la continuité des divers transports. Il conseil l'expéditeur ou le destinataire sur divers aspects de l'expédition marchandises.

3 – 5 : Les différentes opérations douanières et les modes d'assurance

Dans cette partie l'objectif est de présenter les résultats relatifs aux différentes opérations douanières ainsi que les modes d'assurance.

Tableau n°28 : La durée de dédouanement des marchandises

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
2 jours	03	33 %
2 semaines	06	67 %
1 mois	00	00 %
Total	09	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°33)

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

D'après les données du tableau ci-dessus, nous remarquons que la durée de dédouanement des marchandises ne dépasse pas 02 semaines pour (67%) des entreprises enquêtées, et cela peut être pour la vérification de la marchandise, et cela pour protéger les marchandises contre les dommages. (33%) de ces entreprises pratiquent ces procédures de dédouanement des marchandises dans 02 jours, et cela pour protéger les marchandises contre les dommages

Tableau n°29 : Les services douaniers

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
IPS	04	34 %
IPCOC	06	50 %
IPB	01	8 %
Receveur	01	8 %
Total	12	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°34)

D'après les résultats du tableau n°29, nous constatons que (50%) des entreprises enquêtées utilisent, lors de l'opération de dédouanement des marchandises exportée le service IPCOC (Inspection Principale au Contrôle des Opérations Commerciales), cela indique que ce service assure la conformité des marchandises déclarés, visite sur place des marchandises, comme il assure le classement tarifaire et l'origine ainsi que la valeur des marchandises. Suivi par IPS (Inspection Principale aux Sections) par (34%) de ces entreprises, ce dernier assure l'enregistrement des déclarations sommaires et en détail. Et seulement (10%) pour les deux services IPB (Inspection Principale des Brigades) et Receveur.

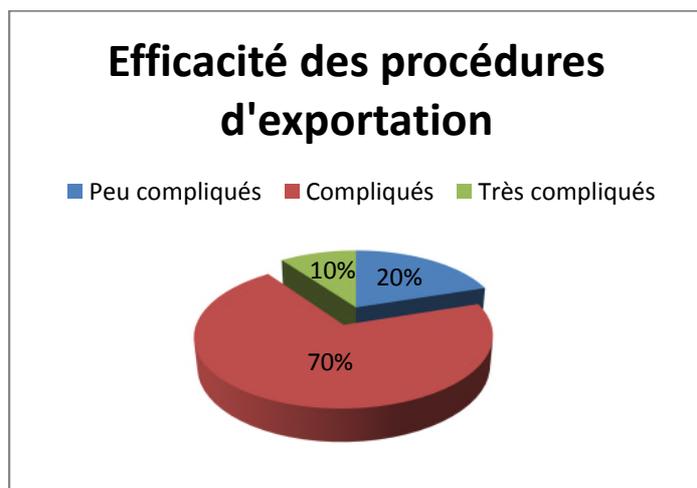
Tableau n°30 : L'efficacité des procédures d'exportation

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Peu compliqués	02	20 %
Complicés	07	70 %
Très compliqués	01	10 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°35)

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Figure n°14 : L'efficacité des procédures d'exportation



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°30

Le tableau n°30 et la figure n°14 montre que (70%) des entreprises enquêtées pensent que les procédures d'exportation sont compliquées, cela veut dire que les démarches à l'export sont difficiles et elles freinent le développement des entreprises à l'international. Le reste des entreprises enquêtées pensent que les procédures sont peu compliquées.

Après avoir étudié l'efficacité des procédures d'exportations, il est utile d'évaluer le degré d'efficacité du processus de dédouanement. Les résultats issus de notre enquête indiquent que ce dernier est plutôt satisfait, efficace et élevé. (Voir la question n°38)

Tableau n°31 : Les régimes douaniers

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Régimes généraux	03	37,5 %
Régimes économiques en douane	04	50 %
Régimes particuliers	01	12,5 %
Total	08	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°36)

D'après les données du tableau n°31, nous remarquons que (50%) des entreprises enquêtées appliquent les régimes économiques en douane, ces derniers sont destinés à favoriser certaines activités économiques dans le but d'inciter l'implantation sur le territoire national d'activités commerciales et industrielles. Et (37,5%) de ces entreprises appliquent les régimes généraux parce qu'ils couvrent les salariés, les retraités du secteur privé et les fonctionnaires. Et seulement (12,5%) pour les régimes particuliers.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°32 : Les facteurs de la tarification du transport

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Le mode de transport	07	30 %
La distance à parcourir	06	26 %
La nature de la production	02	9 %
La vitesse du transport	02	9 %
Le volume du produit	03	13 %
La masse du produit	03	13 %
Totale	23	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°37)

D'après les données de ce tableau, nous constatons que (30%) des entreprises enquêtées prennent en considération le mode de transport comme un facteur dans la tarification du transport, cela indique que ce dernier peut se charger de tous les aspects logistiques ou simplement aider à négocier le tarif des compagnies de navigation, des compagnies aériennes, des entreprises de camionnage, des courtiers en douane et des sociétés d'assurance. Suivi par la distance à parcourir (26%) de ces entreprises, et seulement (13%) de ces dernières prennent le volume et la masse du produit.

Tableau n°33 : Les raisons d'assurance des marchandises

	Nombre de réponses par des entreprises	Part en (%)
Limites de la responsabilité des opérateurs	04	29 %
La gestion des recours	02	14 %
Les obligations d'assurances	08	57 %
Totale	14	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°39)

D'après les résultats de notre enquête, nous observons que (57%) des entreprises enquêtées assurent leurs marchandises pour une raison d'obligation d'assurance, cela indique que l'assurance de transport est une sécurité essentielle pour l'entreprise, pour la sécurité de ses exportations, le développement de ses ventes à l'international. Il est impératif d'assurer les marchandises contre les risques de transport. Suivi ensuite par les limites de la

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

responsabilité des opérateurs (29%) de ces entreprises, cela s'explique que la responsabilité de chaque opérateur dépend de l'assurance des marchandises. Et seulement (14%) de ces derniers leurs raison est la gestion des recours.

Tableau n°34 : Les types d'assurances

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Assurance des facultés	03	19 %
Assurance dommages	04	25 %
Assurance maritime	07	44 %
Assurance aérien	01	6 %
Assurance voyage	01	6 %
Total	16	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°40)

D'après les données du tableau n°34, nous remarquons que (44%) des entreprises enquêtées utilisent dans le transport de leur marchandises l'assurance maritime, cela indique que ce dernier est un élément indispensable et unique dans le but d'améliorer la qualité de service de sécurité rendu, couvre les marchandises transportées et les navires assurés. 25% de ces entreprises utilisent l'assurance dommages, et cela dans le but se prémunir contre les conséquences d'un évènement futur pouvant porter atteinte à son patrimoine. Suivi ensuite par l'assurance des facultés (19%) de ces entreprises. Et seulement (6%) pour les deux assurances aérien et voyage.

Tableau n°35 : Les intermédiaires intervenants dans l'assurance de transport

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Une compagnie d'assurance de son pays	08	73 %
Un agent d'assurance, mandataire d'une compagnie d'assurance	00	00 %
Un courtier, mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance	02	18 %
Son transitaire	01	09 %
Total	11	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°41)

D'après le tableau n°35, nous constatons que (73%) des entreprises enquêtées sollicitent la compagnie d'assurance nationale, parce que ces dernières partagent les risques

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

couverts avec d'autres compagnies, souvent sans en informer l'assuré. (18%) de ces dernières sollicitent un courtier, puisque c'est un mandataire qui défend les intérêts de l'assuré. Et seulement (09%) de ces entreprises sollicitent son transitaire.

3 – 6 : Les différents coûts et le mode de financement

Dans cette partie l'objectif est de présenter les résultats relatifs aux coûts ainsi que le mode de financement.

Tableau n°36 : Utilisation du le politique protectionnisme

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Oui	02	29 %
Non	05	71 %
Total	07	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°42)

D'après les données obtenues dans notre enquête, nous remarquons que (71%) des entreprises enquêtées n'utilisent pas le politique de protectionnisme (dumping : vente avec des prix bas), cela indique que ces entreprises ont pratiqué l'opération d'exportation pour augmenter leurs chiffre d'affaire.

Tableau n°37 : Les coûts liés à l'exportation

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Élevés	06	60 %
Moyens	04	40 %
Très élevés	00	00 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°43)

Les données du tableau n°37 montrent que (60%) des entreprises enquêtées jugent que les coûts liés à l'activité d'exportation sont élevés, cela veut dire que ces coûts freinent l'activité d'exportation et le développement des entreprises exportatrices.

Tableau n°38 : Le prix de vente égal au prix d'exportation

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Oui	00	00 %
Non	10	100 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°44)

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

D'après les données du tableau n°38, nous constatons que la totalité des entreprises enquêtées n'appliquent pas le même prix de vente à l'exportation, cela s'explique par le fait que les entreprises peuvent ajouter des frais supplémentaire comme (transport, assurance, acheminement...).

Tableau n° 39 : Engagement des coûts supplémentaires pour promouvoir des produits

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Oui	10	100 %
Non	00	00 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°45)

D'après les données du tableau n°39, nous observons que la totalité des entreprises enquêtées sont prêtent à engager des coûts supplémentaires pour promouvoir leurs produits, et cela pour donner une bonne image pour leurs produits.

Tableau n°40 : Les résultats sur le marché local sont les mêmes sur de marché extérieur

	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Oui	01	10 %
Non	09	90 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°46)

D'après ce tableau, nous constatons que (90%) des entreprises enquêtées n'ont pas les mêmes résultats sur le marché local avec ceux du marché extérieur, cela revient au différentes raisons comme par exemple : la mauvaise qualité, les coûts des produits..., etc.

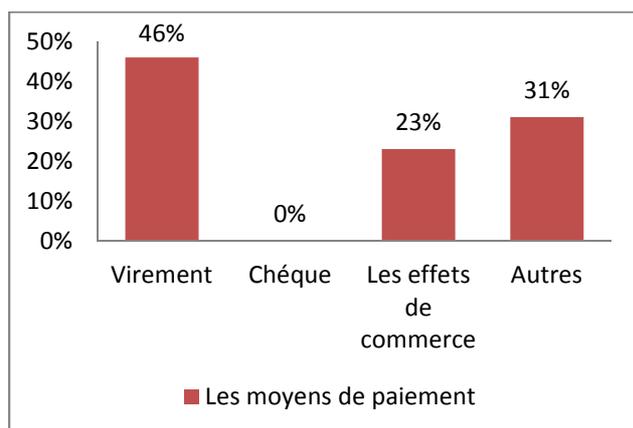
Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°41 : Les modes de paiement

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Virement	06	46 %
Chèque	00	00 %
Les effets de commerce	03	23 %
Autres	04	31 %
Total	13	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°47)

Figure n°15 : Les modes de paiement



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°41.

Dans ce tableau n°41 et la figure n°15, nous nous sommes interrogées sur le mode de financement utilisé. Nous constatons que (46%) des entreprises enquêtées préfèrent utiliser le virement, parce que ce dernier est très rapide et sûr sur le plan technique, Peu onéreux, pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition. Et 23% de ces entreprises utilisent un effet de commerce parce qu'il peut être échangé d'une personne à un autre comme est il est négociable.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Tableau n°42 : Les critères de choix de mode de financement

	Nombre de réponses par les entreprises	Part en (%)
Nature du besoin	00	00 %
Coût du financement	03	30 %
Facilité de gestion	01	10 %
Couverture du risque	06	60 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°48)

Selon les données du tableau n°42, nous remarquons que le choix de (60%) des entreprises enquêtées est basé sur la couverture de risque. Grâce à ce critère, l'exportateur expédie les marchandises avec la certitude d'être payé, la sécurité de paiement. (30%) de ces dernières ont fait leur choix sur la base de coût de financement.

Tableau n°43 : Utilisation de service après vente

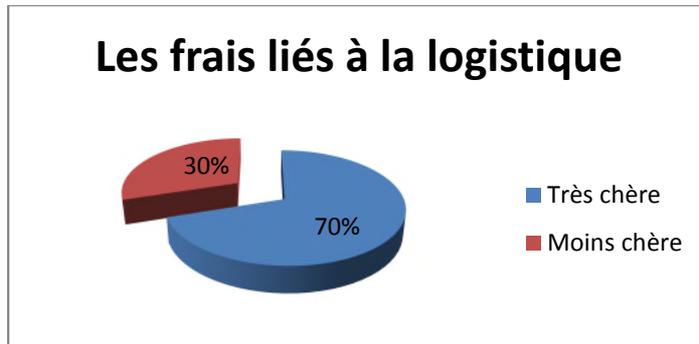
	Nombre d'entreprises	Part en (%)
Oui	04	40 %
Non	06	60 %
Total	10	100 %

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°49)

D'après les données du tableau n°43, nous observons que (60%) des entreprises enquêtées n'utilisent pas le service après vente. (40%) des entreprises utilisent ce service après vente.

Chapitre III : Importance de la logistique dans l'activité d'exportation des entreprises de la wilaya de Bejaia

Figure n°16 : Les frais liés à la logistique



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête (voir la question n°51)

D'après les réponses des entreprises enquêtées, nous constatons que (70%) des entreprises estiment que les frais liés à la logistique qui représentent (20% - 30%) des coûts de revient des produits exportés sont très chère. C'est le cas de général emballage, COGB la belle, SSG. Ces constatations conduisent à orienter les réflexions sur les évolutions récentes des organisations logistiques et sur leur lien existant avec les coûts de revient. (10%) de ces entreprises trouvent que ces frais logistique sont moins chers. C'est le cas de laiterie Soummam.

Conclusion

L'enquête effectuée auprès des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia nous a permis d'apporter quelques éléments de réponses à l'ensemble des questions posées tout au début de notre étude. Le but assigné par cette étude étant de connaître l'importance de la logistique dans la promotion des exportations hors hydrocarbures au sien des entreprises enquêtées. Précisément la question du transport, l'assurance, la douane, les moyens de paiement, l'infrastructure commerciale, ainsi les risques auxquels est exposée lors de ses opérations de vente à l'international.

Il ressort de cette étude que les entreprises rencontrent les problèmes d'exportation telle que : les procédures administratives décourageantes qui constituent la principale contrainte, ainsi que le manque d'infrastructures logistique, frais trop élevés pour exporter, institutions (douane, direction de commerce...) inefficaces.

On déduit que les conditions administratives sont celles qui contribuent le plus à expliquer les mauvaises performances des entreprises algériennes à l'exportation.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Conclusion Générale

La contribution principale de ce travail a été de montrer l'importance de la logistique dans l'activité d'exportation.

Pour démontrer cela, nous avons répondu à la problématique qui consistait à savoir si la fonction logistique internationale affecte l'activité d'exportation des entreprises de la Wilaya de Bejaia.

Le premier chapitre nous a permis d'exposer la logistique des opérations de commerce extérieur ainsi de mettre en évidence l'importance du transport et la logistique dans la démarche d'internationalisation

Dans le deuxième chapitre, on a mis en exergue l'intérêt que peuvent représenter les différentes opérations d'exportations hors hydrocarbures en Algérie, ainsi que les organismes qui ont été créés pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures en Algérie.

Afin de bien mener notre travail, on a choisi la méthode de l'enquête pour collecter les informations relatives à notre sujet de travail, nous avons tenté de mettre en évidence les obstacles et les résultats des mesures prises dans le cadre de la promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie. La logistique évolue au fil du temps est devenu un enjeu stratégique majeur pour les entreprises, ça permet d'atteindre les objectifs globaux en termes de délais, coûts et qualité.

L'enquête qui a été réalisée auprès des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia, nous a permis de démontrer qu'il existe plusieurs obstacles qui freinent l'activité d'exportation des entreprises nationales, tels que :

- les lourdeurs administratives ;
- La complexité des procédures de dédouanement ;
- La qualité de l'infrastructure commerciale et des transports jugée insuffisante ;
- Les risques de change et commerciaux
- Les frais liés à la logistique qui sont très élevés ce qui réduirait leur compétitivité à l'international.

L'ensemble de ces résultats, issus de notre enquête confirme nos hypothèses. Donc on peut dire que la fonction logistique est considérée comme un élément qui entrave l'activité d'exportation dans la Wilaya de Bejaia.

Bibliographie

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- Ati Takarli, «Les exportations hors hydrocarbures algériennes», Communication présentée à l'occasion de la tenue de la convention France Maghreb, Paris, les 5 et 6 février 2008.
- Corinne Pasco, « Commerce international », DUNOD, 4eme édition, Paris, 2002.
- D. Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international, Paris », édition publibook, 2009.
- D.TIXIER, H.MATHE ET J.COLIN, « La logistique au service de l'entreprise : moyens, mécanismes et enjeux », DUNOD, PARIS, 1983.
- GHISLAINE.L et HEBERT.M, (Commerce international) ,2^{eme} Ed DUNOD, Paris, 2008.
- GRATACAP (A) et MEDAN (P) : « logistique et supply Chain management », DONOD, paris, 2008.
- J.BELOTTI, « le transport international des marchandises », VUIBERT, PARIS, 1992.
- KARL MIVILLE-DE CHAENE, le commerce international, par contact monde.
- LASARY, « le commerce international à la portée de tous », paris, 2005.
- LEGRAND. GH, MARTINI. H, « Management des opérations de commerce international, Import-export », DUNOD, 8^{eme} édition, Belgique, 2007.
- MARIE (pierre) « la logistique fonction stratégique pour les entreprises lyonnaises », mars2006.
- Martine Massabie-François et Elisabeth Poulain, « Lexique du commerce international », Bréal, Paris, 2008.
- MAURICE Angers, « Initiation pratique a la méthodologie des sciences humaines », éd Casbah, Algie, 1997.
- Moise Donald Dailly, « logistique et transport international de marchandises, Guide pratique », 1^{er} édition, l'Harmattan, 2013.
- Naji JAMMAL, « commerce international, mondialisation, enjeux et applications », édition du renouveau pédagogique INC, 2^{eme} édition, canada, 2009.
- PAVEAU. J, DUPHIL.F, avec la collaboration de BARELIER. A, DUBOIN, J, GERVAIS. F, KUHN.G, LEMAIRE. J-P, PAVEAU.M, « exporter, pratique du commerce international », 24^{eme} édition, Edition Foucher, Malakoff, 2013.

Bibliographie

- P .MEDAN et A. GRATACAP, « Logistique et supply chaine management », DUNOD, Paris, 2008.
- ROBERT Noumen, « les éléments de base de la logistique internationale », Menaibuc, Paris, 2004.
- V. Meyer, C. Rolin: «techniques du commerce international», édition Marie-Odile Morin, 2000.
- Yves SIMON, Samir MANNAI, « Techniques financières internationales », 7^{ème} édition.

THESES

- A. KHial, « la chaine logistique en commerce international facilitation, réalités et perspectives : cas de l'Algérie », université d'Oran, 2012,2013.
- BEZTOUH. D: «Rôle de l'Etat dans la promotion et l'accompagnement des PME exportatrices en Algérie ». Communication présentée à la Journées d'étude organisées par le département des sciences commerciales en collaboration avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Soummam de Bejaïa (CCISB) Les exportations hors hydrocarbures en Algérie : quelles contraintes et quelles stratégies pour leur développement ?, les jours24 et 25 juin 2013.
- Paul N'DA, recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines (réussir sa thèse son mémoire de master et professionnel et son article), éd L'Harmattan, Paris, 1987.
- S. Zourdani, mémoire de magistère: « le financement des exportations du commerce extérieur en Algérie », cas de la BNA, 2012.

DOCUMENTS STATISTIQUE

- Aliouche, « Promotion des exportations hors hydrocarbures », publié le 4 mars 2012
- Bases du Commerce International.
- CNIS (centre nationale des Informations et des Statistiques) 2017.
- Décret exécutif n°04-174 du juin 2004.
- La décision interministérielle n°130 du 10/12/2002 modifiant et complétant les dispositifs de la décision interministérielle n° 767 du 24/10/2001, portant soutien de l'état aux exportations des dattes.

Bibliographie

- Le décret exécutif numéro 93-286 du novembre 1993, règlementant le contrôle aux frontières
- Ministre du commerce, Direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », avril 2007.

SITE INTERNET

- <https://www.glossaire-international.com>
- www.iso.org
- <https://www.définitions-marketing.com>
- www.logistiqueconsiel.org
- <https://www.finance.lelynx.fr>
- <https://business.lesechos.fr>
- <https://www.formalites-export.com>views>
- www.ccimezghena.caci.dz
- <http://www.mincommerce.gov.dz>
- www.caci.dz
- <http://www.cagex.dz>
- <http://www.safex.dz/fr/qui-sommes-nous.htm>
- www.algex.dz
- www.douane.gov.dz
- www.andi.dz>monographies>bejaia

Décrets et lois

- Article 3 du code des douanes.
- Article 14 du code des douanes.
- Art 66/112/113 du code des douanes.
- Article 84 du code des douanes.
- Article 86 du code des douanes.
- Article 89 du code des douanes.
- Article 89 bis du code des douanes.

Bibliographie

- Article 129 du code des douanes.
- Article 160 du code des douanes.
- Article 174 du code des douanes.
- Article 184 du code des douanes.
- Article 186 du code des douanes.
- Article 192 bis du code des douanes.

- Article 193 du code des douanes.
- Art 220 à 225 bis du code des douanes.
- Le décret exécutif numéro 93-286 du novembre 1993, réglementant le contrôle aux frontières.
- Loi n° 90/31 du 24 décembre 1990.
- Loi n° 96-94 du mars 1996.
- Loi n°96-205 du 05 juin 1996.

DICTIONNAIRE

- Le petit Larousse, Dictionnaire, Paris, 2008.

Annexes

ANNEXES

ANNEXE N°1 (relative au chapitre n° I)

Les conventions de transport international

A. Conventions : transport maritime

➤ Convention de Bruxelles ; règles de la Haye

Les dispositions de la convention s'appliquent au transport de marchandise quand :

- Le connaissement est émis dans un état contractant ;
- Le transport à lieu au départ d'un état contractant ;
- Si le connaissement précise l'application de la convention, avec et sans les protocoles de modification.

Le protocole de Visby de 1979 permet d'intégrer le Droit de Tirage Spéciale (DTS) comme unité de mesure des frais et indemnités.

Transport de marchandises couvre le temps écoulé depuis le chargement des marchandises à bord du navire jusqu'à leur déchargement du navire.

Cela permet de limiter la responsabilité du transporteur au transport maritime effectif. Le transporteur cherche à limiter au maximum le champ de sa responsabilité.

Avant et après ce transport maritime effectifs, les lois nationales s'appliquent.

➤ Convention de Hambourg 1978

La convention des Nations Unies sur le transport de marchandises par mer « Règles de Hambourg » a été adoptée par une conférence diplomatique le 31/03/1978. Elle établit un régime juridique uniforme applicable aux droits et obligations des chargeurs, transporteurs et destinataires, dans le cadre d'un contrat de transport de marchandises par mer. Elle n'est entrée en vigueur que le 1^{er} novembre 1992.

B. Conventions : transport terrestre

C'est une convention relative au contrat de transport international des marchandises par route, elle a été signée le 19/05/1956 à Genève et mise en vigueur le 02/07/1961. Elle s'applique à tout contrat de transport de marchandises par route lorsque le lieu de la prise en charge et le lieu de livraison sont situés dans deux pays différents dont l'un au moins est un pays contractant.

ANNEXES

Le transport des marchandises en application de cette convention se fait sous couvert d'un document qui s'appelle la lettre de voiture.

C. Convention : transport aérien

➤ **Convention de Varsovie**

Convention pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international, signée le 12 octobre 1929 à Varsovie. Elle s'applique à tout transport international de personnes, bagages ou marchandises effectué par aéronef.

Cette convention a mis en place un système juridique qui organise le transport aérien par la détermination des différents documents de transport émis à cet effet (billet de passage, bulletin de bagages et LTA) ainsi que les règles régissant la responsabilité du transporteur. L'Algérie a ratifié la convention de Varsovie en 1964.

- Elle définit et décrit les mentions à porter sur les documents de transport aérien ou titre de transport ;
- Apporte des précisions sur la nature des documents qui doivent toujours accompagner la lettre de transport aérien ;
- Définit les responsabilités des parties au contrat en cas de dommages corporels ou matériels ;
- Définit en cas de litige les tribunaux compétents, délimite les délais de déclaration du dommage subi et celui de l'action en responsabilité ;
- Précise les limitations de son champ d'application dans le cas d'un transport qui implique outre d'autres modes de transport, une opération de transport aérien.

➤ **Convention de Montréal :**

Convention pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international, signée du 28 mai 1999 à Montréal et entrée en vigueur le 04/11/2003. C'est une convention moderne, complète et harmonisée qui repasse en revue la convention de Varsovie de 1929, le protocole de la Haya, la convention de Guadalajara.

Cette convention comporte quatre caractéristiques importantes à savoir :

- Les transporteurs doivent toujours avoir une assurance suffisante pour couvrir leur responsabilité éventuelle;

ANNEXES

- Des poursuites pour dommages – intérêts découlant du décès d'un passager ou de lésions corporelles infligées à ce dernier peuvent être intentées dans le pays ou le passager a son domicile principal et permanent du moment que le transporteur dessert ce territoire;
- Les transporteurs sont autorisés à recourir à des documents électroniques modernes pour émettre, par exemple, des billets pour les passagers et des lettres de transport aérien pour le fret;

Les transporteurs peuvent avoir, de par la loi nationale, à verser des acomptes pour aider les personnes qui y ont droit à répondre à leurs besoins économiques immédiats; le montant de ces acomptes sera assujetti à la loi nationale et déduit du paiement final.

ANNEXES

ANNEXE N°2 (relative au chapitre n° I)

Classification des incoterms

➤ Le classement en fonction du risque

Une première distinction qui porte sur les risques permet de placer les opérations en: ⁹⁶

- « incoterms de vente au départ », (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR) sont des risques du transport principal, sont supportés par l'acheteur.
- « vente à l'arrivée », (DAT, DAP, DDP) sont des risques du transport principal qui supportés par le vendeur.
- Incoterm DAF, où le vendeur supporte les fais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée, au-delà de laquelle, l'acheteur prend le relais.

➤ Classement par famille

Les incoterms sont répartis en trois familles :

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

➤ Présentation des onze incoterms

Dans la version 2010 des incoterms, nous distinguons deux grands groupes à savoir : les incoterms multimodaux qu'il s'agit des expéditions par voie routière, fluviale, aérienne et postale, tandis que lorsqu'on parle d'incoterms maritimes, il s'agit uniquement des expéditions en vrac : liquides, grains, mines et autre.⁹⁷

⁹⁶ J.BELOTTI, « le transport international de marchandises », VUIBERT, Paris, 1992, p82

⁹⁷<https://www.marcologisstique.com>

ANNEXES

- **Les incoterms maritimes**

1. FAS : (FREE ALONGSIDE SHIP. FRANCO LE LONG DU NAVIRE)

Le vendeur délivre les marchandises emballées, dédouanée dans le périmètre du navire, à quai, au port désigné par le client. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

2. FOB: (FREE ON BOARD. FRANCO A BORD)

Le vendeur délivre la marchandise charge à bord du navire désigné par le client. Douanes, sécurité, emballage export, pré-acheminement à la charge du vendeur. Le soin, le coût et les risques du chargement sont clairement à la charge du vendeur.

3. CFR: (COST AND FREIGHT. COUT ET FRET)

Le vendeur conclut et paye le contrat de transport maritime, dédouane à l'export. Mais le transport est aux risques de l'acheteur. La marchandise est délivrée à bord du navire à destination. Douanes import, déchargement, à la charge du client.

4. CIF: (COST INSURANCE AND FREIGHT. COUT ASSURANCE FRET)

Le vendeur conclut et paye le contrat de transport maritime, dédouane à l'export. Mais la marchandise voyage aux risques du client dès son chargement à bord du navire. Le vendeur doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou dommage de la marchandise au cours du transport.

- ***Les incoterms multimodaux***

1. EXW: (EX WORKS. A L'USINE)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement l'acheteur support tous les frais et risques inhérent à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.

ANNEXES

2. FCA : (FREE CARRIER. FRANCO TRANSPORTEUR)

Le vendeur délivre la marchandise au transporteur et au lieu de départ désigné par le client. Ce lieu peut être un entrepôt du vendeur, ou celui du transporteur mandé par le client. Douanes, sécurité, emballage export, pré-acheminement à la charge du vendeur.

3. CPT : (CARRIAGE PAID TO. PORT PAYE JUSQU'A)

Le vendeur conclut et paye le contrat de transport, dédouane à l'export. Mais la marchandise voyage aux risques du client dès sa remise au transporteur. La marchandise est délivrée au lieu de destination convenu à bord du véhicule, prête au déchargement. Douanes import à la charge du client.

4. CIP: (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO PORT ASSURANCE PAYES JUSU'A)

Le vendeur conclut et paye le contrat de transport, dédouane à l'export. Mais la marchandise voyage aux risques du client dès sa remise au transporteur. La marchandise est délivrée au lieu de destination convenu à bord du véhicule, prête au déchargement. Douanes import à la charge du client. Le vendeur doit souscrire une assurance au bénéfice du client.

5. DAT : (DELIVERED AT TERMINAL. RENDU AU TERMINAL)

Cet incoterm remplace le DEQ « Delivered ex quay ». Le vendeur conclut et paye le contrat de transport, dédouane à l'export. Le transport est aux risques du vendeur. La marchandise est délivrée déchargée au terminal à destination. Douanes import à la charge du client.

6. DAP: (DELIVERED AT PLACE. RENDU A DESTINATION)

Cet incoterm remplacera à partir du 1er janvier 2011 les incoterms suivants: DDU, DES, DAF. Le vendeur conclut et paye le contrat de transport, dédouane à l'export. Le transport est aux risques du vendeur y compris le post-acheminement jusqu'au lieu de destination désigné par le client (entrepôt, magasin...) la marchandise est délivrée au lieu de destination sur le véhicule, prête pour le déchargement (à la charge du client, donc). Douanes import à la charge du client.

ANNEXES

7. DDP : (DELIVERED DUTY PAID. RENDU DROITS ACQUITTES)

Le vendeur conclut et paye le contrat de transport, et assume tous les frais et risques jusqu'au lieu de destination (entrepôt, magasin désigné par le client). La marchandise est délivrée à destination sur le véhicule, prête pour le déchargement. Toutes opérations douanières, export, transits et import à la charge du vendeur. DDP représente l'obligation maximale pour le vendeur.

ANNEXES

ANNEXE N°3 (relative au chapitre n° II)

Tableau N°03: les principaux clients de l'Algérie pour l'année 2017.

Valeurs en Millions de Dollars (US)

Principaux clients	Valeurs	Structure (%)	Evolution (%)
Italie	4623	16,12	7,94
France	3446	12,02	14,11
Espagne	3145	10,97	-2,33
USA	2644	9,22	-9,70
Brésil	1723	6,01	29,65
Pays-Bas	1639	5,72	32,93
Turquie	1563	5,45	45,13
Grande Bretagne	1420	4,95	47,61
Belgique	751	2,62	-8,64
Inde	744	2,59	54,68
Portugal	714	2,49	2,29
Tunisie	651	2,27	22,60
Chine	601	2,10	-
Canada	590	2,06	-49,31
REP de Corée	427	1,49	-
Sous total	24681	86,08	
Total général	28671	100 %	

Source : Centre National de l'Information et des Statistiques (CNIS).

ANNEXES

ANNEXE N°4 (relative au chapitre n° II)

Tableau N°04 : les principaux fournisseurs de l'Algérie pour l'année 2017.

Valeurs en Millions de Dollars (US)

Principaux fournisseurs	Valeurs	Structure (%)	Evolution (%)
Chine	7297	19,11	4,98
France	3474	9,10	-14,16
Italie	3046	7,98	-22,79
Espagne	2561	6,71	-14,03
Allemagne	2540	6,65	6,19
Turquie	1701	4,46	4,48
USA	1491	3,91	-
REP de Corée	1487	3,90	73,51
Argentine	1219	3,19	8,16
Brésil	1183	3,10	16,44
Fédération de Russie	1004	2,63	-
Inde	849	2,22	12,75
Belgique	536	1,40	4,69
Nouvelle Zélande	529	1,39	76,33
Pays-Bas	523	1,37	-9,36
Sous total	29440	77,11	
Total général	38177	100 %	

Source : Centre National de l'Information et des Statistiques (CNIS).

ANNEXES

ANNEXE N°5 : Le questionnaire

UNIVERSITE A- MIRA DE BEJAIA

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET

DES SCIENCES De GESTION

Sous la direction de: M^{elle} TOUATI Karima

Préparé par : BENHAMOUDI Berkahoum

BENIKHLEF Sabah

Thème : «Importance de la logistique dans la promotion des exportations hors hydrocarbures : Enquête auprès des entreprises de la wilaya de Bejaia».

Dans le cadre de la préparation du mémoire de Master en Sciences Commerciales, option : Commerce International et Logistique, nous réalisons une enquête par un questionnaire auprès des entreprises de la wilaya de Bejaia, votre entreprise a été sélectionnée pour participer à cette enquête. Cependant, les informations recueillies seront confidentielles et ne serviront qu'à des objectifs scientifiques et pédagogiques.

Merci pour votre collaboration.

ANNEXES

Questionnaire

I. Les caractéristiques et identification d'entreprise :

1. Dénomination de l'entreprise.....
2. Raison sociale.....
3. Siège sociale.....
4. Date de création de l'entreprise.....
5. Le capital initial de l'entreprise.....
6. Avez-vous une entreprise :
 - Privé
 - Publique
 - Mixte
7. La taille de l'entreprise :
 - Grande entreprise
 - Petite ou moyenne entreprise (PME)
 - Très petite entreprise (TPE)
8. Statut juridique de l'entreprise est-il :
 - SNC
 - SARL
 - SPA
 - EURL
 - Entreprise individuelle
9. Secteur d'activité de l'entreprise est-elle :
 - Agroalimentaire
 - Bois, papier, imprimerie
 - Matériaux de construction
 - Industrie pharmaceutique
 - Textile, habillement, chausseur

II. Les caractéristiques de l'opération d'exportation :

10. Les raisons qui poussent votre entreprise à exporter :
 - Saturation du marché national
 - Développement de l'entreprise
 - Un excédent de production
 - Intérêt personnel
 - Autres (précisez).....
11. Depuis combien de temps exportez-vous ?
 - Moins de 1 an

ANNEXES

- De 1 à 5 ans
 - Plus de 5 ans
12. Avez-vous satisfait la demande locale ?
- Oui
 - Non
13. Vos produits sont ils destinés à la demande du marché étranger en termes de :
- Quantité
 - Prix
 - Qualité
14. Votre entreprise exporte-elle :
- Une partie de sa production
 - La totalité de sa production
15. Quel est le montant d'exportation en 2017 ?.....DA, et quel est sa part dans le chiffre d'affaire ?.....%
16. A combien s'élève, pour l'année 2016 la quantité exportée ?
.....
17. Quels sont vos principaux marchés ?
- Maghrébin
 - Européen
 - Asiatique
 - Autres (précisez).....
18. Pourquoi vous n'exportez pas dans d'autres marchés ?
- Problème financier
 - Problème de normes
 - Problème de compétitivité
 - Autres (précisez).....
19. Plusieurs dispositifs d'aide pour la promotion d'exportation hors hydrocarbure ont été créés, le quel de ces organismes avez-vous sollicité ?
- **CAGEX**
 - **SAFEX**
 - **ALGEX**
 - **FSPE**
 - Autres (précisez).....

ANNEXES

20. Exporter à partir de l'Algérie est-il une tâche :

- Facile
- Difficile
- Très difficile

➤ Si ce n'est pas facile, quels sont les obstacles rencontrés ?

- Difficulté d'obtention des financements
- Manque d'infrastructures logistique
- Procédures administratives décourageantes
- Lois et réglementations défavorable
- Frais trop élevés pour exporter
- Institutions (douanes, direction de commerce...) inefficaces.
- Autres (précisez).....

III. Les différents modes de transport international :

21. Quel est le mode de transport le plus utilisé à l'intérieur de votre entreprise ?

- Transport routier
- Transport maritime
- Transport aérien
- Transport ferroviaire

22. Quels critères préconisez-vous dans le choix d'une solution de transport ?

- Le coût
- Les délais
- La sécurité de l'acheminement

23. Pour l'activité à l'international, vous faite appel à :

- Des transporteurs indépendants
- Des prestataires de services logistiques

24. Quels sont les principaux intervenants en transport international de marchandise ?

- Le chargeur (expéditeur)
- Le groupeur de marchandise
- Le transitaire (ou commissionnaire de transport)
- Le transporteur
- Le courtier en douane (ou commissionnaire en douane)
- Autres (précisez).....

25. Comment jugez-vous la fréquence à laquelle les expéditions atteignent leur destinataire dans les délais ?

.....

.....

.....

ANNEXES

26. Que pensez-vous de la qualité de l'infrastructure commerciale et des transports ?

.....
.....
.....

IV. *La performance de l'entreprise :*

27. Trouvez-vous les produits défectueux lors de la livraison ?

- Jamais
- Rarement
- Souvent
- Toujours

28. Quels sont les risques que votre entreprise est-elle souvent exposée ?

- Risque commercial
- Risque politique
- Risque de transport
- Risque de change

29. Quels sont les indicateurs de mesure de la performance de l'entreprise ?

- Le niveau de service
- Le délai de traitement de la commande
- Le coût de passage par l'entreprise
- Le niveau de stock

30. Qui prend en charge l'opération d'exportation de l'amont à l'aval ?

- Expéditeur
- Transporteur
- Transitaire
- Commissionnaire
- Autres (précisez).....

V. *Les différentes opérations douanières et les modes d'assurance :*

31. A combien vous estimez les délais moyens de dédouanement des marchandises ?

- 2 jours
- 2 semaines
- 1 mois

32. Quels sont les services douaniers qui interviennent directement dans l'opération de dédouanement des marchandises à l'exportation ?

- IPS (contrôle le dossier de dédouanement)
- IPCOC (vérifier la valeur, espace, la position tarifaire, l'origine de la marchandise)
- IPB (charger de l'opération d'ECOR, visé bon de sortie de la marchandise)
- Receveur (le comptable, encaisse l'argent)

ANNEXES

33. Les procédures d'exportations de vos produits sont :

- Peu compliqués
- Compliqués
- Très compliqués

34. Quels sont les régimes douaniers qu'il faudrait appliquer sur votre exportation ?

- Régimes généraux
- Régimes économiques en douane
- Régimes particuliers

35. Quels sont les facteurs à prendre en considération dans la tarification du transport ?

- Le mode de transport
- La distance à parcourir
- La nature de la production (standard, fragile, dangereux...)
- La vitesse du transport (délais impose)
- Le volume du produit (son encombrement)
- La masse du produit (son poids)

36. Comment jugez-vous l'efficacité du processus de dédouanement ?

.....
.....
.....

37. Pourquoi assurez-vous votre marchandise ?

- Limites de la responsabilité des opérateurs
- La gestion des recours
- Les obligations d'assurance
- Autres (précisez).....

38. Quels sont les différents types d'assurances utilisées dans le transport de marchandise par votre entreprise ?

- Assurance des facultés
- Assurance dommages
- Assurance maritime
- Assurance aérien
- Assurance voyage

39. En termes d'assurance transport, votre entreprise s'adresse :

- Une compagnie d'assurance de son pays
- Un agent d'assurance, mandataire d'une compagnie d'assurance
- Un courtier, mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance
- Son transitaire

ANNEXES

VI. Les différents coûts et le mode de financement :

40. Utilisez-vous la politique protectionnisme (de dumping) ?

- Oui

- Non

➤ Si Non pourquoi.....

.....

41. Les coûts liés à l'activité d'exportation sont :

- Elevés

- Moyens

- Très élevés

42. Effectuez-vous le même prix de vente à l'exportation ?

- Oui

- Non

43. Êtes-vous prêt à engager des coûts supplémentaires pour promouvoir vos produits ?

- Oui

- Non

44. Les résultats obtenus sur le marché local sont les mêmes sur le marché extérieur ?

- Oui

- Non

45. Quel est le mode (les instruments) de paiement que vous utilisez lors d'une opération d'exportation ?

- Virement

- Chèque

- Les effets de commerce

- Autres (précisez).....

46. Quels sont les critères pour le choix du mode de financement ?

- Nature du besoin

- Coût du financement

- Facilité de gestion

- Couverture du risque

47. Utilisez-vous le service après vente pour réparer vos produits endommagés ?

- Oui

- Non

48. A combien estimez-vous les frais liés à la logistique (en %) des coûts de revient des produits exportés ?.....

.....

Merci.

Table des matières

Table des matières

Introduction Générale.....	01
Chapitre I : La logistique des opérations de commerce extérieur.....	03
Introduction	03
Section 1 : Présentation de la logistique.....	03
1 – 1 : Définition de la logistique.....	03
1 – 2 : Les objectifs de la logistique	05
1 – 3 : les acteurs de la logistique internationale.....	06
1 – 4 : le rôle de la logistique	07
Section 2 : Les techniques du transport international de marchandises.....	08
2 – 1 : Le conditionnement du transport des marchandises	08
2 – 1 – 1 : La conteneurisation.....	08
2 – 1 – 2 : L’emballage.....	09
2 – 1 – 3 : Le marquage et l’étiquetage de la marchandise.....	09
2 – 2 : Les différents modes de transport internationales.....	10
2 – 2 – 1 : Le transport Routier.....	10
2 – 2 – 2 : Le transport maritime.....	11
2 – 2 – 3 : Le transport Aérien.....	12
2 – 2 – 4 : Le transport Ferroviaire	13
2 – 2 – 5 : Le Transport Fluvial.....	14
2 – 3 : le choix d’une solution de transport.....	14
2 – 3 – 1 : Le coût.....	14
2 – 3 – 2 : Les délais.....	15

Table des matières

2 – 3 – 3 : la sécurité de l’acheminement.....	15
2 – 4 : Les conventions de transport international.....	15
Section 3 : Optimisation du transport international de marchandises.....	16
3 – 1 : le rôle des incoterms dans le commerce extérieur.....	16
3 – 1 – 1 : Définition.....	16
3 – 1 – 2 : Rôles des incoterms.....	16
3 – 1 – 3 : Classification incoterms.....	17
3 – 2 : Assurance liée au transport des marchandises.....	17
3 – 2 – 1 : Les différents acteurs de l’assurance.....	17
3 – 2 – 2 : Les différents types de police.....	18
3 – 2 – 3 : Les différents types de garanties.....	19
3 – 2 – 4 : Le coût de l’assurance.....	20
3 – 3 : Les risques de transport international.....	20
3 – 3 – 1 : Risques généraux.....	20
3 – 3 – 2 : Risques liés aux marchandises.....	21
3 – 4 : Les moyens de paiement à l’international.....	23
3 – 4 – 1 : Les instruments de paiement.....	23
3 – 4 – 2 : Les techniques de paiement dans le commerce international.....	24
Conclusion	27
Chapitre II : Généralité sur les exportations hors hydrocarbure.....	28
Introduction	28
Section 1 : Les dispositifs et les mesures de promotion des exportations hors hydrocarbure.....	28
1 – 1 : les organismes publics (les mesures institutionnelles).....	28

Table des matières

1 - 2 : Les autres mesures.....	33
1 - 3 : Les mesures incitatives aux exportations hors hydrocarbures.....	34
1 - 3 - 1 : Les mesures fiscales.....	34
1 - 3 - 2 : Le contrôle de change.....	35
1 - 3 - 3 : Facilitations douanières.....	35
1 - 3 - 4 : Facilitations portuaires.....	35
1 - 3 - 5 : le contrôle sanitaire et phytosanitaire.....	36
1 - 3 - 6 : les mesures d'infrastructures et de transport.....	36
Section 2 : Les opérations douanières.....	36
2 - 1 : Les procédures de dédouanement.....	37
2 - 1 - 1 : Les formalités postérieures au dédouanement.....	37
2 - 1 - 2 : Les formalités de dédouanement (déclaration en détail).....	39
2 - 2 : les régimes douaniers relatifs à l'exportation.....	41
2 - 2 - 1 : Le régime de l'entrepôt.....	41
2 - 2 - 2 : L'exportation temporaire.....	42
2 - 2 - 3 : L'admission temporaire.....	43
2 - 2 - 4 : Le réapprovisionnement en franchise.....	43
2 - 2 - 5 : Draw back	44
Section 3 : La structure du commerce extérieur en Algérie.....	44
3 - 1 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie.....	44
3 - 2 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par régions économiques.....	46
3 - 2 - 1 : UNION EUROPEENNE (UE).....	46
3 - 2 - 2 : Les pays de l'OCDE (hors UE).....	47

Table des matières

3 – 2 – 3 : Les autres régions.....	47
3 – 3 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par groupes d'utilisation.....	48
3 – 4 : Les principaux partenaires de l'Algérie.....	50
3 – 4 – 1 : Les principaux clients de l'Algérie.....	50
3 – 4 – 2 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie.....	50
Conclusion	51
Chapitre III : Importance de la logistique dans la promotion des exportations hors hydrocarbures.....	52
Introduction	52
Section 1 : Présentation de la wilaya de Bejaia.....	52
1 – 1 : Situation géographique de la wilaya de Bejaia.....	52
1 – 2 : Potentialité économique.....	53
1 – 3 : Infrastructure de base.....	54
1 – 4 : La place de la wilaya de Bejaia selon le nombre d'entreprises.....	55
1 – 5 : Les entreprises exportatrices dans la wilaya de Bejaia.....	55
Section 2 : Méthodologie de l'enquête de terrain.....	58
2 – 1 : Outil et objectif de l'enquête.....	58
2 – 2 : Déroulement de l'enquête.....	58
2 – 3 : La population et échantillon.....	58
2 – 4 : Les axes du questionnaire.....	59
2 – 5 : Les techniques de traitements des informations.....	60
2 – 6 : Les difficultés rencontrées.....	60
Section 3 : Le traitement des résultats de l'enquête.....	61

Table des matières

3 – 1 : Le profil de l'entreprise.....	61
3 – 1 – 1 : La nature juridique.....	62
3 – 1 – 2 : La taille des entreprises.....	62
3 – 1 – 3 : Le statut juridique.....	63
3 – 1 – 4 : Le secteur d'activité.....	63
3 – 2 : Les caractéristiques de l'opération d'exportation.....	64
3 – 3 : Les différents modes de transport international.....	69
3 – 4 : La performance de l'entreprise.....	73
3 – 5 : Les différentes opérations douanières et les modes d'assurance.....	76
3 – 6 : Les différents coûts et le mode de financement.....	81
Conclusion.....	85
Conclusion Générale	86
Bibliographie	
Annexe	
Tableaux	
Figures	
Liste des abréviations	
Table de matières	
Résumé	

Résumé

L'entreprise est une structure organisée qui s'appuie sur la logistique qui constitue un facteur très important pour la croissance économique et aussi le succès de l'entreprise.

Notre étude a pour objet de déterminer l'importance de la logistique dans la promotion des exportations hors hydrocarbures à travers une enquête auprès des entreprises exportatrices de la Wilaya de Bejaia. Les résultats montrent que la complexité des procédures de dédouanement, les lourdeurs administratives et la cherté des frais liés à la logistique sont les principales contraintes auxquelles sont confrontées les entreprises exportatrices de la Wilaya de Bejaia.